

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 2(33)-2017



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»
<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

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

Редакционный совет:

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

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 2(33) (февраль, 2017). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2017

УДК 001.201

Akimova V.R.
Master student of International Finance Faculty
Academic supervisor: Tregub I.V.
Associate Professor of the Department «System analysis and modeling of
economic processes»
Financial University under the government of the Russian Federation
Russia, Moscow

Акимова В.Р.
студент магистратуры
Международный финансовый факультет
Трегуб И.В.
научный руководитель, профессор
кафедра «Системный анализ и моделирование экономических
процессов»
Финансовый университет при правительстве РФ
Россия, г. Москва

ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ В РОССИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ВВП.

Аннотация:

В данной статье рассматривается, как "голландская болезнь" влияет на экономики России и в основном ключевой фигурой, которая представляет собой, в каком состоянии находится экономика - ВВП. Модель показывает, что рост доходов федерального бюджета, экспорт сырой нефти, а также в отношении USD / RUB имеет прямое влияние на ВВП России.

Ключевые слова: ВВП, эконометрическая модель, экспорт сырой нефти, "голландская болезнь", экономика, курс USD\$/EUR, доходы федерального бюджета.

THE DUTCH DISEASE IN RUSSIA AND ITS INFLUENCE ON GDP.

Abstract:

This paper investigates how "Dutch disease" influences Russian economy and mainly the key figure which represents in what condition is the economy – GDP. Model shows that growth in federal budget income, exports of crude oil and in relation of USD/RUB has direct influence on GDP of Russia.

Key words:

GDP, Economic model, Export of crude oil, "Dutch disease", Economics, currency course USD\$/EUR, Federal budget income.

Summary

This work is dedicated to the analysis of economic model in Russia. The work

contains description of a problem, economic indicators of Russia for the period 2000-2015, model estimation with the help of two-stage least square method. Data and model were analyzed in EViews program. This is a practical example of mathematical and computer modeling based on the real data. This model contains mathematical representation of the system according to the formulation of problem, methods of constructing the model, computer implementation process modeling and analysis of results. After reading this research, the one gets more information concerning the dependence of GDP other macroeconomic indicators, such as federal budget income, exports of crude oil and relation of USD/RUB. These indicators in Russia are quite high and interesting to analyze. Although not all the tests were passed with a merit, the model is really suitable for the chosen country.

Introduction

Many politicians and scientists made much effort to analyze the "Dutch disease" and its effect on Russia economy. Great contribution to the study of this issue made by the German economist and political scientist Alexander Ayhelkraut. In his monograph "Russia - raw globe. Natural resources as a basis for economic development and a strong state? ". The author has analyzed how the security of the country's natural resources is reflected in the system of governance and economic growth. He points out that the disease becomes stronger in Russia¹. However Russian prime-minister Dmitry Medvedev stated that now the "Dutch disease" has weakened. The result was the growth of competitiveness and, therefore, production in some industries. Among these industries premier called metallurgy, chemical industry, industries producing products of mass consumption (food, clothing and shoes), agriculture, certain sub-sectors mechanical engineering and pharmaceuticals.²

Interconnection rates of development of the economy and the level of security of natural country governmental resources is largely studied by scientists. "Dutch disease" - it is a negative effect, which manifests itself as a result of the real appreciation of the national currency as a result of the boom in a particular sector of the economy. Most often, the boom can be caused by the rise in raw materials, such as oil prices. The growth of revenue to the country of dollars in revenue leads to the fact that the rate of national currency becomes more expensive. "Dutch disease" progresses in Russia: the manufacturing sector lags behind the development is not so much on the mining, but on the service sector, which is largely accumulated resource rents.

In this paper we analyzed the economic model which describes how GDP during the "Dutch disease" is affected by federal budget income, exports of crude oil

¹ Ayhelkraut S. Russia - raw power. Natural resources as a basis for economic development and a strong state? Marburg 2008.

² RIA News. Medvedev: "Dutch disease" in Russia weakens [Electronic resource]. URL <https://ria.ru/economy/20160922/1477558040.html>

and relation of USD/RUB. There are 3 exogenous (independent) variables in the model: federal budget income exports of crude oil, relation of USD/RUB and 1 endogenous (dependent) variable – GDP. The specification of the model is the following:

$$\{Y = C(1) + C(2) * X1 + C(3) * X2 + C(4) * X3$$

Where Y – GDP (index in base equivalent), X1 – Federal budget income (billions of Russian RUB), X2 – exports of crude oil (millions of US\$), X3 – currency relation USD/RUB.

According to calculations we obtain the following result:

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	7682.963	1224.485	6.274446	0.0000
C(2)	0.638443	0.125867	5.072366	0.0000
C(3)	0.001542	0.016673	0.092496	0.9271
C(4)	-253.2115	37.38236	-6.773555	0.0000
Determinant residual covariance		1.68E+13		

Equation: $Y = C(1) + C(2) * X1 + C(3) * X2 + C(4) * X3$

Instruments: X3 X4 X5 C

Observations: 16

R-squared	0.985120	Mean dependent var	8662.593
Adjusted R-squared	0.981400	S.D. dependent var	4875.054
S.E. of regression	664.8639	Sum squared resid	5304528.
Durbin-Watson stat	1.690156		

Value of the multiple coefficient of determination $R^2 = 0.98$ shows that 98 % of total deviation of GDP is explained by the variation of federal budget income, exports of crude oil and in relation of USD/RUB. Such a high value of the R^2 is good, it is close to 1 (maximum $R^2 = 1$). This means that selected factors influence the given model significantly.³

Conclusion

To date, the study and research of display of "Dutch disease" in Russia is especially relevant, as the country increases every year the level of oil and gas production, which in turn has an impact on the economy. The problem of

³ I.V.Tregub. Mathematical models of economic systems dynamics: Monography. M.: Finance Academy, 2009. 120 p.

minimizing the negative consequences of the influx of petrodollars into the Russian economy in recent years is relevant in order to achieve the structural and technological balance of the economy. From its successful solutions depend on the possibility of using the favorable foreign trade conditions for the transition to economic recovery in Russia based on the results of technological progress.

After the analysis of the model in Russia, using the data for Russia for the period 2000-2015, the following conclusion takes place: this current model is really suitable for Russia and can be used to analyze GDP and how it is determined by federal budget income, exports of crude oil and relation of USD/RUB during the "Dutch disease". Russian economy significantly depends on oil sphere, especially on the quantity of exported oil. However fluctuations in USD/RUB relation also important to pay attention to. According to the Bank of International Settlements, the nominal effective exchange rate of the ruble over the same period decreased in Russia by about 17%, while almost all countries in terms of the pace of real appreciation of the nominal contrary greatly strengthened. These data show obvious problems in the exchange rate and the anti-inflationary policy of the Russian Federation, namely an inadequate understanding of the nature of inflation taking place in Russia. So we can see that is model is suitable for Russia.

List of references:

1. Ayhelkraut S. Russia - raw power. Natural resources as a basis for economic development and a strong state? Marburg 2008.
2. RIA News. Medvedev: "Dutch disease" in Russia weakens [Electronic resource]. URL <https://ria.ru/economy/20160922/1477558040.html>
3. I.V.Tregub. Mathematical models of economic systems dynamics: Monography. M.: Finance Academy, 2009. 120 p.
4. Natanova SM, NS Trump "Dutch disease" - a negative consequence of the regulation of the economy and its interpretation in the development of Russia, 2013
5. Economy and Life. Diseases and pitfalls of modern economy [Electronic resource]. URL <https://www.eg-online.ru/article/271226/>

IMPACT OF ECONOMIC INEQUALITY ON GDP

Abstract:

The relationship between inequality and growth is an important and controversial relationship in economic theory. In this paper, besides a short overview of the economic literature, we present selected models used to verify the relationship between growth and inequality. Our findings appear contrary to our expectations and literature, showing a significant positive relation between growth and inequality. Our findings suggest the need for further investigation into this relationship, before policy decisions can be made.

Keywords: economic growth, economic inequality, Gini coefficient, income distribution, welfare economics.

1. Introduction

Increases in income inequality have both growth-promoting effects (stronger performance incentives, as well as incentives to invest in one's own human capital, to take risks, and to make investments) and growth-dampening effects (demotivating incentives, social tensions and political unrest, declines in demand as a brake on growth). Income inequality and economic growth are perhaps two of the most discussed facets of economies discussed by common people.. Growth is necessary. It allows for people to have more of the things they want, and for more people to exist comfortably; new jobs, homes, and things which people desire. Without growth, life would never truly be able to improve, anything you had extra would have necessarily come from someone else .Growth allows for the prospects of life to tend to be good, and as such it's something people, governments, and economies all seek to strive for.

On the other hand, inequality is very depressing, or at the very least an upsetting notion. The benefits one receives from the work they do, it becomes less enjoyable when one is aware that someone else would have less than them, or more. The notion is contentious, some might speak that the concept of being able to make more motivates them, while others speak of systemic inability to better one's situation as a result of where they stand now. Anger stems from aparent unfairnesses in the system, and the notion that in sufficiently unequal societies some might find it difficult to even survive. It's a discussion which cuts to the very core of the

economic philosophies which have motivated conflict throughout history..

If growth and inequality are related, determining the exact nature of that relationship would be of paramount importance. If they trend in contrast, the obvious solution would be to increase growth and decrease inequality, but if they trend together controversy is born. How much inequality would be acceptable if it could mean having much more growth? How much growth could one willingly sacrifice to become more equal? If such a relationship were to exist, there would exist a fragile balancing act that all participants would stake in.

2. Literature Review

The study of the relationship between economic growth and the inequality in the distribution of income was first considered in the later half of the twentieth century (Kuznets, 1955.) Kuznets sought to not only look at the relation between inequality and growth, but also to define ways to measure inequality when there existed none before. Kuznets discussed nuances of the question with regards to concepts such as aging, familial grouping, immigration, changes of industry, and urbanization; all of which he posited would complicate and define the notion of how an economy could be unequal in a time when data was more scarce and unrefined. The relationship Kuznets focused on was the ways in which growth affected inequality, and from his findings concluded that as economies begin to grow, there develops within them inequality, but as time progresses the inequality decreases; the overall trend following some inverted U-shape. This work would later motivate other studies looking at the reverse of the proposed relationship, how inequality might affect growth.

One such further study (Barro, 2000) investigated more comprehensive data in a panel format. Observing countries in this particular scale found little significance for a trend between inequality and growth overall, but upon categorizing countries as either high-income or low-income showed that the

trend initially starts as being negative for developing countries, but reverses to a positive relation for developed countries. This notion that the relationship might be modified by other factors opened up new territory with regards to the body of knowledge.

Amongst the literature of this topic there exists some degree of controversy as to whether there is a degree of certainty that the relationship between growth and inequality is negative. In one such study (Forbes, 2000,) utilizing more recent, more refined data a study approach the topic using panel estimation was conducted which aimed to contest the certainty with which the field viewed the relationship's direction. Citing omitted variable bias; such as corruption, public expenditures on health and education, or the quality of education systems as sources for systemic errors in determining coefficients, Forbes argued that country specific circumstances that were potentially too subtle to measure could be a source for the alleged

incorrect conclusions of prior studies. In considering country-specific, constant factors standard growth/inequality models were augmented with country-specific dummy variables. In order to account for economic shocks, time-specific dummy variables were also included into the model. Contrary to the previously existing literature, Forbes found that coefficients predicting the effect of inequality on growth were positive and significant. Discussion was made as to how much of this drastic change in results could be attributed to using better datasets, but further discussion was made with regards to what other factors could have been responsible. Forbes commented on how the data used in the study existed within a panel covering five year increments, and how in comparison most other literature treated the subject with an orientation more targeted at the long run effects of initial inequality, and how with the future prospect of more comprehensive data which more completely spans longer periods of time the exact effect of changing the scope of time might have on the results of such studies. The conclusions of this study stood firm against scrutiny, and reopened the debate as to whether or not inequality is good or bad with respect to associated growth.

As the field has advanced with respect to knowledge about this topic, the data required to most comprehensively understand and observe the theoretical and empirical relationships amongst these variables has continued to increase in scope and accuracy. Even amongst the most advanced models there still exists some degree of controversy and uncertainty with regards to the exact nature of the relationship. As such, nearly all progress to be made in this topic is beyond the scope of this paper; the methods and data therein, but even if true progress is beyond the reach of these tools, taking a moment to review what has been gained and applying it to more simple settings might serve to demonstrate the success this field has made since its inception. By applying new theoretical frameworks to simple panel data, the effectiveness of new frameworks can be compared to the unsophisticated frameworks used when panel data was the only available.

Table 1: List of Simple Regression Data and Countries

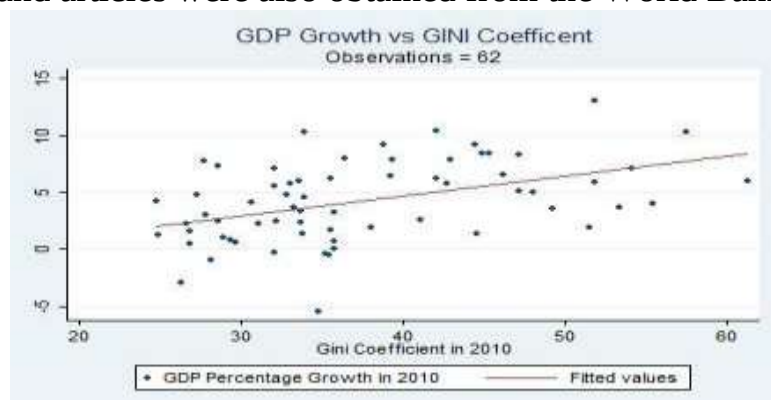
Country Name	Gini Coefficient	GDP Growth (In 2005 dollars)	Country Name	Gini Coefficient	GDP Growth (In 2005 dollars)
Argentina	44.50	9.14	Lesotho	54.17	7.09
Armenia	31.07	2.20	Lithuania	33.76	1.33
Bangladesh	32.12	5.57	Malawi	46.18	6.53
Belarus	27.72	7.74	Mali	33.02	5.82
Bulgaria	35.78	0.66	Moldova	32.05	7.10
Cambodia	33.55	5.96	Montenegro	28.60	2.46
China	42.06	10.45	Namibia	61.32	6.04
Colombia	55.51	3.97	Nepal	32.82	4.82
Costa Rica	48.10	4.95	Netherlands	28.87	1.07
Czech Republic	26.63	2.30	Nigeria	42.95	7.84
Denmark	26.88	1.63	Norway	26.83	0.48
Dominican Republic	47.20	8.30	Panama	51.91	5.85
Ecuador	49.26	3.53	Paraguay	51.83	13.09
El Salvador	44.53	1.36	Peru	44.92	8.45
Estonia	32.16	2.48	Poland	33.22	3.70
Finland	27.79	2.99	Romania	28.16	-0.94
Georgia	42.13	6.25	Sao Tome and Principe	33.87	4.51
Germany	30.63	4.09	Serbia	29.65	0.58
Greece	34.74	-5.45	Slovak Republic	27.31	4.83
Honduras	53.39	3.73	Slovenia	24.94	1.22
Hungary	29.37	0.79	Spain	35.75	0.01
Iceland	26.30	-2.93	Sri Lanka	36.40	8.02
India	33.90	10.26	Swaziland	51.49	1.87
Indonesia	35.57	6.22	Thailand	39.37	7.81
Ireland	32.06	-0.28	Tunisia	35.79	3.25
Israel	42.78	5.75	Turkey	38.79	9.16
Italy	35.52	1.71	Ukraine	24.82	4.20
Jordan	33.69	2.34	United Kingdom	38.04	1.91
Kazakhstan	28.56	7.30	Uruguay	45.32	8.40
Kyrgyz Republic	35.41	-0.47	Vietnam	39.25	6.42
Latvia	35.27	-0.34	Zambia	57.49	10.30

For the simple regression, the dependent variable was the GDP growth rate in terms of U.S. 2005 dollars. The dependent variable was the GINI coefficient, which is a measure of income inequality within a nation. The GINI coefficient ranges from 0 (perfect equality) to 100 (maximal inequality).

This data covers 62 countries and is obtained from the World Bank. The year 2010 is chosen as the year of observation due to it having the greatest amount of observed GINI coefficients for the past 10 years. These values are found in **Table 1** and a simple trend is shown in **Graph 1**.

For the multiple regression the following variables were selected: savings rate, labor force, GDP per capita, gross capital accumulation, human development index, mean years of education, and the amount of scientific articles written in 2010.

The savings rate as a percentage of GDP was acquired from the World Bank for the year 2010. The total size of the labor force, GDP per capita (chained in 2005 dollars), gross capital accumulation (% GDP), and the amount of scientific journals and articles were also obtained from the World Bank.



The Human Development Index value for each country and their mean years of education were obtained from the 2010 United Nation's Human Development report. Their descriptive statistic can be found in **Table 2**. The reasoning behind the inclusion of the savings rate, labor force gross capital accumulation rate, and technology level stems from Solow's model of economic growth. According to this model, these variables attempt to explain long-run economic growth and should be controlled for when acquiring the relationship between inequality and economic growth. The inclusion of mean years of education is to accommodate The Human Capital Accumulation theory which describes the theoretical mechanism through which unequal societies, certain individuals are unable to undertake investments in their education (human capital). As such, the growth benefits of said capital are lost. HDI is included due to the Kuznetsova's theory that inequality would decrease as countries become more developed. Income has been included in prior literature to investigate the relationship between growth and inequality. This collinearity is mostly likely the result of diminishing returns of GDP per Capita on GDP growth and Kuznetsova's theorized relationship between inequality and income.

Table 2: Descriptive Statistics

Variable	Observations	Mean	Standard Deviation	Minimum	Maximum
GDPGrow2010	62	4.28	3.60	-5.45	13.09
Gini2010	62	37.47	9.12	24.82	61.32

Figure 1: Collinearity Test

	GDPGrow2010	Gini2010	PerSave2010	LabForce2010	GDPPERCap2010	GrossCapPerc	HDI	MeanEducation	TechLevel
GDPGrow2010	1.00								
Gini2010	0.45	1.00							
PerSave2010	0.31	-0.03	1.00						
LabForce2010	0.33	0.02	0.54	1.00					
GDPPERCap2010	-0.46	-0.40	0.06	-0.12	1.00				
GrossCapPerc	0.35	-0.02	0.49	0.49	-0.34	1.00			
HDI	-0.50	-0.42	-0.05	-0.13	0.72	-0.36	1.00		
MeanEducation	-0.47	-0.39	-0.10	-0.21	0.56	-0.37	0.87	1.00	
TechLevel	0.08	-0.06	0.36	0.72	0.27	0.21	0.23	0.11	1.00

For a simple regression and multiple regression to be useful, it must satisfy all 5 of the Gauss Markov assumptions⁴. Since the model is written in a linear parameter, the first assumption is satisfied. The assumption of random sampling isn't satisfied due to the data only being collected on countries that allowed the World Bank researchers to visit. The strictness of this assumption can be neglected in this case. The third assumption of no perfect collinearity is satisfied with **Figure 1**, which shows that no independent variables have a perfect linear relationship. The fourth assumption of zero conditional mean cannot be proven, while it will be assumed in order to perform these regression, the current datasets are still lacking to some degree in completeness and rigorous definition; as such we can not certainly say that this paper meets assumption 4. Finally, the assumption of homoskedasticity is satisfied because the error term is assumed to have the same variance given any values of the explanatory variables.

4. Results

4.1 Simple regression

To find the relationship between income inequality and GDP growth, first

⁴ I.V.Tregub. Mathematical models of economic systems dynamics: Monography. M.: Finance Academy, 2009. 120 p.

we did a simple regression, setting 2010 GDP growth as a dependant variable and 2010 GINI as an independent variable. Equation is :

$$GDPGrow2010 = \beta_0 + \beta_1(Gini2010) + u$$

To test the significance and effect of GINI on growth, the t-value, p-value and R2value was also calculated and shown in table 3 below.

Table 3: OLS Simple Regression

Dependent Variable: GDPGrow2010				
Independent Variable	Coefficient	t-value	p-value	R ²
Gini2010	.1771***	3.89	0.00	.2017
Constant	-2.36	-1.34	.184	

N=62. *Significant at 10%, **5%, ***1%

Having t value of 3.89 or p value of 0.00, our result is statistically significant. If we plug our findings into our equation, result would look like:

$$GDPGrow2010 = -2.36 + .1771 (Gini2010)$$

From here, we can see that in contrary to our initial hypothesis, we got positive relation between GINI and GDP growth. Regression coefficient of GINI was 0.1771, which means as GINI increase by 1 point, GDP growth rate also increases by 0.1771%. Our findings suggests that if we have ultimate equality, GDP growth would be -2.36% which results decrease in GDP. Based on our results, we can aslo interpret that in order to have growth of GDP, GINI should be more than 13.33.

4.2 Multiple regression.

To make our finding more accurate by avoiding omitted biases, we did a multiple regression test with more independent variables that are mentioned above in data section of this paper. Our multiple regression equation is:

$$GDPGrow2010 = \beta_0 + \beta_1(Gini2010) + \beta_2(PerSave2010) + \beta_3(LabForce2010) + \beta_4(GDPperCap2010) + \beta_5(GrossCapPerc) + \beta_6(HDI) + \beta_7(MeanEducation) + \beta_8(TechLevel) + u$$

Like we did in single regression calculation, the t-values, p-values and R2 value was also calculated and shown in table 4 below.

Table 4: OLS Multiple Regression

Dependent Variable: GDPGrow2010				
Independent Variable	Coefficient	t-value	p-value	R ²
Gini2010	0.12**	2.45	0.02	0.4527
PerSave2010	0.09*	1.77	0.08	
LabForce2010	3.26e-09	0.53	0.60	
GDPperCap2010	-4.24e-05	-1.22	0.23	
GrossCapPerc	0.02	0.31	0.76	
HDI	-3.90	-0.63	0.53	
MeanEducation	-0.06	-0.18	0.86	
TechLevel	6.81e-06	0.14	0.89	
Constant	1.12	0.27	0.79	

Our main independent variable Gini2010 is statistically significant at 5% and PerSave2010 is statistically significant at 10%, whereas other independent variables are statistically insignificant. our equation would look like below, after plugging results.

$$\text{GDPGrow2010} = 1.12 + .12(\text{Gini2010}) + .09(\text{PerSave2010}) + 3.26e-09(\text{LabForce2010}) + -4.24e-05(\text{GDPperCap2010}) + .02(\text{GrossCapPerc}) + -3.90(\text{HDI}) + -.06(\text{MeanEducation}) + 6.81e-06(\text{TechLevel})$$

Again, oppose to our hypothesis, multiple regression model suggests positive relation between GDP growth and GINI. If country has ultimate income equality, GDP growth would be 1.12% and country sees 0.12 percentage point increase in GDP growth as a consequence of 1 point increase in GINI. GDP would increase by 0.09% when savings rate increases by 1%. Another interesting finding is mean years of education and human development index have negative relation with GDP growth. 0.01 point increase in HDI and 1 years of more education causes 0.039% and 0.06% decrease in GDP growth respectively, but these variables are statistically insignificant.

Since the independent variables beside Gini2010 are not quite significant, we did the F test hypothesizing all those 7 variables are equal to 0. Because this hypothesis leaves us with only one independent variable, our single regression model become our restricted model. If we calculate F value by using R2 values from both model and restricting those 7 variables, F value equals to 3.47 which is statistically significant. Therefore we can't accept the robustness test's null hypothesis. In other word those 7 variables have joint effect on our dependent variable GDP growth and it also means our multiple regression model is better than our single regression model in terms of accuracy.

After determining better model, we tested our initial hypothesis as a one-sided t-test. For all significance levels, since our observed coefficients were positive they failed to surpass the critical values for our hypothesis, as such we failed to reject the null hypothesis that the coefficients are not negative.

5. Conclusion

Our hypothesis of a negative relationship between economic growth and inequality was not corroborated by the simple and multiple model regression that were run. Both models showed a positive relationship to economic growth with a 1 point increase in GINI causing growth rate to increase by .12%. Counter intuitively, an increase of 1 year of mean education decreases growth rate by .06%; while this result is found to be insignificant, it still is of interest to note the counterintuitive nature of this result. This result not only challenges our hypothesis and the literature supporting it, but it also implies troubling policy implications if our results are true.

The notion that something like growth, which is considered universally useful and beneficial to society would potentially have a positive relationship with something as troubling as inequality leads to a natural conundrum. If we want to increase growth, are results indicate that there could be an associated increase in inequality as a direct result of that increase in growth. If we wish to decrease inequality, our results indicate that there could be an associated loss of growth that results from this decrease in inequality. The implications of these findings suggest that there exists some trade-off between growth and inequality which must be made whenever one wishes to alter one or the other. If this is a case, the question of determining what the acceptable level of inequality is, and how much growth we need, and attempt to consolidate those two requirements. The policy implications of such findings would further complicate and already contentious issue.

While the results of this paper seem grim, perhaps it is premature to speak with definitiveness. Data regarding inequality is often underreported, and the question of which forms of inequality are most influential on the relationship is a question rarely addressed even now. Further questions are posed by how our findings clearly represent short-term relationships, while more comprehensive series investigate long and medium-run relationships between past inequality and current growth. Further questions are posed by the issues of collinearity in the multiple regression model, and our own uncertainty of whether omitted variable bias could yet be involved. With these aspects of uncertainty, it seems that further investigation into this relationship is required, more comprehensive and longer term data will continue to become available, and with it a more thorough understanding of the relationship will be possible.

References:

1. Kuznets, Simon. "Economic Growth and Income Inequality." *The American Economic Review* 45, no. 1 (1955): 1-28.
2. Barro, Robert J. "Inequality and Growth in a Panel of Countries." *Journal of Economic Growth* 5, no. 1 (2000): 5-32
3. Forbes, Kristin J. "A Reassessment of the Relationship between Inequality and Growth." *American economic review* (2000): 869-887
4. World Bank Open Data (<http://data.worldbank.org/>)
5. I.V.Tregub. Mathematical models of economic systems

dynamics: Monography. M.: Finance Academy, 2009. 120 p.

УДК 336.71.078.3

*Al Khasan I.D.
master student of 1st year
IFF group 1-2m
Scientific advisers:
Tregub I.V.
Ph.D. in Technics, Sc.D. in Economics, Professor
Fedunin A.S.
Ph.D. in Economics, docent
Financial University under the Government of the RF
Moscow, Russia*

*Аль Хасан И.Д.
студент 1 курса магистратуры
МФФ группа 1-2м
Трегуб И.В., к.т.н., д.э.н.
научные руководитель, профессор
Федюнин А.С., к.э.н.
научные руководитель, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

**DETERMINATION OF ADDITIONAL BANKING STABILITY
REGULATION FACTORS TO BASEL III STANDARD
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ
РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ К
СТАНДАРТУ БАЗЕЛЬ III**

Annotation: Banking regulation is very complex process which is regulated basing on international standards such as Basel standards with the newest Basel III. However, there may be some additional elements not considered or weakly controlled by Basel III. In this article such factors are considered and explained using econometrics methods.

Key words: Basel III, Econometrics, Banking, Regulation

Аннотация: Банковское регулирование – очень сложный процесс, который регулируется на базе международных стандартов, таких как стандарты Базель, где Базель III является новейшим стандартом. Однако могут существовать дополнительные элементы, которые не рассматриваются или слабо контролируются стандартом Базель III. В этой статье рассматриваются и объясняются такие факторы, используя эконометрические методы.

Ключевые слова: Базель III, Эконометрика, Банковское дело, Регулирование

Nowadays regulation of banking sphere is based on Basel standards which are developed by Committee on Banking Supervision of the Bank for International Settlements.

The last set of standards is called Basel III which is revision of Basel II done after financial crisis of 2008. This standard is applied in Russia as well as all over the world. [1]

Basel III is aimed at strengthening regulation, supervision and banking sector risk management (better transparency and disclosures). Generally, it means that the general aim is to make banking sector as strong as possible. [7]

Basel III has three main principles: capital requirements, leverage ratio, and liquidity requirements.

Central Bank of Russia is working on implementation of these principles. For example, Bank of Russia developed approaches to define systemically important financial institutions. The CBR defined all changes and implementations in a very detailed way. For example, the minimum level of the short-term liquidity, set at 60% (2015), said to increase in equal annual parts up to the value of 100% (1 January 2019). The same is done with capital conservation buffer and the level for the base capital, which are also minutely explained, i.e. annual level until they reach 2.5% of RWAs (from 0.625% in 2016) and 1% of RWAs (from 0.15% at 2016) respectively. Moreover, there are some additions such as possibility without any punishment to use highly liquid assets in order to cover cash outflows and then usage of the CBR irrevocable loan lines to fill back highly liquid assets. [4]

Basing not only on these measures, but on other as well, BIS reported that Russia is compliant with minimum Basel capital and liquidity standards and their framework components. [6]

BIS decisions are seen by the CBR and then published so that everybody can get the understanding. For example, in one of the reports it was announced and described that Regulatory Consistency Assessment Program recognized the CBR regulations as relevant with BCBS Basel II and Basel III standards in all aspects. [5]

However, what if these requirements are not the only one which should be paid attention to. Maybe there are some other aspects that influence Russian banks, but are not regulated. That is why there is an idea to construct an econometric model to evaluate influence of different indicators on the possibility that bank will close. Such modeling and prognostication are quite developed nowadays, and there special computer software, such as Eviews which is used for calculations shown below. Some of the indicators are included in current Basel standards and some are not. And these not included in Basel standards factors are our main aim as they could be added to the current considered indicators. [2]

The equation model and results of its estimation look like the following:

Table 1

Method: Least Squares				
Included observations: 85				
$CL\_B = C(1) + C(2) * BANKROLL\_BOX\_ATM + C(3) * FUNDS\_SETTLEMENT + C(4) * RES\_HIGH\_LIQ\_ASSET + C(5) * RES\_IBL + C(6) * BONDS + C(7) * RES\_BONDS + C(8) * PR\_NOTE + C(9) * RES\_PR\_NOTE + C(10) * LOAN\_LE\_RESIDENT\_GE + C(11) * LOAN\_PP\_RES + C(12) * IBL\_NONRESIDENT + C(13) * RE$				
	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	14.13933	3.965159	3.565892	0.0006
C(2)	-0.027109	0.006588	-4.114988	0.0001
C(3)	-0.007409	0.004768	-1.723394	0.0892
C(4)	0.433648	0.221420	1.958484	0.0540
C(5)	0.251764	0.047526	5.297454	0.0000
C(6)	0.003568	0.001196	2.983602	0.0039
C(7)	0.341321	0.090874	3.755971	0.0003
C(8)	-0.018320	0.006923	-2.646094	0.0100
C(9)	-0.930969	0.201234	-4.626307	0.0000
C(10)	0.009895	0.004907	2.016400	0.0475
C(11)	-0.017484	0.005647	-3.096243	0.0028
C(12)	-0.006301	0.001863	-3.381861	0.0012
C(13)	-0.006330	0.001623	-3.900602	0.0002
R-squared	0.709154	Mean dependent var		5.623529
Adjusted R-squared	0.660680	S.D. dependent var		3.814061
S.E. of regression	2.221736	Akaike info criterion		4.574352
Sum squared resid	355.4000	Schwarz criterion		4.947934
Log likelihood	-181.4100	Hannan-Quinn criter.		4.724617
F-statistic	14.62948	Durbin-Watson stat		2.549582
Prob(F-statistic)	0.000000			

The equation is highlighted by the yellow colour, where
 CL_B is the number of closed banks in Russia,
 BANKROLL_BOX_ATM is bankroll held in ATMs of all banks (assets, in billion roubles),
 FUNDS_SETTLEMENT is funds in settlement (assets, in billion roubles),
 RES_HIGH_LIQ_ASSET is reserve on highly liquid assets (assets, in billion roubles),
 RES_IBL is reserve on interbank loans (assets, in billion roubles),
 BONDS is the value of bonds (assets, in billion roubles),
 RES_BONDS is reserves on bonds (assets, in billion roubles),
 PR_NOTE is the value of promissory notes (assets, in billion roubles),
 RES_PR_NOTE is reserves on promissory notes (assets, in billion roubles),
 LOAN_LE_RESIDENT_GE is the volume of loans given to governmental

legal entities (assets, in billion roubles),

LOAN_PP_RES is the volume of loans given to people (assets, in billion roubles),

IBL_NONRESIDENT is amount of interbank loans taken from nonresidents (liabilities, in billion roubles),

RE is retained earnings (equity, in billion roubles).

Results are based on monthly data taken from January 2010 until January 2017, which means that we have good pool of data for modern time. Data was taken from data services: 1) www.kuap.ru (financial data); and 2) www.banki.ru (data on closed banks). It is important to add that data was taken for all Russian banks.

Now let us say several words on the model. It has high R^2 which means that equation is good because the regression line well fit the data. Supporting this, result of F-statistic probability proves that equation is of high quality and R^2 is not random.

All variables present in equation are significant basing on results of probability and t-test, so we should not exclude any variables.

Furthermore, using White-test, it appeared that model is not subject to heteroscedasticity, and using Durbin-Watson test for autocorrelation we cannot be sure if there is some autocorrelation or not. However, such result means that we are not obliged to reject the model, and it is possible to continue to use it.

Additionally, model performed well in adequacy test which gives us final confirmation that model is of good quality, and we can use it. [3]

If we interpret the equation we will see that if there are no changes, the number of closed banks in Russia increases by 14.14 of bank. It may be explained by the fact that there should be continuous changes in order to have stable situation without closing banks. If bankroll held in ATMs increases by 1 billion roubles, then the number of closed banks in Russia decreases by 0.027 of bank. Bigger amount of money in ATMs means that banks are popular and people trust banks as it is sign of more active behavior of people. If funds in settlement increase by 1 billion roubles, the number of closed banks in Russia decreases by 0.007 of bank. It means that banks are active and do not have problems in doing business with other entities. If reserve on highly liquid assets increases, the number of closed banks in Russia decreases by 0.434 of bank. This goes in line with theory and with Basel standards. If reserve on interbank loans increases, the number of closed banks in Russia decreases by 0.252 of bank. This means that banks should keep reserves for bank loans as if they fail to they may become insolvent. If amount of bonds held by banks increases by 1 billion roubles, the number of closed banks in Russia decreases by 0.004 of bank. It means that when banks start investing more in bonds there is possibility for more failures. If reserve on bonds held by banks increases, the number of closed banks in Russia increases by 0.341 of bank. This is interesting outcome. If we add it with the previous one, we will see when banks buy more bonds and create for them more reserves, they become subject to insolvency. If amount of promissory notes increases, the

number of closed banks in Russia decreases by 0.018 of bank. That means promissory notes are more reliable for banks, and with them they are more stable. If reserves promissory notes increase, the number of closed banks in Russia decreases by 0.931 of bank. This normal, especially related to previous point on increase of promissory notes, as there should be reserves for such purposes which ensure banks position. It is interesting that it appears banks should rely more on promissory notes and not on bonds. If amount of loans, given to governmental legal entities, increases, the number of closed banks in Russia increases by 0.01 of bank. Governmental companies look like more reliable than ordinary, but in our model we received that increase of government share in bank loans is harmful. If volume of loans, given to people, increase, the number of closed banks in Russia decreases by 0.018 of bank. This shows the situation when people believe banks and are confident in them, so there are more loans and banks do not have lack of liquidity and the operation is more active. If amount of interbank loans, taken from nonresidents, increases, the number of closed banks in Russia decreases by 0.063 of bank. It may be explained by the fact that foreign capital is cheaper for Russian banks, i.e. if they get it, they have more liquidity at lower price, which is beneficial and gives some freedom in operations. Finally, if banks retained earnings increase, the number of closed banks in Russia decreases by 0.063 of bank. This is logical because bigger retained earnings show better performance of banks, which is sign of lower possibility for insolvency.

Thus, the model shows that some of the reserves (word “some” is used because not all types of reserves were used) proposed by Basel III standard, such as, reserve on highly liquid assets, are really important. However, during regulation and analysis of banking, attention should also be paid to such areas as bankroll held in ATMs of all banks, funds in settlement, amount of bonds held and reserves for them, amount of promissory notes and reserves for them also, and other indicators shown and explained before. All these additional elements may be included or may be controlled more strictly in the regulation standards, as these elements influence banks in one or another way and show the level of banks healthiness and stability.

Sources:

1. Альберт Бикбов, Базелева болезнь, Реальное время, 11.01.2016 URL: <http://realnoevremya.ru/articles/20985>
2. Трегуб А.В., Трегуб И.В. Методика прогнозирования показателей стохастических экономических систем //Вестник Московского государственного университета леса – Лесной вестник. – 2008. – №2 (59). – С. 144-152.
3. Трегуб И.В., Хацуков к.л. Проверка применимости модели для прогнозирования экономических показателей // Экономика и социум. 2014. № 4-4 (13). С. 1345-1349.
4. Центральный банк Российской Федерации (Банк России), Пресс-служба, О мерах по реализации Базеля III и о регулировании деятельности системно значимых банков URL:

https://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=15072015_190947ik2015-07-15T19_06_47.htm

5. Центральный банк Российской Федерации (Банк России), Пресс-служба, О соответствии нормативной базы Банка России стандартам Базеля II, Базеля 2,5 и Базеля III URL: http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=15032016_163316ik2016-03-15T16_30_17.htm

6. Basel Committee on Banking Supervision, Implementation of Basel standards, A report to G20 Leaders on implementation of the Basel III regulatory reforms, August 2016 URL: <http://www.bis.org/bcbs/publ/d377.pdf>

7. Bank for International Settlements, Basel Committee on Banking Supervision, Basel III: international regulatory framework for banks URL: <http://www.bis.org/bcbs/basel3.htm>

8. Banks Financial Data URL: <http://kuap.ru/banks/9999/balances/>

9. Data on closed banks URL: http://www.banki.ru/banks/memory/?by=PROPERTY_date&order=desc

УДК 336.642

Bibik Yuriy

master student

International Finance Faculty

Financial University under the Government of the Russian Federation

Russia, Moscow

Scientific Supervisor: I. V. Tregub

REAL ESTATE VALUATION USING THE METHOD OF CORRELATION AND REGRESSION ANALYSIS

Annotation: *One of the directions of the formalized scientific approach of methods of mathematics in real estate valuation. The history of development of domestic estimative activities has shown the problems, which exist in this sphere. So, for example, selective check revealed distinction in the cost of the same property estimated by different appraisers. The independent appraiser is urged to resolve this conflict of interest, whose task is to estimate object competently and without prejudice, with deep arguments to convince participants of transaction that the size calculated by it and is that objective cost which reflects object value in the market of time in this place at present. Thus, for the determination of market value of the premises, the correlation and regression model describing interaction of the major factors was constructed.*

Key words: *Real estate, valuation, regression, correlation, comparative approach, income approach, cost approach, Subject property, object-analogue.*

Application of mathematical methods is an essential element of modern economics as well as application of real estate valuation. The contents and the main purpose of valuation - calculation of the most probable price of the object ownership in a free competitive market. The methodological basis of the valuation

are three common approaches: comparative, income and cost. From a methodological point of view, valuation is defined as the scientific field of applied economic analysis, which determine the most probable selling price or the purchase of an asset based on the analysis of the dynamics of the forces of demand for this asset and its supply in the relevant market segment. One of the areas it formalized scientific approach is the use of methods of mathematics in the valuation.

Correlation and regression analysis methodology

According to article 3 of Federal law from July 29, 1998 #135-FL “about appraisal activity in Russian Federation”, appraisal activity means a professional activity of the subjects of valuation activity (appraisers) for the purpose of establishing in respect of objects of valuation of the market, cadastral or other value. Most valuations are dedicated to the definition of market value – the most probable price of the object at which the property can be disposed on the open market in a competitive environment where the parties of transaction are reasonable, have all the necessary information, and there is no any extraordinary circumstances that reflects on the value of transaction.

In accordance with current legislation in the area of professional valuation activities for the purpose of valuation, the appraiser must use income, comparative and cost approaches or justify refusal of the usage of particular approach. The valuation method is a sequence of procedures, allowing (on the basis of material information for the method) to determine the value of property by one of the approaches.

It is considered that the valuation result obtained by the comparative approach, reflects in the best way the value of estimated market value of the property under the conditions of developed market and sufficient information content about prices, terms of transactions and the characteristics of the objects-analogues. According to that, the obtained value under the comparative approach corresponds to the actual practice of purchase and sale of similar objects, so we obtain market value.

Each of the valuation methods are inherent in limitations to use, advantages and disadvantages. Since the valuation report prepared by a professional appraiser, is a document of evidentiary value, the method of correlation and regression dependence (hereinafter CRD) it is perhaps one of the most objective methods of comparative approach. The calculation under this method is based on the construction of correlation and regression dependence between the sales price (offers) of object-analogues and any one (single-factor model) or more (multi-factor model) parameters. When using other methods of comparative approach, the appraiser should make corrections (adjustments) to the prices of object-analogs, which take into account the existing significant differences from the valuation object (sales comparison method) or assign ranks to each comparison criteria (ranking method). The main disadvantage of these methods is a certain subjectivity of calculations.

CRD method has been widely used in valuation of commercial and

residential real estate, land, plants, equipment and vehicles. Calculations by this method may be implemented by constructing a linear or non-linear model.

In this article, we will analyze the usage of CRD method based on linear multivariable model using MS Excel on the example of commercial premises, located in the Central Administrative District of Moscow.

Applying the CRD method, the appraiser should perform the following steps:

1. Determine the composition of the pricing factors;
2. Choose analogues objects;
3. Select the type of regression model $f(x)$;
4. Evaluate the model parameters;
5. Build a regression model;
6. Check the adequacy of the model;
7. Calculate the market value of the object of evaluation.

Step 1. On the basis of the analysis of the retail market in Moscow by the appraiser, it was determined that the main pricing factors are: the type of building, total area of the premises, the liveliness of the street, street line, floor location, separate entrance and (or) allocated Parking space, condition of the premises.

Because these factors are the quality characteristics (in addition to the total area), each of them has a significance coefficient. If selected weights do not provide the significance of the regression equation, the coefficients are subject to revision. Table 1 indicates the adopted significance coefficients in terms of pricing factors.

Table 1. Significance coefficients in terms of pricing factors

Pricing factors	Characteristic factor	Coefficient significance
Building type	Administrative	2
	Residential	1
Busy street	Main	2
	Auxiliary	1
house Line	First	2
	Second	1
Floor location	First	2
	Resist or plinth	1
Separate entrance	Several	3
	Yes	2
	No	1
Allocated parking	No	1
	Yes	2
Rooms condition	Euro repair or after repair	3
	Working	2
	Without finishing or repair is required	1

Step 2. The research of analogues is performed according to the proposals of sales of commercial premises located in the Central administrative district of Moscow in electronic databases. All chosen objects-analogues are located in

residential buildings on the first line and do not have an allocated Parking space. Since these pricing factors for all object-analogues and the object of evaluation is identical, they are excluded from the model. Characteristics of objects-analogues and Subject Property are shown in Fig. 1.

Figure 1. Characteristics of objects-analogues

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	Table - Characteristics of objects-analogues							
2	Analogues	Offer price	Offer price for 1 sq. m	Total area, sq.m.	Busy street	Floor	Separate entrance	Condition
3	Object 1	70 670 000	294 458	240,0	main	1	several	operating
4	Object 2	76 560 000	218 743	350,0	main	ground	yes	operating
5	Object 3	17 665 000	284 919	62,0	aux.	1	no	require repairment
6	Object 4	32 390 000	372 299	87,0	aux.	ground	yes	euro repair
7	Object 5	28 860 000	430 746	67,0	aux.	1	several	require repairment
8	Object 6	47 850 000	330 000	145,0	main	1	several	operating
9	Object 7	26 795 000	243 591	110,0	main	1	several	operating
10	Object 8	68 265 000	371 005	184,0	aux.	1	several	operating
11	Object 9	57 420 000	110 423	520,0	main	1	no	require repairment
12	Object 10	125 880 000	279 733	450,0	aux.	ground	yes	operating
13	Object 11	20 900 000	307 533	68,0	main	1	yes	operating
14	Object 12	13 000 000	325 000	40,0	main	1	yes	after repairment
15	Object 13	17 000 000	220 779	77,0	main	1	no	require repairment
16	Object 14	24 000 000	369 231	65,0	main	1	yes	after repairment
17	Object 15	85 860 000	353 333	243,0	main	1	yes	after repairment
18	Object 16	33 000 000	289 474	114,0	main	1	several	require repairment
19	Object 17	244 395 000	226 082	1 081,0	main	1	several	after repairment
20	Object 18	19 885 000	375 189	53,0	main	1	several	operating
21	Object 19	43 750 000	397 727	110,0	aux.	1	yes	operating
22	Object 20	17 500 000	236 486	74,0	main	ground	several	operating
23	Subject Property			212,0	main	1	yes	operating
24								

Source: Student's calculations

Step 3. The unknown function $f(x)$ in the vicinity of the point corresponding to the average levels of each factor can be represented by a segment of the power series. Because the intervals of variation of factors is small, we can use linear approximation in the form of polynomial model. The multiple linear regression equation is described by the formula:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n$$

y — value of the resulting sign, obtained by substitution of the corresponding values of factor variables in a regression equation;

$x_1, x_2, \dots, x_n$ — factorial indicators;

$a_1, a_2, \dots, a_n$ — model parameters (model coefficients);

Step 4. In table 1 the composition of the main pricing factors is given, and the values of the coefficients significance, estimating qualitative characteristics of analogues. If the object - analogue is superior to the Subject property on any parameter, it is assigned a greater weighting and Vice versa. On the basis of the qualitative evaluation of the object and objects- analogues, a table given below shows a summary of characteristics of analogues, expressed by the quantitative values of the coefficients of importance (Fig. 2)

Figure 2. Scoring characteristics of object-analogues.

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	Table - scoring characteristics of object-analogues							
2	Analogue	Offer price	Offer price for 1 sq. m, with discount rate at 15%	Total area, sq.m.	Busy street	Floor	Separate entrance	Condition
3	Object 1	294 458	250 289	240,0	2	2	3	2
4	Object 2	218 743	185 932	350,0	2	1	2	2
5	Object 3	284 919	242 181	62,0	1	2	1	1
6	Object 4	372 299	316 454	87,0	1	1	2	3
7	Object 5	430 746	366 134	67,0	1	2	3	1
8	Object 6	330 000	280 500	145,0	2	2	3	2
9	Object 7	243 591	207 052	110,0	2	2	3	2
10	Object 8	371 005	315 354	184,0	1	2	3	2
11	Object 9	110 423	93 860	520,0	2	2	1	1
12	Object 10	279 733	237 773	450,0	1	1	2	2
13	Object 11	307 533	261 403	68,0	2	2	2	2
14	Object 12	325 000	276 250	40,0	2	2	2	3
15	Object 13	220 779	187 662	77,0	2	2	1	1
16	Object 14	369 231	313 846	65,0	2	2	2	3
17	Object 15	353 333	300 333	243,0	2	2	2	3
18	Object 16	289 474	246 053	114,0	2	2	3	1
19	Object 17	226 082	192 170	1 081,0	2	2	3	2
20	Object 18	375 189	318 911	53,0	2	2	3	2
21	Object 19	397 727	338 068	110,0	1	2	2	2
22	Object 20	236 486	201 013	74,0	2	1	3	2
23	Subject Property			212,0	2	2	2	2
24								
25	Table - regression statistics							
26	43950,27615	32301,03751	57736,38667	-83565,97395	-100,91429	155584,8513		
27	11380,76666	10259,65943	19259,92609	16627,25352	30,56202374	50122,74377		
28	0,823722452	32202,92564	#N/D	#N/D	#N/D	#N/D		
29	13,08404213	14	#N/D	#N/D	#N/D	#N/D		
30	67842617648	14518397873	#N/D	#N/D	#N/D	#N/D		

Source: Student's calculations

The asking prices are used in the calculations, not sales data, i.e., price at which retail premises were offered in the market. Information collected for calculations on not yet completed transactions, then the bid prices used discount at negotiable rate of 15%.

The dependent variable in this case is the value of the market value of 1 sq. m. of analogues. Independent data are quality characteristics.

Step 5. To build a multiple linear regression you should use the built-in function LINEST. As a result, the function fills the block of cells A26:F30 (Fig. 2). In reference to the function of the sense of its application and interpretation of the obtained results can be explained quite well. However, it was decided to show in table 2 in what order additional regression statistics returns.

Table 2. The procedure for the return of the additional regression statistics

<i>a5</i>	<i>a4</i>	<i>a3</i>	<i>a2</i>	<i>a1</i>	<i>a0</i>
<i>se5</i>	<i>se4</i>	<i>se3</i>	<i>se2</i>	<i>se1</i>	<i>se0</i>
<i>R2</i>	<i>sev</i>	—	—	—	—
<i>F</i>	<i>df</i>	—	—	—	—
<i>sspez.</i>	<i>ssocm.</i>	—	—	—	—

a0, a1, ..., a5 are the coefficients corresponding to each independent variable.

se0, se1, ..., se5 standard error values for the coefficients
R2 – determination coefficient;
F – observed value of the coefficient Fischer;
df – degrees of freedom;
sspe2. regression sum of squares;
ssocm.. – the residual sum of squares

The function syntax: LINEST (known_y's., [known_x's], the [const], [stats]). Option the "known_y's" is a required argument that represents a range of cells with values of the dependent variable. The parameter "known_x's" is an optional argument that reflects the values of the independent variable. Parameters intercept and "statistics" are also optional. If the parameter intercept is omitted or set to TRUE (as in the example), then the regression is calculated in the usual way. If this parameter is set to zero, then cut regression force is set to zero. If for parameter "stats" TRUE is set (as in the example), then additional regression statistics should be calculated. Otherwise, only the intercept and the angular coefficient (slope).

Formula LINEST is entered as an array formula, therefore, its application should highlight the area of cells. In our case A26:F30 (Fig. 2). Choice of the cell's size shall be guided by the fact that the number of rows for this function is 5, and the number of columns is equal to $x_n + 1$. You must then enter the formula itself the function =LINEST(C3:C22;D3:H22;;TRUE)) and press the key combination <Ctrl+Shift+Enter>.

Step 6. The basic criterion describing the adequacy of the regression model is the coefficient of determination — R^2 .

The value of this index indicates the percentage of variance is known to market data is explained with the help of regression. The value of the determination coefficient close to 1.0 indicates that the model explains almost all variability of relevant variables.

In the practical task assessment of the quality of the model in terms R^2 is considered to be very high, if the values reach values of 0.9 and above, and sufficient when values of 0.7 and above.

In accordance with calculations in Fig. 2, the connection between the prices of supply of similar projects, and basic pricing factors satisfies the criterion of sufficiency. According to the scale of Chedoca the obtained value of coefficient of determination equal to 0.82 in (cell A28, Fig. 2) indicates a strong direct relationship.

To determine whether the result R^2 is random, the F-statistics (Fischer ratio) should be performed. Supposing that in fact there is no relationship between the variables, and was just selected rare counterparts, for which the statistical analysis brought a strong interdependence. The Fisher ratio is used to indicate the probability of the erroneous conclusion that there strong interdependence. If F_{observed} is greater than F_{critical} , then the relationship between the variables exists. F_{critical} can be obtained from table F_{critical} values in any reference book

on mathematical statistics.

The observed value of the coefficient Fischer, is equal of 13.08 (cell A29 Fig. 2) more than critical, which value is 4.46 at a significance level of 0.95. Consequently, the resulting regression equation is useful for calculating the estimated value of commercial premises.

Step 7. Getting coefficients of regression dependence, the value of the cost of 1 sq. m area Y for the Subject property (cell B3) can be calculated by substituting in the formula multiple linear regression the values of $x_1, x_2, \dots, x_n$, corresponding to the characteristics of the evaluated premises specified in the table in Fig. 2. The calculation of the market value of the Subject property is shown in Fig. 3.

Table 3. Calculation of Subject Property market Value

Indicator	Value
Market value of the Subject property, rub for 1 sq. m	235 034
Total area of the Subject Property, sq. m	212,0
Market value of the Subject property, rub	49 827 309
Market value of the Subject property roundly, rub	49 830 000

Source: Student's calculations

Based on the analysis and calculations, the value of the Subject property can be reasonably estimated at (rounded):

RUB 49,830,000.

References:

1. Tregub I. V. Evaluating the effectiveness of social investment with the use of correlation and regression analysis // Management Sciences. 2014. № 4. p. 62-66.
2. Sternik. Development of real estate valuation comparative approach based on the methodology of the discrete space-parametric analysis of the market, and modeling / Sternik // Audit and financial analysis. - 2009. - № 5. - p. 130-137.
3. Siwec, Construction and practical application of multi-hybrid model of valuation of commercial real estate / Siwec // Questions of evaluation. - 2011. - № 4. - pages 27-36.
4. On the requirements for the number of comparable facilities in the evaluation of real estate comparative approach / I. Anisimova // Questions of evaluation. - 2013. - № 1. - pages 2-7.
5. Gribovsky, Barinov, Anisimova. On improving the reliability of the evaluation of the market value using comparative analysis // Problems of valuation. 2012 1191.

BLACK UNDERPINNING OF THE RED DREAM: AN ECONOMETRIC STUDY OF VENEZUELA'S EXPOSURE TO DUTCH DISEASE

Abstract

Being one the largest in the world and the largest one in Americas in terms of oil exports, Venezuela has undergone a profound economic downturn following an abrupt decline in the world oil prices occurred in 2014. But it can be claimed for sure that such an explosion of this continuously expanding oil bubble could have never come as a surprise. During the long-lasting observation period covered in this paper, which ended right before the threshold of the nowadays distress, the petroleum factor of Venezuela's economic growth and well-being was becoming increasingly pronounced. This enables to argue that quasi-disastrous situation of today in both political and economic sectors of the Bolivarian Republic is nothing more, but the agony stage of the "drug-addicted" with volumes of medical record.

Key words

Dutch disease, Venezuela, GDP, econometrics, petroleum exports, oil prices, natural resources, industries, exchange rate, economic downturn

Introduction

There is little doubt that the outbreak of economic crisis in the Bolivarian Republic of Venezuela is the direct result of the long story of socialist republic overreliance on the hydrocarbon supplies. The situation was further aggravated by the fact that it was the Washington, the main purchaser of Venezuelan oil that reversed its economic policy towards considerable energy imports reduction thereby contributing to cutting oil prices. Up until 2014 the appreciating energy multiplied by charismatic nature of the former state leader Ugo Chavez was bringing remarkable success to the stable prosperity of his overwhelmingly populist political regime. Furthermore, it was the triumph of Chavez policy that pre-determined his successor Nicholas Maduro took office in 2013, signifying the continuation of revolutionary-populist trend legitimate together with stable extracting sector proceeds. According to the Observatory of Economic Complexity dataset, in that year crude and refined petroleum supplies amounted to \$139 billion out of \$143 billion of Venezuela's total export earnings, (circa 98%), whilst in the late 1990-s (before Chavez came to power in 1999) a contribution of petroleum sector to the national exports accounted for a mere 63%. Venezuela's hydrocarbon exports share totals 40% and 12% of the budget revenues and GDP

respectively.⁵ Consequently, there is no wonder, that after the world oil prices plummeted, the annual rate of inflation for 2014 reached 65% (downgrading the country to the 225-th place in world rankings by this parameter and 220-th by real GDP growth) and more than doubled in the following year (141%).⁶ IMF expects the inflation even to overcome 200% in 2016.⁷ The currency is devaluing, with the exchange rate of \$0.0011 against the bolivar.⁸ This year Venezuela is expected to default on its national debt. Perhaps, the most concerning for the average citizen is the fact that the government is underfunded to such an extent that they have difficulties with importing basic food and healthcare items. As queues become longer, and supplies get shorter. The economic downturn can no longer be detached from serious implications on the political realm. "The voters in Venezuela ushered in political change at the end of last year, with the opposition winning significant electoral gains, launching campaigns on anti-Maduro and anti-Chavismo messages".⁹ Millions of people participate in strikes and manifestations aimed at political change. As a result Maduro's government was forced to shift from passionate anti-American populism towards the greater pragmatism and willingness to cooperate with the formerly hostile "imperialistic" giant.

That being said, it can be hypothesized that since the early 2000-s unprecedented gains from a drastic upsurge of oil prices cemented and further reinforced the one-dimensional character of Venezuela's economy entailing a profound degradation of the back-up real sector industries because of the ever-toughening competition with imported goods penetrating increasingly powerful consumer market. Moreover, the communist ideology of Chavez government presumed shrinking market mechanisms and thus competitiveness of national output. This research is aimed at illustrating that the symptoms Dutch disease were particularly triggered by the market exchange rate effect and further aggravated by poor currency policy highly contradictory to market forces.

Dutch Disease and problem-related exchange rate effect in academic literature.

The phenomenon of Dutch Disease also known as the "resource curse," is far from being a novelty. The term was coined in 1977 in order to describe a sharp decline in the economic system of the Netherlands in the aftermath of new natural gas reserves discovery in 1959, which led to the excessive focus on raw materials exports and a consequent overvaluation of the national currency to the detriment of developing domestic industries. As a result, the Netherlands found themselves in trouble, because new export earnings and inflation processes resulting from

⁵ Venezuela // Observatory of Economic Complexity URL: <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/ven/>

⁶ Venezuela // The CIA World Factbook URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ve.html>

⁷ Venezuela's Case of Dutch Disease: Cursed by Oil // Panoramas. Schorality Platform. URL: <http://www.panoramas.pitt.edu/economy-and-technology/venezuelas-case-dutch-disease-cursed-oil>

⁸ Gillespie, Patrick 5 Reasons why Venezuela's Economy is in a Meltdown // CNN Money. - 2016. - 20 Jan.

⁹ Venezuela's Case of Dutch Disease: Cursed by Oil // Panoramas. Schorality Platform. URL: <http://www.panoramas.pitt.edu/economy-and-technology/venezuelas-case-dutch-disease-cursed-oil>

their redistribution favored only those industries, which were not subject to the competition with imports, for instance raw materials extraction, service sector and housing. Other domestic producers could not have benefited from the inflation because otherwise they would have lost their competitiveness with foreign goods thanks to the appreciation of national currency accelerated by the engagement with European Economic Community, (which hindered the opportunities for the trade barriers) and transport infrastructure development. Such a growing discrepancy of gains for different forms of economic activity led to the redistribution of resources, in other words, the outflow of production factors from the lagging industries to the booming, (primarily the extracting) ones. This, in turn, provided the powerful incentive for the latter to further expand their activities. Another case of Dutch Disease was experienced in the USSR in late 1970-s and 1980-s. Two oil shocks occurred in 1973 and 1979 coinciding with active exploration of new hydrocarbon reserves in West Siberia deprived the Communist party of the Soviet Union from political will to exercise brewing reforms of the economic system. New budget proceeds discouraged the continuation and further development of Prime Minister Kosygin's initiatives to improve the business activities modernization and introducing new managerial techniques. By the time of subsequent oil depreciation took place in late 1980-s the share of petroleum sector in the Soviet economy considerably increased so as the USSR ended up in structural economic contributed to the eventual collapse of the state. Alternatively, China was not exposed to the "oil curse" and thus the pre-conditions for a profound reform of economic system, which was successfully implemented by Deng Xiaoping's, were appeared to be much more powerful. All in all, Dutch Disease taught economists that a large commodity boom from a natural resource can cause extreme economic distress, cursing the economy for years to come.¹⁰ However, since 1959 various case-dependent symptoms of the same illness could have been observed in such countries as Russia (in 2000-s), Nigeria, Indonesia, Philippines, Norway etc. Using data on 118 countries over the period 1970–2007, a study by economists at the University of Cambridge provides evidence that the Dutch Disease does not operate in primary commodity-abundant countries.¹¹ Nowadays, along with the development of economic science methodology and ever-increasing complexity of the World economy the notion of Dutch disease is subject to amplification and theoretical reconsideration comprising an increasing number of cases modestly relevant to its original meaning annexed with the dependence on raw materials. For instance, noble American economist Paul Krugman has written about the impact of a strong Financial Sector on UK manufacturing termed as Dutch Disease and a subsequent readjustment following the Brexit referendum.¹²

¹⁰ What Dutch disease is, and why it's bad // The Economist URL: <http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2014/11/economist-explains-2>

¹¹ Cavalcanti, Tiago; Mohaddes, Kamiar & Raissi, Mehdi Commodity Price Volatility and the Sources of Growth // Applied Econometrics. - 2015. - №30. - C. 857–873.

¹² Notes on Brexit and the Pound // The New York Times URL: <https://mobile.nytimes.com/blogs/krugman/2016/10/11/notes-on-brexit-and-the-pound/>

Theoretical framework for modelling and case-specific adjustments

In order to prove the hypothesis that it was the Dutch Disease to pre-determine actual economic downturn in Venezuela I took into consideration theoretical constituents of the original sense of this notion formulated in the *Economist* of 1977 and further developed by W. M. Corden and J. P. Neary in 1980s. The core model they used was named Spending Effect and Resource Movement Effect. They pioneered at the quantitative modelling the adverse impact of the natural gas discoveries on Dutch manufacturing (in nineteen sixties), essentially through subsequent appreciation of the Dutch real exchange rate.¹³ Afterwards, the model was specified for the econometric analysis in the article "Economic and Econometric Analysis of the Dutch Disease",¹⁴ which (the analysis) was processed in order to investigate the same case in Netherlands. In this model the total output (GDP) was explained in terms of gas prices (PGAS), the value of its exports (XGAS), exchange rate (EXCH), inflation (INFL) and (LABOR), (which stands for the population between the age 20 and 65) in order to cover both Spending effect (industry-specific price inflation as a result of spending extra gas proceeds) and Resource Movement effect (outflow of production factors, namely, labor, from lagging sector to the booming one and those, which are not exposed to competition with other countries). All in all, the formula: $GDP^* = XGAS + INFL + EX + EXCH + INFL + LABOR$ regressed employing simple OLS method proved stable and adequately representing phenomenon under discussion.¹⁵

Basically, in this analysis, the formula of the same concept was applied, however to better estimate the input of labor force to total output, absolute figures accounting for the labor force were substituted to the level of employment. Furthermore I've paid particular attention to the exchange rate effect, which is fixed in Venezuela. Therefore, I explained GDP in terms of real effective exchange rate, but the nominal (official) one was also taken into account (against the dollar) adjusted by the ratio of Venezuelan CPI to the US one for the same period. The timespan of 65 observations embraces the period from the first quarter of 1997 (capturing last years before the socialist revolution) up to the third quarter of 2013 in order to illustrate continuously aggravating sickness of Venezuela's economy during the seemingly prosperous age of Chavez's presidency. Furthermore, as I use the real GDP in the formula, the inflation rate was excluded as an explanatory variable of GDP. Instead, the rate of inflation (expressed in CPI) is necessary to estimate the real exchange rate provided the fixed nominal one, which matters, but highly misrepresentative of economic realities. All in all, I came to the system of equation regressed by TSLS method, where REAL_GDP_BOL stands for real GDP in Bolivars, "REER" for real exchange

¹³ Coden W. M. Booming Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation // Oxford Economic Papers (pre-1986). - 1984. - №36, 3. - C. 359 - 380.

¹⁴ Economic and Econometric Analysis of the Dutch Disease // URL: http://www.flang.keio.ac.jp/webfile/AWC/AWC2007/UG2_YM.pdf

¹⁵ Ibid.

rate, “employment” for the ratio of employed people in economically active population, “FOREIGN_RES” for the amount of foreign reserves (fulfilled mainly by proceeds from petroleum exports). “VEN_US” is the ratio of CPI of Venezuela to that of the US taking the 1997 as 100% in order to juxtapose variables in US dollars and bolivars in the equation. “TOTAL_EX” represents the value of total exports in US dollars. As for the regressors for real exchange rate, “Petr_tot” stands for the share of oil in total exports and “NOM_CPI” signifies the result of multiplying nominal exchange rate of bolivar as against the US Dollar by the relation between CPIs of both countries. The total value of non-petroleum imports of goods extracted from the Venezuelan balance of payments, (which compete with the output of lagging industries) is coded as “NP_IMP(+1)”, where “(+1)” means that the indicator is leading, in other words, relates to the following quarter. The same rule is applicable for “NOM_CPI”. All, in all, the equation was obtained as follows.

$$REAL\_GDP\_BOL = c(1) + c(2)*reer + c(3)*employment + C(4)*FOREIGN\_RES + c(5)*VEN\_US + c(6)*TOTAL\_EX @ oil\_prices employment petr\_tot VEN\_US TOTAL\_EX NOM\_CPI(+1) FOREIGN\_RES NP\_IMP(+1)$$

$$reer = c(7) + c(8)*petr\_tot + c(9)*oil\_prices + c(10)*NOM\_CPI(+1) + C(11)*NP\_IMP(+1) @ oil\_prices employment petr\_tot VEN\_US TOTAL\_EX NOM\_CPI(+1) FOREIGN\_RES NP\_IMP(+1)$$

The dataset under analysis was retrieved from both Venezuelan central bank official website¹⁶ and the main statistical center of the state - National Institute of Statistics (*Instituto Nacional de Estadística*)¹⁷. Besides, some of the data was collected from the US and international databanks including Federal Reserve System webpage,¹⁸ and the database of the Bank for International Settlements.¹⁹

System: Venezuela Dutch Disease

Estimation Method: Weighted Two-Stage Least Squares

Date: 02/24/17 Time: 22:58

Sample: 1997Q1 2013Q2

Included observations: 66

Total system (balanced) observations 132

Linear estimation after one-step weighting matrix

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	-18621027	2361896.	-7.883933	0.0000
C(2)	8148.298	3919.559	2.078881	0.0397

¹⁶ Informacion Estadistica // Banco Central de Venezuela URL: <http://www.bcv.org.ve/c2/indicadores.asp>

¹⁷ Instituto Nacional de Estadística URL: <http://www.ine.gov.ve>

¹⁸ Economic Research & Data // Board of Governors of the Federal Reserve System URL: <https://www.federalreserve.gov/>

¹⁹ BIS Statistics Explorer // Bank for International Settlements URL: <http://stats.bis.org/statx/toc/LBS.html>

C(3)	304039.2	30063.71	10.11317	0.0000
C(4)	68.31734	15.24382	4.481643	0.0000
C(5)	116033.1	23582.57	4.920293	0.0000
C(6)	39.90763	20.12356	1.983130	0.0496
C(7)	109.8596	33.94694	3.236216	0.0016
C(8)	151.2686	40.97835	3.691427	0.0003
C(9)	-0.283040	0.140555	-2.013737	0.0463
C(10)	-238.8409	22.56229	-10.58585	0.0000
C(11)	0.002621	0.001111	2.358613	0.0199

Determinant residual covariance 3.29E+13

Equation: REAL_GDP_BOL = C(1) + C(2)*REER + C(3)*EMPLOYMENT +

C(4)*FOREIGN_RES + C(5)*VEN_US + C(6)*TOTAL_EX

Instruments: OIL_PRICES EMPLOYMENT PETR_TOT
VEN_US TOTAL_EX NOM_CPI(+1) FOREIGN_RES
NP_IMP(+1) C

Observations: 66

R-squared	0.950357	Mean dependent var	12072117
Adjusted squared	R-0.946221	S.D. dependent var	2242723.
Durbin-Watson stat	2.008454	Sum squared resid	1.62E+13

Equation: REER = C(7) + C(8)*PETR_TOT + C(9)*OIL_PRICES + C(10)*NOM_CPI(+1) + C(11)*NP_IMP(+1)

Instruments: OIL_PRICES EMPLOYMENT PETR_TOT
VEN_US TOTAL_EX

NOM_CPI(+1) FOREIGN_RES NP_IMP(+1) C

Observations: 66

R-squared	0.723486	Mean dependent var	111.7312
Adjusted squared	R-0.705354	S.D. dependent var	22.23200
Durbin-Watson stat	1.416397	Sum squared resid	8883.564

What we can see above is that most of the total deviation of both depended variables in the simultaneous equation is explained by the variation of all the regressors due to the high values of determination coefficients: 0,95 and 0,72 respectively. Durbin-Watson statistics equal to 2,01 in the first equation allows to firmly reject the autocorrelation, whereas the value of 1,41 in the second one is located right in the middle of the “grey zone” in accordance with the respective test. The probability of null-hypothesis acceptance coded as “Prob” in the table above for each of the coefficients C(1) – C(11) (less than 0,05) is rather low, which represents a significant linear dependence between the variables and, thus, proves that our model is correctly specified.

Conclusion

According to the coefficients preceding each of the explanatory variables, the argument regarding the exposure of Venezuelan economy to the Dutch Disease during the pre-crisis decade and a half proved correct.

First and foremost, it was confirmed that the correlation between GDP and Real effective exchange rate is pretty high. The exchange rate, in turn, is somewhat determined by the fluctuations of world oil prices. Also the rise of GDP was fostered by the increase of total exports, provided that the share of petroleum therein, as mentioned above, was, on average, more than 90% throughout the entire period, which was accompanied by the rise of income and thus, employment in booming sectors. The economic growth was also interrelated with fulfilling foreign currency reserves from oil exportations, which also enabled the government to maintain the Bolivar artificially overvalued.

Secondly, appreciating national currency (as a factor of trending GDP) was explained by growing petroleum share in total exports, rendering the economy increasingly dependent upon natural resources market situation. Furthermore, such a dependency detrimental to the structure of national economy was proven by the fact of correlated dynamics of Real effective exchange (largely determined by petroleum exports earnings) with the change of total non-petroleum imports. As it was already mentioned, by 2015 the country faced the deficit even the shortage of essentials (drugs, food), which used to be purchased from abroad in the pre-crisis era.

All in all, the effect of Dutch Disease inflicted a severe damage to the apparently stable economic system of Venezuela and rendered the state highly vulnerable to world Commodity Market Trends. Thus, a dramatic downturn therein taken place in 2014 collapsed the Venezuelan standards of living throwing the country to the brink of economic catastrophe, which is expected to come in the nearest future. This had a dramatic impact on social and political domains, which is expressed in an unprecedentedly high level of criminality (Caracas is now already recognized being one of the most dangerous city in the world) together with the illegitimacy of the incumbent government and “Chavismo” ideology.

References:

1. BIS Statistics Explorer // Bank for International Settlements URL: <http://stats.bis.org/statx/toc/LBS.html>
2. Cavalcanti, Tiago; Mohaddes, Kamiar & Raissi, Mehdi Commodity Price Volatility and the Sources of Growth // Applied Econometrics. - 2015. - №30. - C. 857–873.
3. Coden W. M. Booming Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation // Oxford Economic Papers (pre-1986). - 1984. - №36, 3. - C. 359 - 380.
4. Economic and Econometric Analysis of the Dutch Disease // URL: http://www.flang.keio.ac.jp/webfile/AWC/AWC2007/UG2_YM.pdf
5. Economic Research & Data // Board of Governors of the Federal Reserve System URL: <https://www.federalreserve.gov/>

6. Gillespie, Patrick 5 Reasons why Venezuela's Economy is in a Meltdown // CNN Money. - 2016. - 20 Jan.
7. Informacion Estadistica // Banco Central de Venezuela URL: <http://www.bcv.org.ve/c2/indicadores.asp>
8. Instituto Nacional de Estadistica URL: <http://www.ine.gov.ve>
9. Notes on Brexit and the Pound // The New York Times URL: <https://mobile.nytimes.com/blogs/krugman/2016/10/11/notes-on-brexit-and-the-pound/>
10. Tregub I.V. Econometrics. Model of real system – монография, М.: 2016. 166 p.
11. Venezuela // Observatory of Economic Complexity URL: <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/ven/>
12. Venezuela // The CIA World Factbook URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ve.html>
13. Venezuela's Case of Dutch Disease: Cursed by Oil // Panoramas. Schorality Platform. URL: <http://www.panoramas.pitt.edu/economy-and-technology/venezuelas-case-dutch-disease-cursed-oil>
14. What Dutch disease is, and why it's bad // The Economist URL: <http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2014/11/economist-explains-2>

УДК 338.23

Maria Demidova
International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russia
Scientific Supervisor: I.V. Tregub

THE INFLUENCE OF OIL PRICES ON ECONOMIC GROWTH.
THE CASE OF UNITED ARAB EMIRATES

Abstract

The relationship between oil prices and economic development has been studied for a long time, however, still there are several views on this problem. In my article I will examine the historical data of oil prices, and then I will use the data from the World Bank database in order to construct econometrical model, which will include variables connected with oil prices and economic growth in United Arab Emirates for a period from 1995 to 2015 in order to establish the relationship between them.

Key words: *crude oil, economic growth, econometrical model, t-statistic, probability of mistake*

Информация о себе:

Телефон: 8-906-717-16-29

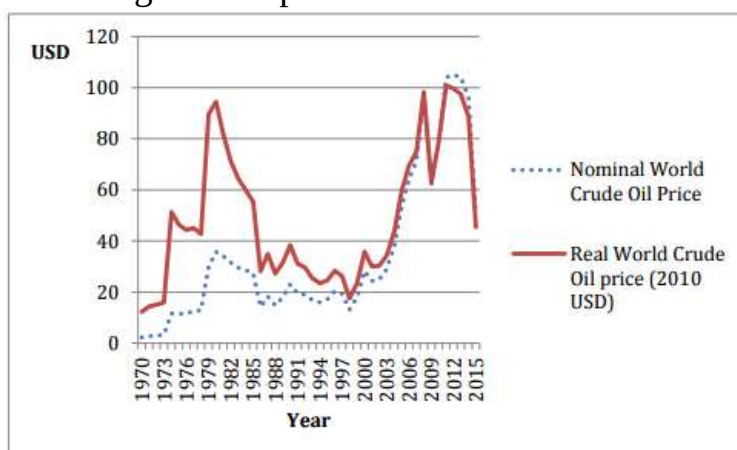
E-mail: MashaMGIMO@mail.ru

Literature review of this problem and historical path of oil prices

Crude oil is the most important commodity for oil-exporting countries,

among which is United Arab Emirates. This commodity provides the country with the greatest part of revenues and the currency inflows. According to the data, in 1995 the annual amount of oil production was 290 thousand barrels per day, 83% of which accounted for Abu-dabi, 15% for Dubai and 2% Sharzha. From 1967, the United Arab Emirates is a member of OPEC (Organization of petroleum exporting countries, which was established in 1960 and nowadays has 13 countries as members, among which are Algeria, Angola, Ecuador, Gabon, Iran, Iraq, Kuwait, Libya, Nigeria, Qatar, Saudi Arabia, United Arab Emirates and Venezuela). Because of this membership, oil produces in UAE have to follow the overall policy of this organization and consider some quotes, which were imposed on them. However, as we can see from the history, the country consider this quotes only as recommendations and did not follow them always (for example, we can take in consideration the fact, that during the invasion of Iraq in Kuwait, the amount of produced oil was twice bigger than the amount of quotes).

However, like every another commodity, oil prices were not always stable and some shocks occurred. For a better understanding of this situation, it is important to consider the following graph and understand the reasons behind significant changes in oil prices.



Source: Data from (IFS, 2015)

First significant change took place in 1973-1975, when the real world crude oil price skyrocketed from 18 dollars per barrel to more than 45 dollars per barrel. It happened because some Western European countries and the United States supported Israel during the Middle Eastern War and OPEC imposed oil embargo on them. The second change took place in 1978, when in Iran happened the Revolution. The third shock was connected with the Asian Financial Crisis (1997), causing the significant decrease in the demand for this commodity. The forth shock took place in 2008, when the global financial crisis hit each economies. And after reaching the price of USD 115 per barrel in the middle of 2008, the price decreased by more than 2,5 times and was amounted for USD 44 per barrel. The oil market managed to recover from this crise only after four years and in 2012 the prices on crude oil increased to USD 2012. However, this situation did not last for a long time and in the middle of 2014 the fifth shock took place, when after the announcement of OPEC that they were not going to cut their production, the

prices fell from USD 106 to USD 51 per barrel. We can conclude, that the market itself is unstable and it is really crucial to understand the impact of these changes on economies, especially for oil-exporting countries.

After my investigation of articles, in which were examined the factors influencing an economic growth, I came to a conclusion that all these factors can be divided into three groups. The first group consists of indicators, which are connected with the financial development. Among these indicators are private credit, commercial credit, interest rates, reserves of banks and so on. The second group is represented by the indicators of international trade and productivity, namely the amount of export, import, productivity of labor and others. The third group has indicators of macroeconomic stability (or instability), the most important of which is inflation. I want to include in my equation some indicators from each of the group mentioned above plus the indicators of oil sector in order to evaluate, whether the influences of oil sector on economic development is a significant indicator for country under consideration or not.

Modelling financial development and economic growth

	GDP trln (current US\$)	Annual imported crude oil price (\$ per barrel) real prices	Trade (% of GDP)	Imports of goods and services trln (current US\$)	Exports of goods and services trln (current LCU)
Year	Y	X(1)	X(2)	X(3)	X(4)
1995	66	27	75	35	161
1996	74	32	76	36	165
1997	79	28	79	38	167
1998	76	18	85	47	178
1999	84	25	87	45	174
2000	104	39	80	42	180
2001	108	30	91	46	187
2002	110	32	93	48	200
2003	124	37	102	58	255
2004	148	46	117	78	345
2005	181	61	120	94	448
2006	222	71	119	113	560
2007	258	79	137	166	686
2008	315	105	149	220	914
2009	254	67	153	187	742
2010	286	85	151	207	827
2011	349	111	163	252	1156
2012	373	107	176	281	1380

2013	389	103	176	293	1442
2014	402	92	173	306	1437
2015	370	48	180	308	1324

In order to evaluate the relationship between oil prices and economic growth in UAE and find out which indicators have the most significant influence on economic growth, I choose the following data for a period of 21 years for a

	Fuel exports (% of merchandise exports)	Oil rents (% of GDP)	Inflation, GDP deflator (annual %)	Market capitalization of listed domestic companies trln(current US\$)	Bank liquid reserves to bank assets ratio (%)
Year	X(5)	X(6)	X(7)	X(8)	X(9)
1995	86	14	4	18	8
1996	88	17	6	18	8
1997	87	14	-1	20	9
1998	91	8	-4	21	9
1999	91	11	8	23	10
2000	94	18	11	21	9
2001	92	17	-2	23	11
2002	95	12	4	23	10
2003	87	15	4	25	10
2004	73	18	9	55	11
2005	58	21	17	123	9
2006	60	23	12	71	9
2007	65	21	13	126	29
2008	65	24	19	107	10
2009	60	16	-15	138	13
2010	57	20	11	131	14
2011	56	25	16	94	13
2012	54	25	0	101	14
2013	52	24	-1	180	15
2014	42	21	0	202	15
2015	41	11	-11	196	17

UAE:

	Broad money (% of GDP)	Final consumption expenditure trln (current US\$)	World crude oil production (mln barrel per day)	Crude oil inventories (mln barrels)	Crude oil future contract (\$ per barrel)
Year	X(10)	X(11)	X(12)	X(13)	X(14)
1995	34	53	62	307	18

1996	32	58	64	290	22
1997	33	61	66	314	21
1998	36	61	67	329	14
1999	36	69	66	290	19
2000	33	71	68	286	30
2001	37	73	68	315	26
2002	42	79	67	274	26
2003	43	85	69	267	31
2004	45	103	72	293	41
2005	48	116	74	320	57
2006	48	140	73	321	66
2007	59	173	73	290	72
2008	58	207	74	334	100
2009	78	159	72	329	62
2010	74	189	74	338	80
2011	64	204	74	335	95
2012	62	192	76	365	94
2013	73	200	76	355	98
2014	76	219	78	398	93
2015	87	216	80	492	49

Source: World Bank database

According to these data, the system of equations of economic growth can be written down this way:

$$Y = C_1 + C_2X_1 + C_3X_2 + C_4X_3 + C_5X_4 + C_6X_5 + C_7X_6 + C_8X_7 + C_9X_8 + C_{10}X_9 + C_{11}X_{10} + C_{12}X_{11} + \beta_1$$

$$X_1 = C_{13} + C_{14}X_{12} + C_{15}X_{13} + C_{16}X_{14} + \beta_2$$

Before estimating this system, it is important to treat each equation independently and consider the factors this equation has. The formula of first equation is:

$$Y = C_1 + C_2X_1 + C_3X_2 + C_4X_3 + C_5X_4 + C_6X_5 + C_7X_6 + C_8X_7 + C_9X_8 + C_{10}X_9 + C_{11}X_{10} + C_{12}X_{11} + \beta_1$$

Letter	Variable	Explanation
Y	GDP trln (current US\$)	GDP is the main indicator of economic growth, because it represents the monetary value of all the finished goods and services produced during a particular period.
X ₁	Annual imported crude oil price (\$ per barrel) real prices	I used this indicator as one of the measurements of oil prices.
X ₂	Trade (% of GDP)	Trade as a percentage of GDP will help us to estimate the influence of this indicator on the economic growth of a country.
X ₃	Import of goods and services trln (current US)	Import is one of the main economic indicators, therefore, it is crucial to include this variable in the equation.

X_4	Export of goods and services trln (current US)	Export is one of the main economic indicators, therefore, it is crucial to include this variable in the equation.
X_5	Fuel exports (% of merchandise export)	I decide to include this indicator in the equation in order to find the influence on economic growth not only of the export as a whole, but also of the fuel export.
X_6	Oil rents (% of GDP)	Oil rents is the difference between the revenues and costs of oil produces, therefore, this indicator is a proxy of country's oil wealth.
X_7	Inflation (GDP deflator) annual %	Inflation is a proxy of macroeconomic stability (or instability) of a country, therefore, it is important factor to consider during the estimation of economic growth.
X_8	Market capitalization of listed domestic companies trln (current US)	Market capitalization (also known as market value) is the share price times the number of shares outstanding. Listed domestic companies are the domestically incorporated companies listed on the country's stock exchanges at the end of the year. Thus, I will use this indicator as a proxy for financial sector measurement.
X_9	Bank liquid reserves to bank assets (%)	Ratio of bank liquid reserves to bank assets is the ratio of domestic currency holdings and deposits with the monetary authorities to claims on other governments, nonfinancial public enterprises, the private sector, and other banking institutions.
X_{10}	Broad money (% of GDP)	Broad money is the method of calculating country's money supply. The money supply is the totality of assets that households and businesses can use to make payments. Therefore, this indicator serves as a proxy for financial market development.
X_{11}	Final consumption expenditure trln (current US)	Final consumption expenditure is the expenditure on goods and services that is used for direct satisfaction of individual or collective needs. These expenditures will stimulate the economic growth, therefore, I include them in the equation.

The formula of second equation is:

$$X_1 = C_{13} + C_{14}X_{12} + C_{15}X_{13} + C_{16}X_{14} + \beta_2$$

Letter	Variable	Explanation
X_1	Annual imported crude oil price (\$ per barrel) real prices	I used this indicator as one of the measurements of oil prices.
X_{12}	World crude oil production (mln barrels per day)	In according with fundamental economic theory, an increased oil supply leads to a lowering of its price.
X_{13}	Crude oil inventories (mln barrels)	When the price of oil is low, the producers will be increase the amount of inventories in order to force the increase in prices.
X_{14}	Crude oil future contract (\$ per barrel)	Futures contract prices are usually used as a benchmark for the future prices, however, these prices may be not justified and, therefore, companies may adjust their production or

		consumption of oil applying the wrong assumptions.

Econometrical model

According to my model, the dependent variables are annual imported crude oil price in US dollars per barrel and current GDP (in USD dollars). The independent variables are trade as a percentage of GDP, imports and exports of goods and services in current prices, fuel export as a percentage of merchandise exports, oil rents as a percentage of GDP, inflation in form of GDP deflator, market capitalization of listed domestic companies in current prices, bank liquid reserves to bank assets ratio, broad money as a percentage of GDP, final consumption expenditure, world crude oil production, crude oil inventories and crude oil future contract prices. Data for all these indicators for a period of 21 years were taken from World Bank database.

Interpretation of results

With the help of Eviews, I got the following data:

System: UAE

Estimation Method: Two-Stage Least Squares

Date: 02/05/17 Time: 17:21

Sample: 1995 2015

Included observations: 21

Total system (balanced) observations 42

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	-115.6860	28.24493	-4.095815	0.0004
C(2)	-0.322397	0.174602	-1.846469	0.0767
C(3)	0.302036	0.196842	1.534407	0.1375
C(4)	-0.752153	0.216363	-3.476342	0.0019
C(5)	0.236883	0.035478	6.676803	0.0000
C(6)	0.610486	0.208374	2.929756	0.0071
C(7)	1.920535	0.699836	2.744265	0.0111
C(8)	-0.315250	0.235369	-1.339388	0.1925
C(9)	0.042098	0.062195	0.676872	0.5047
C(10)	-0.191586	0.271363	-0.706013	0.4867
C(11)	0.350571	0.360612	0.972156	0.3403
C(12)	1.294051	0.164389	7.871895	0.0000
C(13)	71.76680	23.62853	3.037294	0.0055
C(14)	-0.939894	0.414794	-2.265927	0.0324
C(15)	0.240416	0.205927	1.167485	0.2540
C(16)	-0.036485	0.031200	-1.169404	0.2533
C(17)	1.017010	0.088624	11.47561	0.0000

Determinant residual covariance 51.38057

With the help of Excel I found, that t critical is equal to 1,76 (with the level of certainty 90%). It means, that hypothesis about the relationship between oil prices and economic growth is confirmed with t-statistic of annual imported crude oil prices equals to 1,85 and the probability of mistake equals to 7,7%. In addition to this, according to the table provided above, the absolute amount of C(3), C(8), C(9), C(10), C(11), C(15) and C(16) is accounted for 1,53; 1,34; 0,68; 0,71; 0,97; 1,17 and 1,17, which is lower than the value of t critical, therefore, these indicators

are insignificant. Moreover, if we take into account the probability of mistake, we may notice, that the abovementioned coefficients have very high probabilities of mistakes, which account for 14%, 19%, 50%, 49%, 34%, 25% and 25%. It means, that trade, inflation, market capitalization of listed domestic companies, bank liquid reserves to bank assets ratio, broad money, world crude oil production and the prices of oil future contracts do not have a significant influence on the economic development of the United Arab Emirates, the level of which was measured with the help of GDP. At the same time, an annual imported crude oil price per barrel, import and export of goods and services, fuel exports, oil rents, final consumption and crude oil inventories are significant indicators and, therefore, have a great impact on GDP. In order to estimate the whole system, we need to find the value of R-squared in each equation:

Equation: $Y = C(1) + C(2)*X\_1\_ + C(3)*X\_2\_ + C(4)*X\_3\_ + C(5)*X\_4\_ + C(6)*X\_5\_ + C(7)*X\_6\_ + C(8)*X\_7\_ + C(9)*X\_8\_ + C(10)*X\_9\_ + C(11)*X\_10\_ + C(12)*X\_11\_$
 Instruments: $X\_2\_ X\_3\_ X\_4\_ X\_5\_ X\_6\_ X\_7\_ X\_8\_ X\_9\_ X\_10\_ X\_11\_ X\_12\_ X\_13\_ X\_14\_ C$
 Observations: 21

R-squared	0.999498	Mean dependent var	208.1485
Adjusted R-squared	0.998884	S.D. dependent var	121.5770
S.E. of regression	4.061893	Sum squared resid	148.4908
Durbin-Watson stat	2.196040		

Equation: $X\_1\_ = C(13) + C(14)*X\_12\_ + C(15)*X\_13\_ + C(16)*X\_14\_$
 Instruments: $X\_2\_ X\_3\_ X\_4\_ X\_5\_ X\_6\_ X\_7\_ X\_8\_ X\_9\_ X\_10\_ X\_11\_ X\_12\_ X\_13\_ X\_14\_ C$
 Observations: 21

R-squared	0.990395	Mean dependent var	59.19988
Adjusted R-squared	0.988700	S.D. dependent var	31.32513
S.E. of regression	3.329861	Sum squared resid	188.4956
Durbin-Watson stat	1.631933		

As we can see, R-square equals to nearly 1 in the first equation and 0,99 in the second equation. It means, that the model passed the R-square test (because R-squares in both cases are higher than 0,7) and the equation can be explained with the help of included factors by 100% and 99%. However, when the amount of R-square is so high, it means, that we have a problem of multicollinearity, in other words, some of instrumental variables are dependent from the other instrumental variables.

Then, to test the residuals of the model for autocorrelation we can use Durbin-Watson test. With the help of Eviews and tables of value of Durbin-Watson statistics for $n=21$ and $k=9$ and 17 we can find that the values are the following: $DW1 = 2,2$ $DW2 = 1,63$ and $D1 = 0,73$ and $Du = 2,12$. It means, that the value of $DW2$ is on the interval $(0,73; 2,12)$, which means that it is impossible to conclude about autocorrelation of residuals.

Conclusion

The main role of my research was to identify and analyze the influence of oil prices on economic growth of United Arab Emirates. In order to estimate this relationship, I use GDP as a proxy for economic growth (dependent variable) and measure this parameter with the help of the following indicators: annual imported

oil price (in dollars per barrel) in real prices, trade as a percentage of GDP, import and export of goods and services in current prices, fuel export as a percentage of merchandise exports, oil rents as a percentage of GDP, inflation in form of GDP deflator, market capitalization of listed domestic companies in current prices, ratio of bank liquid reserves to assets, broad money indicator as a percentage of GDP and final consumption expenditure in current prices. Then I construct the second equation for estimation of annual imported oil price, in which I include amount of world crude oil production in million barrels per day, amount of crude oil inventories in million barrels and price of crude oil future contract in dollars per barrel.

With the help of Excel I proved the hypothesis about the relationship between oil prices and economic growth with t-statistic of annual imported crude oil prices equals to 1,85 (while t critical equals to 1,76) and the probability of mistake equals to 7,7%. In addition to this, according to the data, trade, inflation, market capitalization of listed domestic companies, bank liquid reserves to bank assets ratio, broad money, world crude oil production and the prices of oil future contracts do not have a significant influence on the economic development of the United Arab Emirates, the level of which was measured with the help of GDP. At the same time, an annual imported crude oil price per barrel, import and export of goods and services, fuel exports, oil rents, final consumption and crude oil inventories are significant indicators and, therefore, have a great impact on GDP.

Literature:

1. I.V. Tregub "Mathematical models of econometric systems' dynamic".
2. I.V. Tregub "International diversification".
3. World Bank "How is the United Arab Emirates Reacting to Low Oil Prices?"
4. Hanna Boheman and Josephine Maxen "Oil price shocks effect on economic growth. OPEC versus non-OPEC Economies".
5. Nasser Al-Mawali, Haslifah Mohamad Hasim, Khalil Al-Busaidi "Modeling the impact of the oil sector on the economy of sultanate Oman".
6. International Monetary Fund "The impact of higher oil prices on the global economy".

Filimonova M.V.
1st undergraduate course
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Russia, Moscow
Филимонова М.В.
студент магистратуры 1 курса
Финансовый Университет при Правительстве Российской
Федерации
Россия, г. Москва

**EVALUATING THE RISKS OF FOREIGN INVESTORS
TO RUSSIAN INDUSTRY
ОЦЕНКА РИСКОВ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ
В РОССИЙСКУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**

Аннотация: В статье рассмотрены существующие риски и их влияние для иностранных инвесторов в промышленность России. На примере одного из существующих рисков построена эконометрическая модель, проведен анализ и тестирование данной модели, также сделаны выводы и даны рекомендации.

Annotation: This paper investigates the existence of risks and their influence in Russian industry to the foreign investment. As an example, for one existed risk it was constructed the econometric model, made an analysis and test this model, also submitted conclusion and recommendations.

Ключевые слова: риски, инвестиции, промышленность, анализ рисков
Key words: risks, investment, industry, analysis of risks.

Investment is necessary factor for creating and developing government's wellbeing. Only investment is not sufficient for the successful development and implementation of the investment project. It is important to forecast and plan of investment, the organization of the investment process, the purpose and object of the investment. It is necessary to consider investment process as a whole: a preliminary analysis of the investment project, monitoring and correlation in progress, its completion. The obligatory element of analysis of investment projects is an estimation of the risk, which determines the probability of expected benefits.

Investment risk it is the risk of depreciation of investments, the risk of loss (or not receiving full value from them), impairment of investments and unexpected financial losses (loss of income, capital gains reduction) in a situation of uncertainty of investing in economic conditions.

The main features of Russian industry that could be taken into consideration by foreign investors are as follow risks: Russian financial market is relatively undeveloped; crediting rates are set too high; the peculiarities of inflation in Russia; several currencies are actually used in Russian economy simultaneously; complexity of tax structure in Russia; the difference between Russian accounting

standards and International Financial Reporting Standards (IFRS); lack of government financing of the investment projects; fluctuations in paying capacity of population and contracting parties; legislation instability [1].

Inflationary risk is very important in the environment of Russian economy. For estimation of this factor it will be constructed the econometric model, represented test analysis of this model and making conclusion and giving recommendations.

In research Inflation is an endogenous (internal) variable because it is dependent and it can be calculated by using different factors and indicators which have influence on it. This variable will be explained by the econometric model. Consumer price index (CPI) and monetary aggregate (M2) are exogenous (external) variables, because they will explain the internal variable Y (Inflation).

The indicators are taking for the period from 2000 to 2016. Due to regression analysis it was received following data: level of significance is 95%;

$R^2 = 0,88$; adjusted $R^2 = 0,8$; observations = 17.

The following estimated model has been obtained:

$$\left\{ \begin{array}{l} Y_t = -1324,7 + 13,2 \cdot \text{CPI} + 2,75 \cdot \text{M2} + \varepsilon_t \\ \quad (21,8) \quad (0,22) \quad (0,5) \\ \quad [-60,8] \quad [61,5] \quad [0,49] \\ R^2 = 0,88 \end{array} \right.$$

Coefficients of the model illustrates, that when $\alpha_1 = 13,2$, which means that if the consumer price index increase by 1%, inflation will grow to by 13,2% and vice versa, if the CPI decline by 1%, inflation will decrease by 13,2%.

$\alpha_2 = 2,75$ which means that if monetary aggregate increase by 1 bln, inflation will enhance by 2,75% and vice versa, if M2 decrease by 1 bln, inflation will drop by 2,75.

For model test it will be used R^2 -test and Durbin-Watson test. Value of the multiple coefficient of determination R^2 equals to 0,88 shows that 88% of total deviation of inflation is explained by the variation of CPI and M2. It means that value of R^2 reliable indicator and shows significant correlation [2].

Durbin-Watson test is using for checking autocorrelation. For this test it is necessary to use "Durbin-Watson significance table", where total number of observation is 17, and total number of factors equal 2. It means that there is no autocorrelation. Hence, indicators of the model are objective and the third assumption of Gauss Markov theorem is adequate for this model.

For foreign investors one of the important indicators it is the predictability of the economy. Thanks to econometric and mathematical models, it is possible to calculate the risk and get relevant estimation, which helps to clarify the data for foreign investors.

Used sources:

1. Tregub I.V., A.V. Oblakova. Investment Project Risk Analysis in the Environment of Russian Economy // International Journal of Applied and Fundamental Research. 2009. – №1. p. 31– 35.

2. Tregub I.V. Econometrics. Model of real system// The Finance University under the Government of the Russian Federation. P.164

УДК 001.201

Grishin A.A.

Master student of International Finance Faculty

Academic supervisor: Tregub I.V.

Associate Professor of the Department «System analysis and modeling of economic processes»

Financial University under the government of the Russian Federation

Russia, Moscow

УДК 001.201

Гришин А.А.

студент магистратуры

Международный финансовый факультет

Трегуб И.В.

научный руководитель, профессор

кафедра «Системный анализ и моделирование экономических процессов»

Финансовый университет при правительстве РФ

Россия, г. Москва

THE DUTCH DISEASE IN MEXICO AND ITS INFLUENCE ON GDP.

Abstract

This paper investigates what influence "Dutch disease" has on Mexican economy and how it effects GDP of the country. Prepared and analyzed model describes the situation that GDP of Mexico strongly depends on export of gold, unemployment and currency ratio between US\$ and Mexican Peso.

Key words:

GDP, Econometric model, Export of gold, "Dutch disease", Economics, Unemployment, GDP.

ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ В МЕКСИКЕ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ВВП.

Аннотация:

Данная статья исследует, какое влияние "голландская болезнь" имеет на экономику Мексики и как она влияет на ВВП страны. Полученная и проанализированная модель описывает ситуацию, как ВВП Мексики сильно зависит от экспорта золота, безработица и соотношение валюты между USD\$ и Мексиканского Песо.

Ключевые слова: ВВП, эконометрическая модель, экспорт золота, "голландская болезнь", экономика, курс USD\$/Мексиканское Песо, безработица.

Summary

This work is dedicated to the analysis of economic model in Mexico.

Statement of problem, key economic indicators of Mexico for the period since 2000 to 2015 are described. Data and model were analyzed in EViews program. Practical implementation of mathematical and computer modeling according to the real data describe how "Dutch disease" effects Mexican economy and its GDP. This research helps to understand how GDP depends on the macroeconomic indicators like export of gold, unemployment and relation between US\$ and Mexican Peso, the one gets more information concerning the dependence of GDP other macroeconomic indicators, such as federal budget income, exports of gold and relation of USD/Mexican peso. These indicators in Mexico draw attention and important to analyze. Although not all the tests were passed with a merit, the model is really suitable for the chosen country.

Introduction

What is conventional Dutch disease? Dutch disease refers to unfortunate symptoms that may afflict a country in which one natural resource, usually oil, becomes dominant.

John Nash, and Augusto De la Torre stated that impact of natural resources in Latin America and especially and Mexico caused a serious boom is export of gold from Mexico. As the production of gold increased, the quantity for export increased too. That led to mistake in understanding in society that it will cause improvement in common wealth of the state.²⁰ An oil-exporting country may be tempted to live off its oil. Oil may make the exchange rate strong, so that other exports flag and imports are high.

The country develops a "rentier" society, living like a landlord off its chief asset. Other development, other means of generating wealth, are discouraged and neglected. But Mexico is gold-exporting country as well as oil-exporting, however recently Mexico has increased production of gold and its export increased to in comparison with oil.²¹ The employment level in Mexico remained low as the low skill level of workers could not be of use to the gold industry. Meanwhile, gold prices were rising and the Mexican infrastructure could do little to control the inflow of imports. Dutch Disease was in full effect and the citizens of Mexico were not seeing any increase in personal wealth.

In this paper we analyzed the economic model which describes how GDP during the "Dutch disease" is affected by export of gold, unemployment and exchange relation US\$/Mexican Peso. There are 4 exogenous (independent) variables in the model: exports of crude gold, relation of USD\$/Mexican Peso, total exports and total imports; and 2 endogenous (dependent) variables – GDP and export of gold. The specification of the model is the following:

$$\begin{cases} GDP = C(1) + C(2) * Export\ of\ gold + C(3) * Currency + C(4) * Unemployment \\ Export\ of\ gold = C(5) + C(6) * GDP + C(7) * Total\ export + C(8) * Total\ import \end{cases}$$

Where GDP (index in base equivalent), Export of gold (millions of US\$),

²⁰ Sinnott, Emily, John Nash, and Augusto De la Torre. "Natural Resources in Latin America: Beyond Booms and Busts?", 2010

²¹ Farfán-Mares, Gabriel. "Non-Embedded Autonomy: The Political Economy of Mexico's Rentier State(1918-2010).", 2010

X2 – exchange relation US\$/Mexican Peso, X3 – Unemployment (millions of people), X4 – total exports (millions of US\$), X5 – total imports (millions of US\$).

According to calculations we obtain the following result:

System: UNTITLED

Estimation Method: Two-Stage Least Squares

Date: 02/16/17 Time: 14:20

Sample: 2000 2015

Included observations: 16

Total system (balanced) observations 32

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	105665.4	18623.63	5.673728	0.0000
C(2)	8838.551	1625.139	5.438642	0.0000
C(3)	-4773.349	2046.760	-2.332149	0.0284
C(4)	-0.000852	0.006554	-0.130048	0.8976
C(5)	-0.132648	2.024514	-0.065521	0.9483
C(6)	-0.000103	5.71E-05	-1.811276	0.0826
C(7)	0.001127	0.000496	2.273197	0.0323
C(8)	-0.000541	0.000484	-1.118993	0.2742

Determinant residual covariance 22282969

Equation: $GDP = C(1) + C(2)*EXPORT\_GOLD + C(3)*CURRENCY + C(4)*UNEMPLOYMENT$

Instruments: CURRENCY UNEMPLOYMENT

TOTAL_EXPORT

TOTAL_IMPORT C

Observations: 16

R-squared	0.871564	Mean dependent var	97610.31
Adjusted R-squared	0.839455	S.D. dependent var	20907.94
S.E. of regression	8377.401	Sum squared resid	8.42E+08
Durbin-Watson stat	0.603524		

Equation: $EXPORT\_GOLD = C(5) + C(6)*GDP + C(7)*TOTAL\_EXPORT + C(8)*TOTAL\_IMPORT$

Instruments: CURRENCY UNEMPLOYMENT

TOTAL_EXPORT

TOTAL_IMPORT C

Observations: 16

R-squared	0.947366	Mean dependent var	5.638750
Adjusted R-squared	0.934208	S.D. dependent var	3.189317
S.E. of regression	0.818059	Sum squared resid	8.030652
Durbin-Watson stat	1.004082		

Value of the multiple coefficient of determination $R^2=0,87$ shows that 87 % of total deviation of GDP is explained by the variation of export of gold, unemployment and exchange relation US\$/Mexican Peso. Such a high value of the R^2 is good, it is close to 1 (maximum $R^2 = 1$). This means that selected factors influence the given model significantly.²²

Conclusion

The lessons from Mexican crisis are clear; once poor economic decisions are made it can be extremely difficult to recover. Gold is such an important opportunity and to mismanage it to this extreme is extremely wasteful and dangerous. A second lesson is also clear; preventative measures are very useful where they exist. According to the solutions for crowding out the Mexican government could have used the revenue from gold to encourage investment and spur the economy immediately. Certainly such a measure would have a stronger positive long run result than paying for food subsidies.

However the real solution lies in creating value that is not solely based in gold. Once the oil runs out there is no more wealth than before unless the oil royalties have been used to create lasting value. If Mexico had used the revenue from gold to entice investment in the development of new industries or in education of the Mexican people some value would have been created. Instead the government only concerned itself with the situation at that moment. This sort of disregard for the government's role in the development of the economy is ironic given the centralized structure Mexico. Generally, a government that takes part in industry through ownership of a crown corporation does so to have better control over the economy.

After the analysis of the model in Mexico, for the period 2000-2015, the following conclusion takes place: this current model suits Mexico and can be applied to analyze GDP and how it is determined export of gold, unemployment and exchange relation US\$/Mexican Peso during the "Dutch disease".

List of references:

1. Sinnott, Emily, John Nash, and Augusto De la Torre. "Natural Resources in Latin America: Beyond Booms and Busts?", 2010
2. Farfán-Mares, Gabriel. "Non-Embedded Autonomy: The Political Economy of Mexico's Rentier State(1918-2010).", 2010
3. I.V.Tregub. Mathematical models of economic systems dynamics: Monography. M.: Finance Academy, 2009. 120 p.

²² I.V.Tregub. Mathematical models of economic systems dynamics: Monography. M.: Finance Academy, 2009. 120 p.

THE INFLUENCE OF ECONOMIC GROWTH ON THE FINANCIAL SECTOR BY EXAMPLE OF PORTUGAL

Abstract

The paper assesses the influence of certain macroeconomic factors on financial sector development in Portugal. Data Envelopment Analysis (DEA) is applied to determine the extent to which these factors affect the financial sector, and to suggest which indicators play a more critical role.

The subject of this paper is to identify the key determinants of foreign exchange reserves in Portugal using annual data for 20 years' period (from 1995 – 2015).

The results confirm that the relationship between economic variables and financial ones (foreign exchange reserves) exist. The empirical part is dedicated to 2-Stage OLS regression model.

Key words: *foreign exchange reserves, Portugal, 2-Stage OLS, financial variables, economic variables, import, GDP, external debt, interest rates.*

Introduction

The financial system comprises all financial markets, instruments and institutions. Today I would like to address the issue of whether the design of the economic system matters for the growth of the financial sector. My view is that the answer to this question is yes. According to cross-country comparisons, individual country studies as well as industry and firm level analyses, a positive link exists between the sophistication of the economic growth and the financial sector. While some gaps remain, I would say that the financial system is vitally linked to economic performance. Nevertheless, economists still hold conflicting views regarding the underlying mechanisms that explain the positive relation between the degree of of the economic growth and financial sector development.

Some economists just reject the idea that the finance-growth relationship is vital. For instance, Robert Lucas asserted in 1988 that economists badly over-stress the role of financial factors in economic growth. Moreover, Joan Robertson declared in 1952 that "*where enterprise leads, finance follows*". According to this view, economic development creates demands for particular types of financial arrangements, and the financial system responds automatically to these demands.

Other economists strongly believe in the importance of the economic growth for the financial sector. They address the issue of what the optimal economic system should look like. Overall, the notion seems to develop that the optimal financial system, in combination with a well-developed legal system, should incorporate elements of both direct, market and indirect, bank-based finance. A well-developed financial system should improve the efficiency of

financing decisions and thereby favoring a better allocation of resources.

Literature review

Most quantitative literature on international reserve holdings is based on theories developed in the 1960s, when the world adhered to the Bretton Woods System and the global capital flows were relatively small. The framework of analysis on reserve adequacy and optimality could be classified by the methodologies used into two categories: ratios as tools of analysis and regression analysis. The following gives a chronological retrospect of previous study.

Ratio Analysis

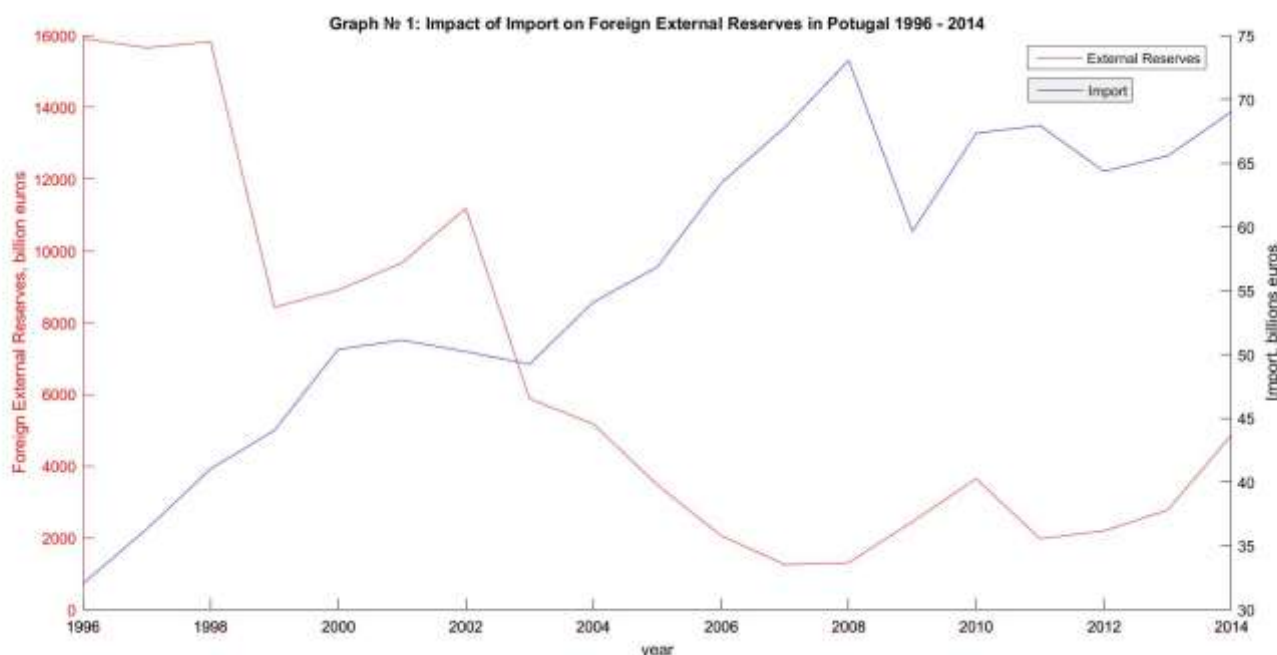
Reserve to import ratio

The most widely used ratio method was the ratio of reserve to import first generalized by Triffin (1947, 1960). It is argued that the demand for reserves should move in line with the trend in international trade since receipts and payments were observed to be volatile. He concludes that major countries should maintain a constant reserve to import ratio ranging from 20 percent as a minimum to 40 percent maximally.

However, this method was born with almost equal number of critics and advocators. Machlup (1966) discredits the theoretical basis for the assumed rigid reserve-import ratio as it lacks of evidence and theory on why such ratio should remain constant across countries or through time. As his defense, three other ratios, including reserve to largest annual reserve losses, reserve to domestic money and quasi money, reserve to liabilities of central banks, were used to explain the behaviors of 14 industrial countries from 1949 to 1965. He stated that “on purely economic grounds, reserves are held only for the purpose of being eventually used.” However, this ex parte assumption also neglects a precautionary nature of reserves, especially under fixed exchange rate regime. Similarly, Olivera (1969) theoretically argues that precautionary demand for reserves should reflect variance of changes in annual imports, implying that a constant reserve-import ratio leads to a significant overestimation of present and future demands. 6

The IMF started to measure the adequacy of reserves in the 1950s by the ratio of reserve to import. European Central Bank (2006) regards four months’ import coverage as the “rule of thumb”. Since the major function of foreign exchange reserves is protecting a country from the uncertainty of international trade, the ratio of reserve to import has almost been included in all analysis on this subject.

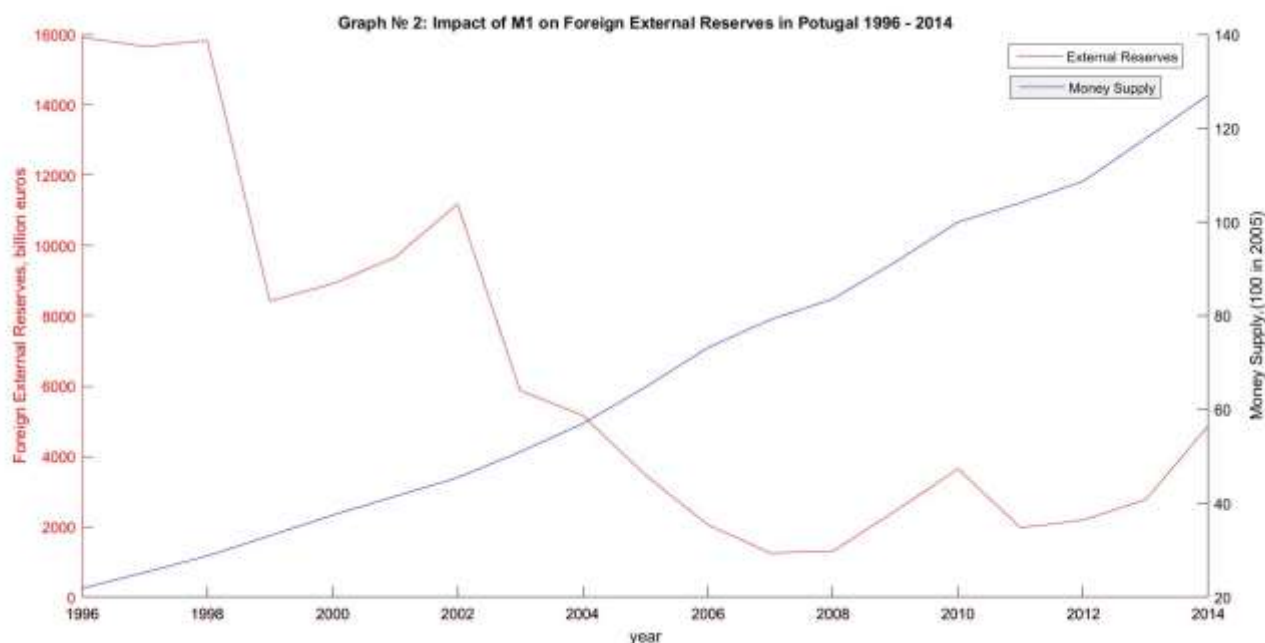
Impact of Import on Foreign External Reserves in Portugal from 1996 to 2014 is depicted on the graph № 1



Reserve to domestic money supply

Because enough stockpiles of international reserves would substantially improve the credibility of a country's currency, the ratio of reserve to domestic money indicates the potential of capital flight from domestic currency. Machlup (1966) was the first one who managed to use this ratio, although he finally obtained a contradictory conclusion that the demand for reserves is independent of any identifiable variable. The procedure of the functioning of reserve holding is nevertheless sound while ratios act unstable through time. This evidence is proved by Frenkel (1971), who performed a regression equation on 55 countries, and the coefficient of domestic money supply was statistically significant, especially for less developed countries. Furthermore, Frenkel and Johnson (1976) expatiate that international reserves will increase if the demand for money exceed supply and vice versa. In that sense, international reserves are a residual. Based on this view, Frenkel (1978) suggests combine the demand for international reserves theory and the monetary approach to the balance of payments, followed by an attempted analysis by Lau (1980). Interestingly, Edwards (1984) empirically explores the relationship between reserve flows and domestic credit creation by using 23 fixed exchange rate developing countries and concludes that domestic credit cannot be considered completely exogenous but partial evidence.

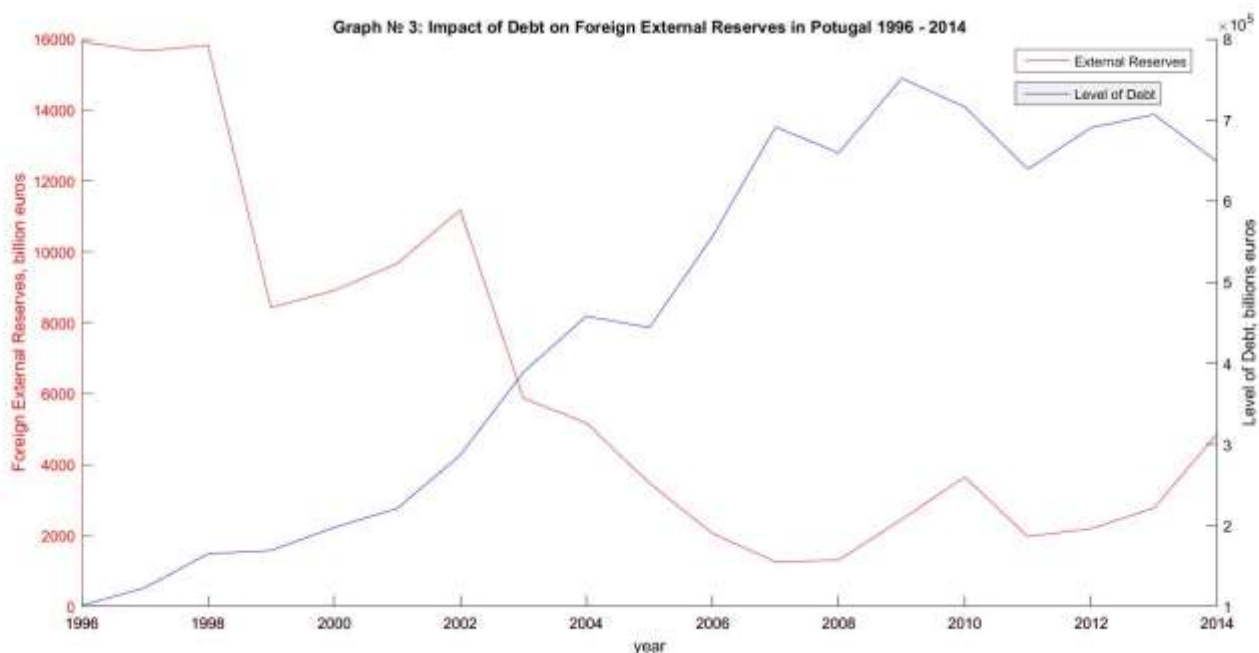
Impact of Money Supply (M1) on Foreign External Reserves in Portugal from 1996 to 2014 is depicted on the graph № 2
Reserve to debt ratio



Brown (1964) gives an analysis of the reserve to net external balance ratio on the ground that reserves function as a cushion against future balance of payments deficits. It is assumed that this ratio reflects an economy's financial ability to serve its existence.

External debts, especially in times of a sudden stop in short-term external debt flows. Greenspan and Guidotti (1990) suggest that developing countries, with limited access to international capital market, should at least cover all their debts.

Impact of External Debt on Foreign External Reserves in Portugal from 1996 to 2014 is depicted on the graph № 3



An overview of macroeconomic situation in the country

Background

Mainland Portugal is geographically located in Europe's West Coast, on the Iberian Peninsula. It is bordered by Spain to the North and East and by the Atlantic Ocean to the West and South, therefore being in a geo strategic location between Europe, America and Africa.

In addition to the mainland, Portugal's territory also includes the Autonomous Regions of the Azores and Madeira, two archipelagos located in the Atlantic Ocean.

Portuguese borders have remained unchanged since the XIII Century, making Portugal one of the oldest countries in the world, with nearly 900 years of history that clearly demonstrates its strong identity and internal cohesion.

Population

Portugal's population is estimated at 10.3 million, of which 50% are economically active. The demographic concentration is higher near the coastal areas, with Lisbon (the capital city) and Porto showing the highest population density.

Politics

The Republic of Portugal is a Parliamentary democracy, based on the respect and the effective guarantees for fundamental rights and freedoms and the separation and interdependence of powers. Under the Portuguese Constitution, sovereign powers are vested in the President of the Republic, the Assembly of the Republic, the Government and the Courts.

The current President of the Republic is Marcelo Rebelo de Sousa, who was elected in January 2016.

Legislative power lies with the Parliament (Assembly of the Republic) represented by 230 members which are elected by popular vote to serve a four-year term.

Executive power lies with the Government, headed by the Prime Minister, the Ministers and the Secretaries of State. The current Prime-Minister is António Costa, leader of the socialist party, who took office in November 2015.

Table 1. Portugal Economics Data Summary. Source: INE (National Statistics Office), Banco de Portugal

Summary	
Area:	92 212 .0 sq km
Population (thousands):	10 337 (2015)
Working population (thousands):	(thousands): 5 195 (2015)
Population density (inhabit./sq km):	112.6 (2015)
Official designation:	Republic of Portugal
Capital:	Lisbon (2.1 million inhabit.– metropolitan area)
District Capitals:	Aveiro, Beja, Braga, Bragança, Castelo Branco, Coimbra, Évora, Faro, Funchal (in Madeira), Guarda, Leiria, Ponta Delgada (in the Azores), Portalegre, Porto, Santarém, Setúbal, Viana do Castelo, Vila Real and Viseu.
Main religion:	Roman Catholic
Language:	Portuguese
Currency:	EUR = 1.1212 USD (average rate in August 2016)

Picture 1. Portugal Geography. Source: INE (National Statistics Office), Banco de Portugal



Infrastructures

As a member of EU Portugal is undoubtedly a country with a highly developed infrastructure. It is comprised of:

Road Infrastructures: Portugal has a developed road network, comprised of motorways (AE), main roads (IP)

Rail Network: The rail network comprises 2 544 km providing North-South connection down the coastline and East-West across the country.

Airports: There are 15 airports. On the mainland the three major international airports are located in the coastal cities of Lisbon, Porto and Faro.

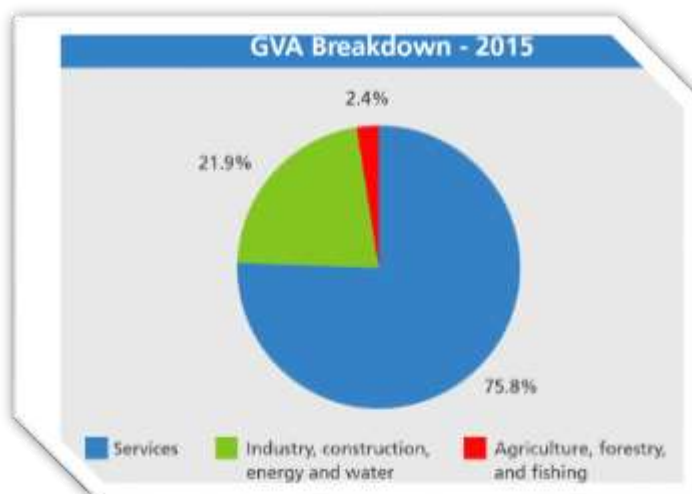
Economy

Economic structure

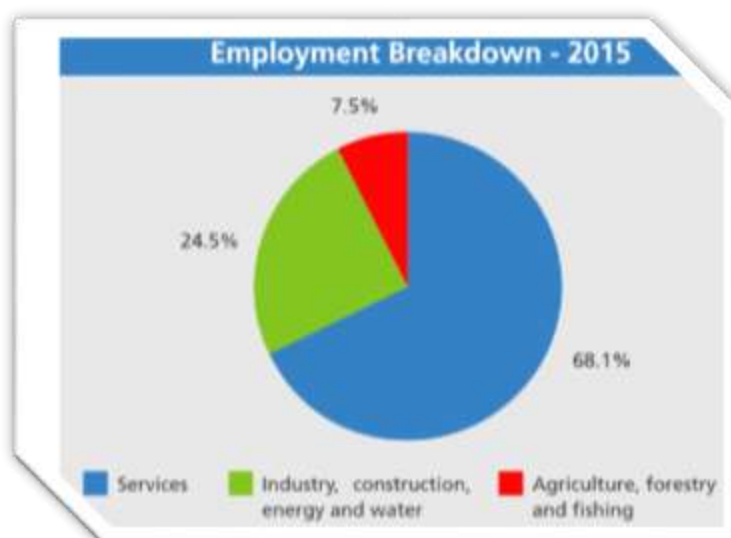
Following the trend of its European partners, over the last decades one of the most important characteristics of the structure of the Portuguese economy is the increase in the services sector that contributed, in 2015, with 75.8% of GVA and employed 68.1% of the population. Agriculture, forestry and fishing generated only 2.4% of GVA and 7.5% of employment while industry, construction, energy and water represented 21.9% of GVA and 24.5% of employment.

Picture 2. GVA Breakdown – 2015. Source: INE (National Statistics Office)

Note: GVA - Gross Value-added



Picture 3. Employment Breakdown – 2015. Source: INE (National Statistics Office)



Current economic situation and outlook

In May 2014, the Government announced the end of the Economic and Financial Assistance Programme - PAEF (agreed with the EU and the IMF in May 2011), without resorting to additional external financial assistance thus gaining access to international debt markets.

After three years of the Programme, the Portuguese economy has made significant progresses in the correction of a number of macroeconomic imbalances, having implemented measures of a structural character in several areas.

In 2015, according to the INE (National Statistics Office), the Portuguese economy registered an increase of 1.5% in volume, year on year (after +0.9% in 2014 and -1.1% in 2013). This recovery was due to the positive performance of domestic demand (+2.5% in relation to 2014), reflected in the increase of private

consumption (+2.6%) and an increase in public consumption (+0.6% in relation to the previous year, after various years of successive falls). Also the gross fixed capital formation increased in 2015 (+4.1%).

According to the same source, the increase of real export growth in goods and services was 5.2% during the last year (with the goods sector increasing 5.9% and services 3.1%), while imports increased 7.6%. The combined current and capital account balance in 2015 was positive, achieving 1.7% of GDP.

In the 2nd quarter 2016, according to INE, GDP registered an increase of 0.9% in volume, year on year.

Table 2. Portugal Economic Indicators 2012-2016. Sources: INE - National Statistics Office, Banco de Portugal, European Commission, Eurostat
Notes: (a) Forecast: Banco de Portugal (June 2016), European Commission (European Economic Forecast - Spring 2016)

Economic Indicators		2012	2013	2014	2015	2016
GDP	Million EUR	168	170	173	179	184
		398	269	446	369	477
	Real change	-4.0	-1.1	0.9	1.5	1.3
	Million USD	216	226	230	199	208
		358	135	423	010	459
Per capita (PPS)	EU = 100	79	80	80	79	79
Private consumption	Million EUR	111	111	114	118	121
		610	144	360	184	151
	Real change	-5.5	-1.2	2.2	2.6	2.1
Public consumption	Million EUR	31 177	32 501	32 165	32 534	33 332
	Real change	-3.3	-2.0	-0.5	0.6	1.1
Investment/GFCF	Million EUR	26 672	25 122	25 772	26 974	27 583
	% of GDP	15.8	14.8	14.9	15.0	15.0
	Real change	-16.6	-5.1	2.8	4,1	0.1
GFCF (excl. construction)	% of GDP	6.9	7.0	7.4	7.5	n.a.
	Real change	-11.8	4.1	9.3	4.0	n.a.
Population	'000 inhabitants	10 515	10 457	10 401	10 358	10 299
Employment	'000 individuals	4 581	4 450	4 513	4 576	4 616
Unemployment	'000 individuals	836	855	726	647	595
Rate of economic activity	% of total population > 15 years old	60.2	59.3	58.8	58.6	n.a.
Unemployment rate Portugal	% of active population	15.5	16.2	13.9	12.4	11.6
Overall balance - General Government	% of GDP	-5.7	-4.8	-7.2	-4.4	-2.7
Public Debt	% of GDP	126.2	129.0	130.2	129.0	126.0
Current Account Balance	Billion EUR	-3.0	2.6	0.1	0.8	0.6
	% of GDP	-1.8	1.5	0.1	0.4	0.3
HCPI – Portugal	Annual change – average	2.8	0.4	-0.2	0.5	0.7

HCPI – Euro Area	Annual change – average	2.5	1.3	0.4	0.0	0,2

International trade

According to data released by the Banco de Portugal, in the last five years exports and imports of goods and services registered annual average growth rates of 4.9% and 1.2%, respectively. The trade balance of goods and services was positive between 2012 and the 1st half 2016, inverting the negative tendency registered in the past.

Table 3. Portugal International Trade (Goods and Services) 2011-2016.
Source: a) Banco de Portugal (Trade in Goods and Services); b) INE - National Statistics Office (Trade in Goods);

<i>Portugal's International Trade</i>		2011	2012	2013	2014	2015	Var. % 2015/ 2011c	2016 Jan/Jun	Var. % 2016/ 2015
Trade in goods and services (a)									
Exports (fob)	Million EUR	42 828	45 213	47 303	48 054	49 826	3.9	24 811	-1.4
Imports (fob)	Million EUR	59 551	56 374	57 013	59 032	60 310	0.4	29 816	-1.4
Balance (fob)	Million EUR	-16 723	-11 161	-9 710	-10 978	-10485	--	-5 005	--
	% of GDPe	-7.9	-5.0	-4.0	-4.6	-4.3	--	-4.2	--

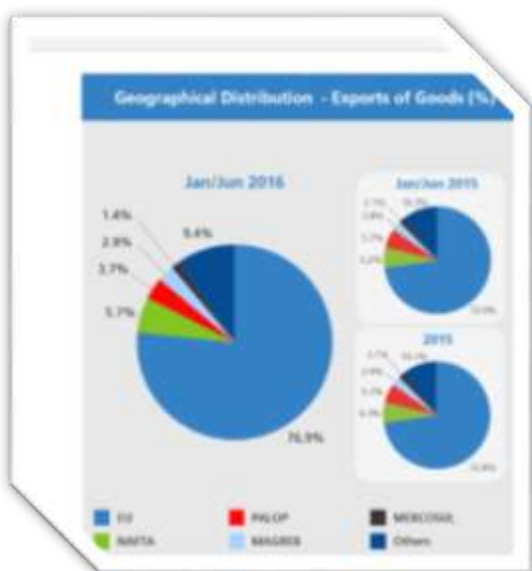
With regards to exports and imports of goods, in the first half 2016 there was a reduction of 1.4% in both over the same period, according to data from INE (National Statistics Office), corresponding to a coverage ratio of 83.2%. The trade balance of goods continues to show a deficit in the first half 2016, verifying, however, a reduction over the same period.

Table 4. Portugal International Trade (Goods) 2011-2016. Source: INE – National Statistics Office

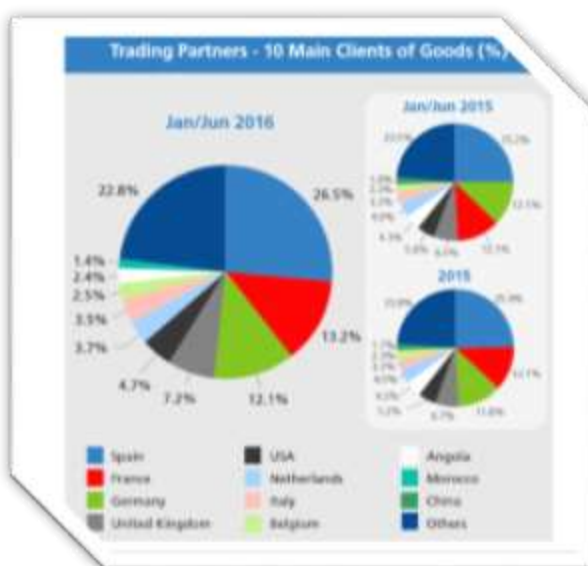
<i>Portugal's International Trade</i>		2011	2012	2013	2014	2015	Var. % 2015/ 2011c	2016 Jan/Jun	Var. % 2016/ 2015
Trade in goods(a)									
Exports (fob)	Million EUR	61 595	64 380	68 610	70 814	74 516	4.9	35 867	-1.3
Imports (fob)	Million EUR	68 048	64 151	65 414	68 849	71 218	1.2	34 830	-2.0
Balance (fob)	Million EUR	-6 452	229	3 196	1 965	3 299	--	1 037	--
	% of GDPe	-4.3	-0.5	1.0	0.4	0.8	--	1.2	--

In the 1st half 2016, machinery and tools continue to be the most exported products (15.3% of the total), followed by vehicles and other transport material (12.1%), plastics and rubber (7.7%), base metals (7.5%) and clothing (6.2%). These five main product groups represent 48.8% of the total exported by Portugal in that period (against 47.8% in the same period of 2015).

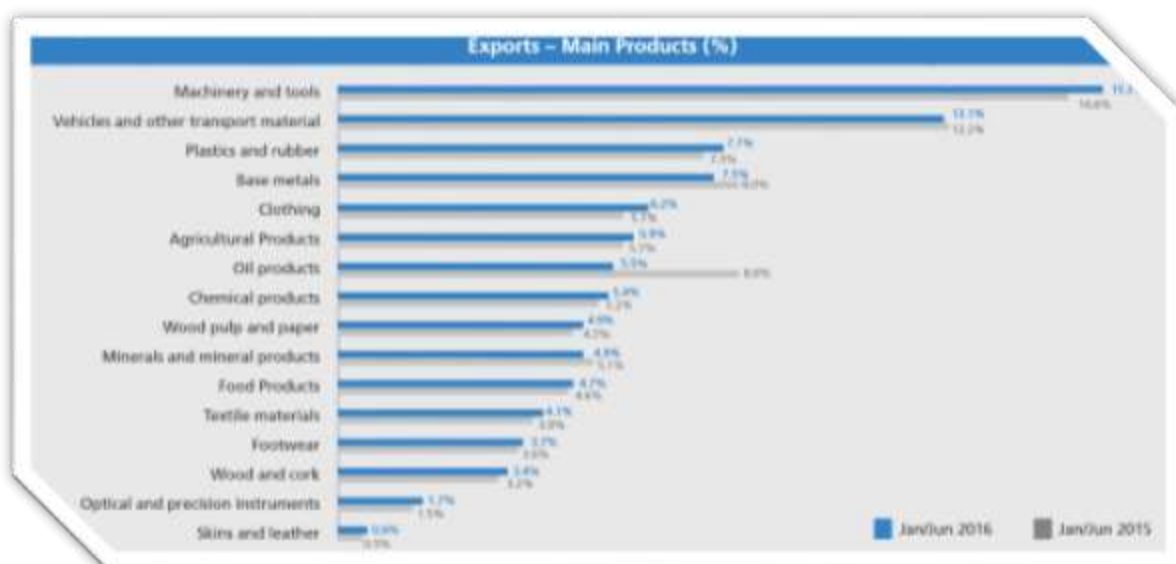
The principal destination for exports of goods is the EU (76.9% in the 1st half 2016), followed by NAFTA (5.7%), PALOP (3.7%), MAGREB (2.9%) and MERCOSUL (1.4%). Portugal's main clients – Spain, France, Germany, United Kingdom and the USA - together represent around 63.7% of total exports in that period.



Picture 4. Goods Exports Geography.
Source: INE –National Statistics Office

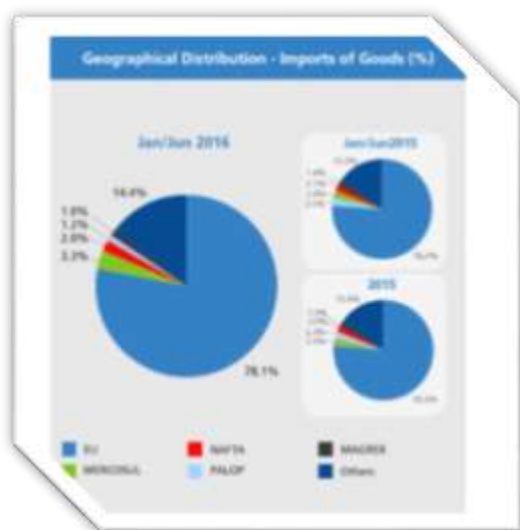


Picture 5. Main Clients.
Source: INE - National



Picture 6. Exports – Main Products. Source: INE - National Statistics Office

In relation to the imports of goods, machinery and tools, vehicles and other transport material, chemicals and agricultural products and mineral fuels, lead the ranking in foreign purchases made during the 1st half 2016, representing 61.6% of the total (against 63.3% in the 1st half 2015) . The EU was the origin of the majority of imported products over this period with 78.1% of the total, followed by MERCOSUL (3.3%), NAFTA (2%), PALOP (1.2%) and MAGREB (1%). Spain, Germany, France, Italy and the Netherlands continue to be the main suppliers, together representing 64.9% of imports made during the 1st half 2016.

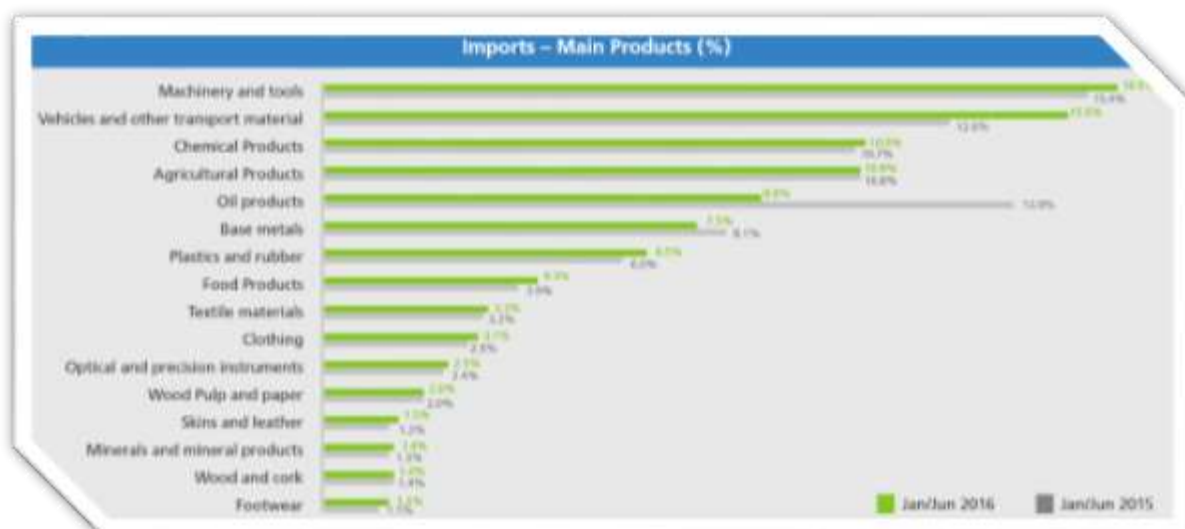


Picture 7. Goods Imports Geography.
Source: INE –National Statistics Office



Picture 8. Main suppliers.

Source: INE - National Statistics Office



Picture 9. Imports – Main Products. Source: INE - National Statistics Office

International Investment

Foreign direct investment flow into Portugal (Directional principle)

According to data from the Banco de Portugal and the Directional Principle, the flow of Foreign Direct Investment into Portugal (FDI), in net terms, registered an amount close to 5.4 billion Euros in 2015 (-5.1% in relation to 2014). The highest value in the last five years was registered in 2012, when FDI reached 6.9 billion Euros and in 2014 with 5.7 billion Euros.

In the 1st half 2016 the registered value of FDI was higher than 3.9 billion Euros (-33.5% in comparison to the same period in 2015).

Portuguese Foreign Direct Investment (PFDI), in net terms, was close to 4.5 billion Euros in 2015 (+47.5% in comparison to the previous year). The highest value during the period 2011-2015 was in 2011 (nearly 9.7 billion Euros).

In the 1st half 2016 PFDI value reached around 1 billion Euros (-76.7% in comparison to the same period in 2015).

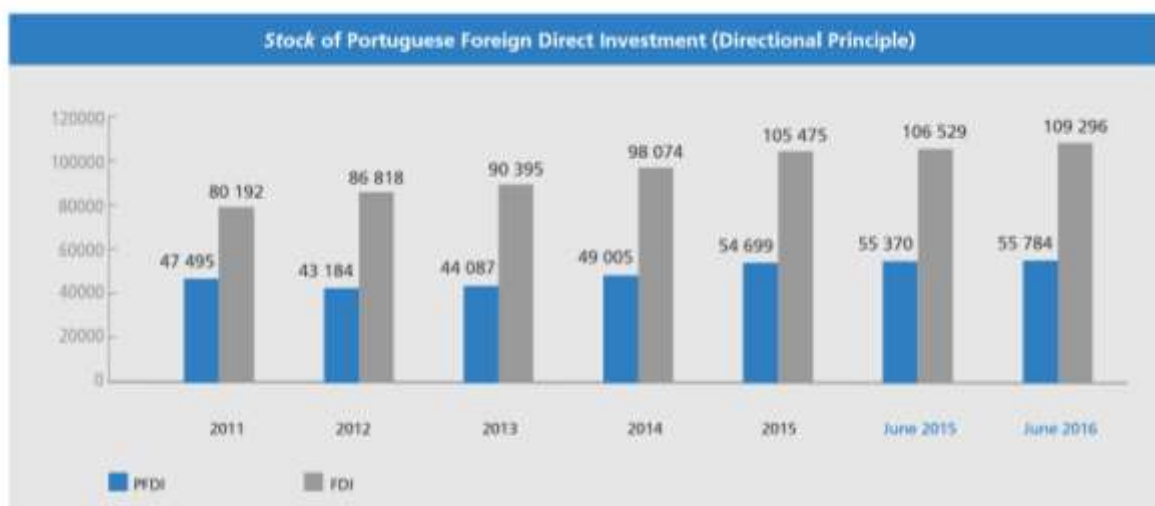


Picture 10. FDI Flows. Source: Banco de Portugal Unit: Million of Euros (net values) Note: Directional Principle: reflects the direction or influence investment, that is, Portuguese Foreign Direct Investment (PFDI) and Foreign Direct Investment in Portugal (FDI)

Portuguese external direct investment stock (Directional principle)

In terms of stock of Foreign Direct Investment (FDI) into Portugal, at the end of December 2015, 105.5 billion Euros (+7.5% in relation to the value in December 2014) were registered. At the end of the 1st half 2016 the stock in FDI in Portugal totalled 109.3 billion Euros (+2.6% in relation to June 2015).

However, in relation to stock of Portuguese Foreign Direct Investment (PFDI) this represented close to 54.7 billion Euros in December 2015 (+11.6% in relation to December 2014). In June 2016 the stock of PFDI rose to nearly 55.8 billion Euros (+0.7% in relation to June 2015).

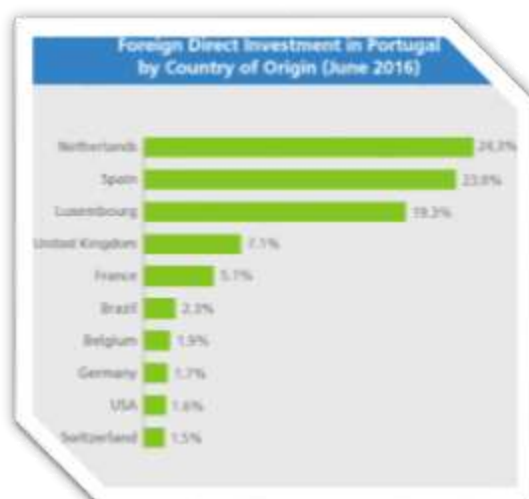


Picture 11. Stock of FDI. Source: Banco de Portugal Unit: Position at the end of the period in Million Euros Note: Directional Principle: reflects the direction or influence investment, that is, Portuguese Foreign Direct Investment (PFDI) and Foreign Direct Investment in Portugal (FDI)

Foreign direct investment stock in Portugal by country of origin (Directional principle)

In global terms the European Union was the principle origin of FDI in Portugal, with a quota of 88% in June 2016, highlighting, on an intra-Community level, the Netherlands and Spain (with 24.3% and 23% of the total, respectively), Luxembourg (19.3%), United Kingdom and France (7.1% and 5.1% respectively). Within the non-EU countries (12% of the total), the following countries are highlighted: Brazil (2.3% of the total), the USA (1.6%), Switzerland and China (with quotas of 1.5% each).

Picture 12. FDI by Country of Origin. Source: Banco de Portugal Unit: Position at the end of June 2016 (% of the total)



Portuguese foreign direct investment stock by country of destination (Directional principle)

The European Union was also the main destination of PFDI in global terms, with a contribution of 73.9% in June 2016, highlighting, on an intra-Community level, the Netherlands and Spain with quotas of 40.4% and 17.6% of the total, respectively, followed by Luxembourg with 4.7%. Within the non-EU countries (26.1% of the total in June 2016), the following countries are highlighted: Angola, Brazil and USA, with quotas of 6.9%, 6.1% and 2.2% respectively.

Picture 13. FDI by Country of Destination. Source: Banco de Portugal
Unit: Position at the end of June 2016 (% of the total)



Tourism

In 2015, the Portuguese tourism trade balance was 7.8 billion Euros, having increased by 10.8% in relation to 2014.

According to the Banco de Portugal, tourism revenue in Portugal has seen a sustainable growth during the period 2011-2015, having reached an annual average increase of 8.9%. In 2015, revenue nearly reached 11.5 billion Euros (value that represents about 15.4% of the total Portuguese exports of goods and services), registering a significant increase of 10.2% in relation to the previous year.

In the 1st half 2016, tourism revenue registered an increase of 9.2% in relation to the same period of the previous year, reaching nearly 5 billion Euros.

The main markets generating tourism revenue to Portugal, in the 1st half 2016, were the United Kingdom (with 18.3% of the total), France (15.5%), Spain (13.2%), Germany (12%) and the Netherlands (4.9%), that together made 63.9% of the total for this period.

The empirical part

This work investigates the relationship between a number of endogenous (dependent) factors and exogenous (independent) ones.

Table 5. Variables Used

Variable	Description	Explanation	Unit of measure
Endogenous variables			
M1 t	money supply for period t	M1 includes currency i.e. banknotes and coins, plus overnight deposits. M1 is measured as a seasonally adjusted Source: The Organisation for Economic Co-operation and Development https://data.oecd.org/money/narrow-money-m1.htm	Index based on 2010=100.
ExtRes t	foreign exchange reserves for period t	Total reserves minus gold. Comprise special drawing rights, reserves of IMF members held by the IMF, and holdings of foreign exchange under the control of monetary authorities. Gold holdings are excluded. Source: International Financial Statistics (IFS) http://www.imf.org/external/index.htm	Millions of US Dollars
Exogenous variables			
GDP t	Gross Domestic Product for period t	Monetary measure of the market value of all final goods and services produced in a period Source: International Financial Statistics (IFS) http://www.imf.org/external/index.htm	Billions of Euros
C t	Consumption expenditures for period t	It consists of the expenditure incurred by resident households on individual consumption goods and services Source: International Financial Statistics (IFS) http://www.imf.org/external/index.htm	Billions of Euros
Exp t	Export from Portugal for period t	Selling goods and services produced in the home country to other markets Source: International Financial Statistics (IFS) http://www.imf.org/external/index.htm	Millions of US Dollars
Imp t	Import in Portugal for period t	Purchasing goods and services produced in foreign markets Source: International Financial Statistics (IFS) http://www.imf.org/external/index.htm	Millions of US Dollars
STrate t	Short-term interest rate for period t	The rates at which short-term borrowings are effected between financial institutions Source: International Financial Statistics (IFS) http://www.imf.org/external/index.htm	% per annum
LTrate	Long-term interest rate for period t	The rates at which long-term borrowings are effected between financial institutions Source: International Financial Statistics (IFS) http://www.imf.org/external/index.htm	% per annum
ExRate t	Currency exchange rate for period t	Exchange rate between two currencies is the rate at which one currency will be exchanged for another http://fxtop.com/en/historical-exchange-rates.php?YA=1&C1=EUR&C2=USD&A=1&YYYY1=1990&MM1=01&DD1=01&YYYY2=2017&MM2=02&DD2=05&LANG=en	Euro/USD

Debt t	Debt for period t	Total debt a country owes to foreign creditors, complemented by internal debt owed to domestic lenders The rates at which long-term borrowings are effected between financial institutions Source: International Financial Statistics (IFS) http://www.imf.org/external/index.htm	Millions of US Dollars

The benchmark data collected are presented in table 6

Table 6. Benchmark data

'year'	M1'	'ExtRes'	'GDP'	'C'	'Exp'	'Imp'	'ST rate'	'LTrade'	'Debt'	'Average EU R_USD'
	Y	Y	X	X	X	X	X	X	X	X
1996	21,90	15917,66	93,09	60,82	25,36	32,04	7,37	8,56	101300,17	1,29
1997	25,30	15659,97	100,98	64,94	28,07	36,32	5,74	6,36	123205,30	1,13
1998	28,80	15824,62	110,10	69,84	30,82	41,04	4,31	4,88	165028,14	1,11
1999	33,10	8427,12	119,64	75,57	31,67	44,05	2,96	4,78	169163,44	1,07
2000	37,50	8908,69	128,47	81,26	36,22	50,40	4,39	5,60	197636,95	0,92
2001	41,50	9666,60	135,83	85,14	37,25	51,13	4,26	5,16	220904,93	0,90
2002	45,50	11179,11	142,63	89,27	38,43	50,23	3,32	5,01	286544,82	0,95
2003	51,00	5875,85	146,16	92,24	39,10	49,24	2,33	4,18	388761,17	1,13
2004	57,00	5174,07	152,37	96,80	41,53	54,11	2,11	4,14	458108,00	1,24
2005	64,80	3478,69	158,65	102,11	42,41	56,86	2,18	3,44	444064,56	1,24
2006	73,20	2063,64	166,25	107,30	49,74	63,43	3,08	3,91	556431,06	1,26
2007	79,20	1257,78	175,47	113,71	54,41	67,81	4,28	4,42	691413,33	1,37
2008	83,60	1309,40	178,87	118,49	55,67	73,05	4,63	4,52	659482,11	1,47
2009	91,50	2454,89	175,45	113,51	47,51	59,66	1,23	4,21	751399,13	1,39
2010	100,00	3651,91	179,93	118,33	53,75	67,35	0,81	5,40	716060,90	1,33
2011	104,10	1974,60	176,17	115,96	60,41	67,95	1,39	10,24	639408,82	1,39
2012	108,70	2196,02	168,40	111,61	63,50	64,36	0,57	10,55	690431,78	1,28
2013	117,	2777,5	170,2	111,1	67,2	65,5	0,2	6,29	706896,1	1,33

	80	2	7	4	8	7	2		3	
2014	127,10	4869,35	173,08	114,06	69,36	69,03	0,21	3,75	648748,92	1,33

Correlation analysis

We have conducted the correlation analysis for the purpose of assessment the internal relationships between factors.

Correlation analysis typically gives us a number result that lies between +1 and -1. The +ve or -ve sign denotes the direction of the correlation. The positive sign denotes direct correlation whereas the negative sign denotes inverse correlation.

Zero signifies no correlation. And the closer the number moves towards 1, the stronger the correlation is. Usually for the correlation to be considered significant, the correlation must be 0.5 or above in either direction.

The most significant correlation of ExtRes can be observed with the GDP factor, stated for -0,943. Simultaneously, The most significant correlation of M1 can be traced with Exp factor, for 0,978.

Table 7. Correlation analysis

	M1'	Ext Res'	GD P'	C'	Exp	Imp	STrat_e	LTrate	Debt	Average EU R_US D'
M1'	1,000									
ExtRes'	0,801	1,000								
GDP'	0,885	0,943	1,000							
C'	0,907	0,938	0,997	1,000						
Exp'	0,978	0,805	0,878	0,898	1,000					
Imp'	0,891	0,912	0,969	0,975	0,918	1,000				
STrate'	0,808	0,674	0,730	0,721	0,749	0,657	1,000			
LTrate'	0,141	0,081	0,100	0,052	0,150	0,050	0,007	1,000		
Debt'	0,930	-0,89	0,956	0,969	0,901	0,922	-0,719	0,018	1,000	

		9								
AverageE UR_USD'	0,67 9	- 9	0,61 6	0,66 2	0,62 7	0,60 9	-0,324	0,144	0,764	1,000

System of equations

For the analysis, a system of interrelated linear equations was made

$$\ln(M1) = a1 + b11 \cdot \ln(GDP) + b12 \cdot \ln(C) + b13 \cdot \ln(Exp) + b14 \cdot STrate + e1$$

equation 1

$$\ln(ExtRes) = a2 + b21 \cdot \ln(M1) + b22 \cdot \ln(Imp) + b23 \cdot \ln(ExRate) + b24 \cdot \ln(Debt) + b25 \cdot LTrate + e2$$

equation 2

where,

Equation 1

$$\ln(M1) = a1 + b11 \cdot \ln(GDP) + b12 \cdot \ln(C) + b13 \cdot \ln(Exp) + b14 \cdot STrate + e1$$

The assumption of the suggested equations system is that the analyzed economic factors can be approximated by a log-normal distribution. Further on, the testing of the hypothesis is provided.

Taking the logarithm of a factor when constructing a linear regression model minimizes the relative (not absolute) deviation from the regression line.

The given system of equations belongs within the recursive type, since the endogenous factor M1 from the first equations at the same time serves as the explaining factor for the second equation.

Thus occurs the following mechanism of assessing the model parameters:

The first step provides estimates of the parameters of equation 1, and as a result of the estimated model we obtain M1 theoretical values estimation (the values are unbiased).

Further on, the above mentioned values are used to assess the parameters of equation 2 during the second stage of the recursive equations system identification.

Step 1 of 2 OLS

Estimation of the parameters of the given form of model in relation to the endogenous $\ln(M1)$

$$\ln(M1) = a1 + b11 \cdot \ln(GDP) + b12 \cdot \ln(C) + b13 \cdot \ln(Exp) + b14 \cdot STrate + e1$$

Linear regression model (scheme) from MATLAB:

$$\ln M1 \sim 1 + \ln GDP + \ln C + \ln Exp + STrate$$

Table 8. F-statistics

Number of observations	19
Error degrees of freedom	14
Root Mean Squared Error	0.0407
R-squared	0.996
Adjusted R-Squared	0.995
F-statistic vs. constant model	820
p-value	1.99e-16

The regression relation significance is shown by p-value of dispersion analysis (F-statistics). The null hypothesis that $R^2=0$ has been rejected, therefore, the model is significant. The value of R^2 is high ($R\text{-squared} = 0.996$).

Using the coefficients of the regression model the following statistical results are obtained:

Table 9. t-statistics

	<i>Estimate</i>	<i>SE</i>	<i>tStat</i>	<i>pValue</i>
(Intercept)	-1.6369	0.55337	-2.9581	0.010379
<i>STrate</i>	-0.054972	0.0082429	-6.6691	1.0626e-05
<i>lnGDP</i>	-3.2546	0.72353	-4.4982	0.00050089
<i>lnExp</i>	0.70304	0.11617	6.0517	2.9787e-05
<i>lnC</i>	4.2762	0.76433	5.5947	6.6078e-05

According t-test (student statistics), all factor's coefficients are relevant ($p\text{-value} < 0.05$), hence we should not exclude any of it from the regression equation.

As a result of analysis the regression equation is as follows:

$$\ln(M1) = -1.6369 - 3.2546 \cdot \ln(GDP) + 4.2762 \cdot \ln(C) + 0.70304 \cdot \ln(Exp) - 0.054972 \cdot STrate$$

In order the F and t critical were valid, it is obligatory that the values of our variables were distributed normally.

As calculated values are the logarithms to the factors, it means that our factors are distributed log-normally.

First and foremost, let us conduct the non-parametric test of Kolmogorov-Smirnov. The findings are below.

Table 10. Kolmogorov-Smirnov test

<i>Type of output</i>	<i>Values</i>	<i>Clarification of the output values</i>
<i>Ksstat</i> (Kolmogorov-Smirnov statistics)	0.1122	Test statistic nonnegative scalar value Test statistic of the hypothesis test, returned as a nonnegative scalar value. The one-sample Kolmogorov-Smirnov test is a nonparametric test of the null hypothesis that the population cdf of the data is equal to the hypothesized cdf. The two-sided test for "unequal" cdf functions tests the null hypothesis against the alternative that the population cdf of the data is not equal to the hypothesized cdf. The test statistic is the maximum absolute difference between the empirical cdf calculated from x and the hypothesized cdf: $D^* = \max_x \left(\left \hat{F}(x) - G(x) \right \right)$ where $\hat{F}(x)$ is the empirical cdf and $G(x)$ is the cdf of the hypothesized distribution.
<i>Cv (critical)</i>	0.3014	Critical value is a nonnegative scalar value

value)		Critical value, returned as a nonnegative scalar value.
p-value	0.9489	P-value scalar value in the range [0,1] p-value of the test, returned as a scalar value in the range [0,1]. p is the probability of observing a test statistic as extreme as, or more extreme than, the observed value under the null hypothesis. Small values of p cast doubt on the validity of the null hypothesis.
h	0	h — Hypothesis test result 1 0 Hypothesis test result, returned as a logical value. If h = 1, this indicates the rejection of the null hypothesis at the 0,05-significance level. If h = 0, this indicates a failure to reject the null hypothesis at the 0,05-significance level.

The findings show that the hypothesis of normalcy of distribution can be accepted ($h = 0$).

Hence, we can claim that the M (money supply) meets long-normal distribution.

Hence, we can conclude that the previous tests results (F-test, t-test) were relevant.

Normal probability plot of residuals is depicted on graph № 4

Graph 4. Normal probability plot of residuals

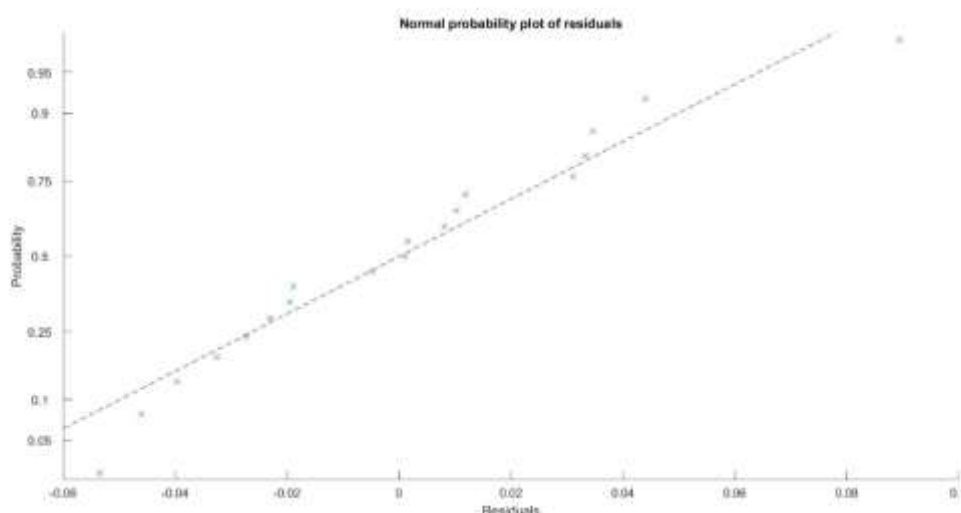


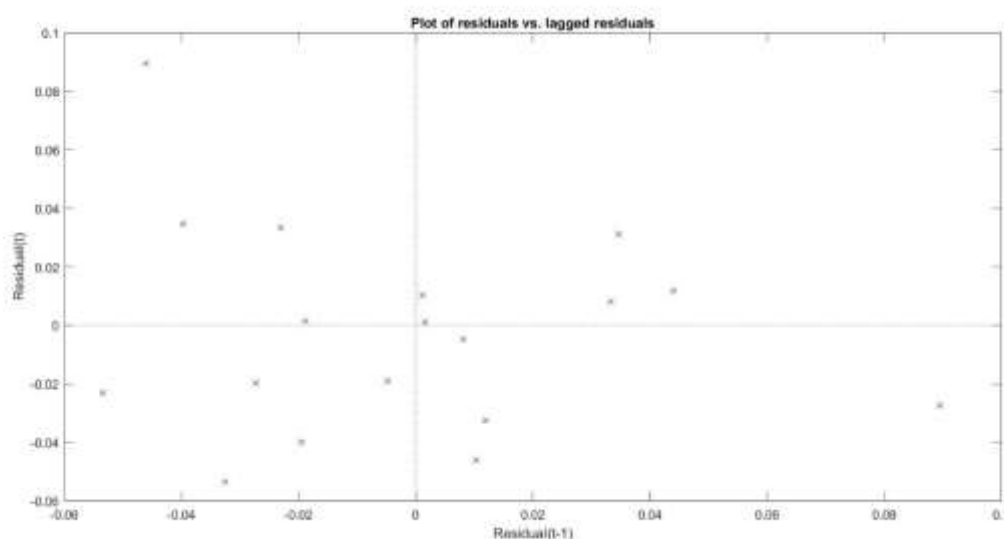
Table 11. Durbin-Watson test

Type of output	Values	Clarification of the output values
DW	2.1665	Durbin-Watson test statistic The test statistic for the Durbin-Watson test is $d = \frac{\sum_{t=2}^T (e_t - e_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^T e_t^2}$ where T is the number of observations, and e_t is the residual at time t.
P	0.4307	The p-value for the Durbin-Watson test of the null hypothesis that the residuals from a linear regression are uncorrelated. The alternative hypothesis is that there is autocorrelation among the residuals. The p-value of the Durbin-Watson test is the probability of observing a test statistic as extreme as, or more extreme than, the observed value under the null hypothesis. A significantly small p-value casts doubt on the validity of the null hypothesis and indicates correlation among residuals.

In order to verify residuals for the presence of auto regression, the Durbin-Watson test was conducted.

The findings showed that DW= 2.1665. P-value = 0.4307 > 5%, which means that test is negative – the autocorrelation doesn't exist.

Graph 5. Plot of residuals vs. lagged residuals depicted on graph



Adequacy verification

When verifying the model adequacy, the unselected data are being checked.

In the capacity of such data, the indicators of 2015 have been used to analyze the deviation of theoretically predicted response from the actual one. In other words, the analysis verifies, whether the practical value of the response coincides with 95% of the confidence interval constructed around the theoretically predicted value. In case the value lies inside this interval, one can say that the model is adequate.

The indicators values for 2015 are given in table 12.

Table 12. Adequacy verification

	Y	X	X	X	X	X	X	X
'year'	'M1'	'GDP'	'C'	'Exp'	'SRate'	'lnGDP'	'lnC'	'lnExp'
2015	144,5	179,54	117,82	72,81	-0,02	5,190398	4,78	4,287853

'year'	Fact lnM1	Calculated value	Conf.int 95% min	Conf.int 95% max
2015	4.973279507552487	4.9264	4.8749	4.9780

The adequacy verification goes as follows:

Using the fitted model of the equation (1), we can find $\ln(M1)$ predicted₂₀₁₅. $\ln(M1)$ predicted 2015 = 4.9264. Confidence intervals of predictive values are as follow: $4.8749 = \ln(M1) \text{ pred}_{2015} - t_{crit} \cdot S(\ln M1_{2015}) < \ln(M1)_{2015} < \ln(M1) \text{ pred } 2015 + t_{crit} \cdot S(\ln(M1)_{2015}) = 4.9780$. So, $\ln(M1)$ predicted 2015 appears to be inside the interval. Thus, the model can be called adequate.

Table 13. Goldfeld-Quandt test

Type of output	Fstat	df1	df2	ci	p	h
SRate	12.3743	7	6	2.1727 – 63.3389	0.0069	1
lnGDP	12.3743	7	6	2.1727 – 63.3389	0.0069	1
lnExp	1.6902	7	6	0.2968 – 8.6516	0.5393	0
lnC	0.3547	7	6	0.0623 – 1.8156	0.2012	0

Type of output	Clarification
Fstat	Value of the test statistic: two-sample F-test.
df1	Numerator degrees of freedom of the test.
df2	Denominator degrees of freedom of the test.
Ci	Confidence interval for the true ratio of the population variances, returned as a two-element vector containing the lower and upper boundaries of the $100 \times 95\%$ confidence interval.
P	p-value of the test, returned as a scalar value in the range [0,1]. p is the probability of observing a test statistic as extreme as, or more extreme than, the observed value under the null hypothesis. Small values of p cast doubt on the validity of the null hypothesis.
H	h — Hypothesis test result 1 0 Hypothesis test result, returned as a logical value.

	If $h = 1$, this indicates the rejection of the null hypothesis at the 0,05 significance level. If $h = 0$, this indicates a failure to reject the null hypothesis at the 0,05-significance level.

The results of the analysis expose heteroscedasticity for 2 of the 4 factors – for *STrate* and *lnGDP*.

Basing on the equation, let's calculate the pure $\ln(M1)$ value (unbiased), to use the given values for estimating parameters and the forthcoming assessment of equation 2.

The assessment results are provided in table14.

Table 14. The comparison of predicted M1 and the origin

'year'	Origin 'lnM1'	Valuation 'vlnM1'
1996	3,086	3,042
1997	3,231	3,219
1998	3,36	3,393
1999	3,5	3,553
2000	3,624	3,647
2001	3,726	3,692
2002	3,818	3,81
2003	3,932	3,937
2004	4,043	4,062
2005	4,171	4,17
2006	4,293	4,292
2007	4,372	4,362
2008	4,426	4,472
2009	4,516	4,427
2010	4,605	4,632
2011	4,645	4,665
2012	4,689	4,728
2013	4,769	4,734
2014	4,845	4,814

Step 2 of 2OLS

Estimation of the parameters of the given form of model in relation to the endogenous $\ln(M1)$

$$\ln(\text{ExtRes}) = a_2 + b_{21} \cdot \ln(M1) + b_{22} \cdot \ln(\text{Imp}) + b_{23} \cdot \ln(\text{ExRate}) + b_{24} \cdot \ln(\text{Debt}) + b_{25} \cdot L\text{Trate} + e_2$$

Linear regression model (scheme) from MATLAB:

$$\ln \text{ExtRes} \sim 1 + v \ln M1 + \ln \text{Imp} + \ln \text{ExRate} + \ln \text{Debt} + L\text{Trate}$$

Table 15. F-statistics

Number of observations	19
Error degrees of freedom	13
Root Mean Squared Error	0.184

<i>R-squared</i>	0.965
<i>Adjusted R-Squared</i>	0.952
<i>F-statistic vs. constant model</i>	72.4
<i>p-value</i>	5.02e-09

The regression dependent significance is shown by p-value of dispersion analysis (F-statistics). Гипотеза, о том, что $R^2=0$, отвергается, следовательно, модель значима. The value of R^2 is high ($R\text{-squared} = 0.996$).

The statistical results calculated with reference to the regression model coefficients are as follow:

Table 16. t-statistics

	<i>Estimate</i>	<i>SE</i>	<i>tStat</i>	<i>pValue</i>
<i>(Intercept)</i>	59.607	5.6565	10.538	9.7651e-08
<i>LTrate</i>	-0.083878	0.025633	-3.2722	0.0060634
<i>lnImp</i>	-4.1751	0.63227	-6.6033	1.7068e-05
<i>lnExRate</i>	2.6295	0.69106	3.805	0.0021867
<i>lnDebt</i>	-1.112	0.31715	-3.5063	0.0038673
<i>vlnM1</i>	2.1457	0.40998	5.2336	0.00016138

According t-test (student statistics), all factor's coefficients are relevant ($p\text{-value}<0.05$), hence we should not exclude any of it from the regression equation.

As a result, the regression equation is rewritten as follows:

$$\ln(\text{ExtRes}) = 59.607 + 2.1457 \cdot \ln(M1) - 4.1751 \cdot \ln(\text{Imp}) + 2.6295 \cdot \ln(\text{ExRate}) - 1.112 \cdot \ln(\text{Debt}) - 0.083878 \cdot L\text{Trate}$$

In order the F and t criterial were valid, it is obligatory that the values of our variables were distributed normally.

As calculated values are the logariphms to the factors, it means that our factors are distrubuted log-normally.

First and foremost, let us conduct the non-parametric test of Colmagorov-Smirnov. The findings are below

Table 17. Kolmogorov-Smirnov test

<i>Type of output</i>	<i>Values</i>
<i>Ksstat (Kolmogorov-Smirnov statistics)</i>	0.1130
<i>Cv (critical value)</i>	0.3014
<i>p-value</i>	0.9461
<i>H</i>	0

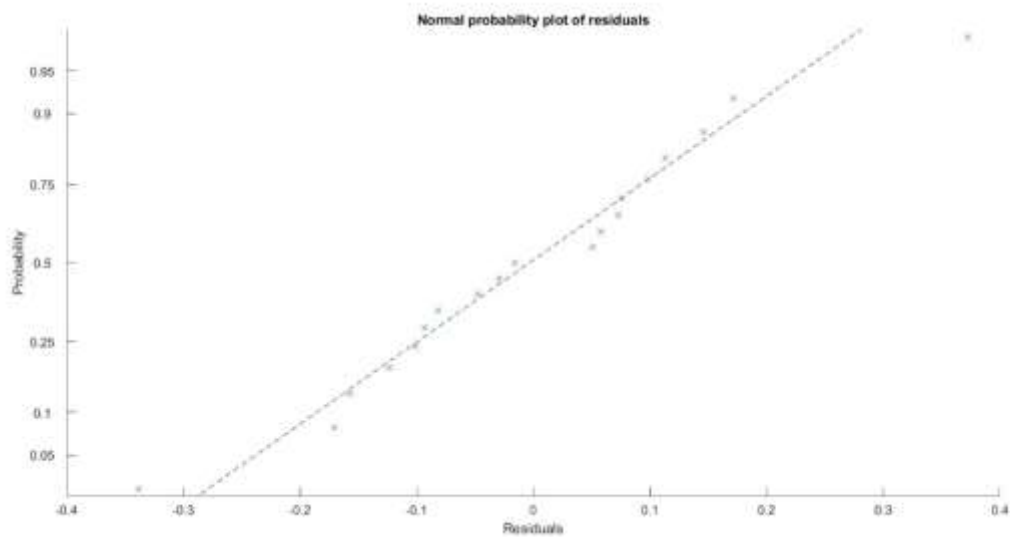
The findings show that the hypothesis of normalcy of distribution can be accepted ($h = 0$).

Hence, we can claim that the ExtRes (external reserves) meets long-normal distribution.

Hence, we can conclude that the previous tests results (F-test, t-test) were relevant.

Normal probability plot of residuals is depicted on graph № 6

Graph 6. Normal probability of plot residuals



In order to verify residuals for the presence of auto regression, the Durbin-Watson test was conducted.

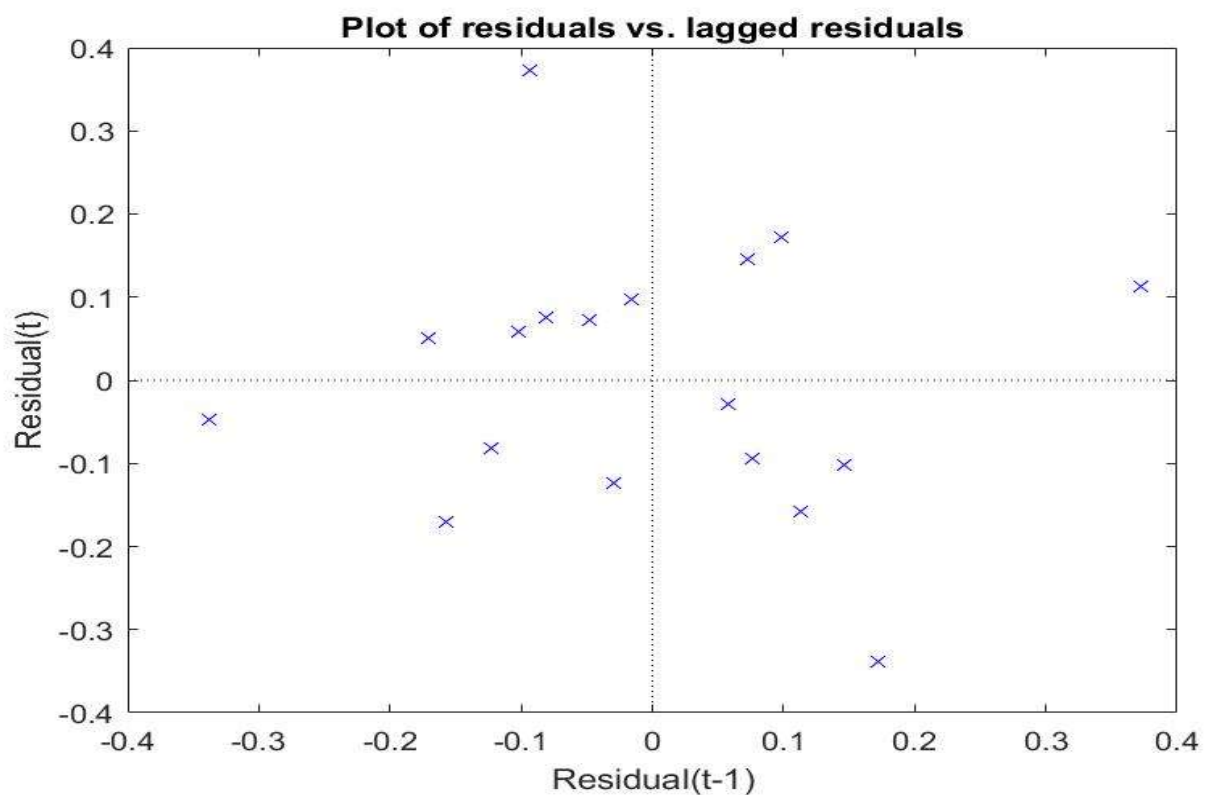
Table 18. Durbin-Watson test

Type of output	Values
DW	2.1466
P	0.3265

The findings showed that $DW = 2.1466$. $P\text{-value} = 0.3265 > 5\%$, which means that test is negative – the autocorrelation doesn't exist.

Plot of residuals vs. lagged residuals depicted on graph № 7

Graph 7. Plot of residuals vs. lagged residuals



Adequacy verification

When verifying the model adequacy, the unselected data are being checked. In the capacity of such data, the indicators of 2015 have been used to analyze the deviation of theoretically predicted response from the actual one. In other words, the analysis verifies, whether the practical value of the response coincides with 95% of the confidence interval constructed around the theoretically predicted value. In case the value lies inside this interval, one can say that the model is adequate.

The indicators values for 2015 are given in table 19.

Table 19. Adequacy verification

	Y	X	X	X	X	X	X	X	X	X
'year'	'ExtRes'	'M1'	'Imp'	'ExRate'	'Debt'	'LTrate'	'lnM1'	'lnImp'	'lnExRate'	'lnDebt'
2015	6366,743	144,5	71,5	1,109513	573984	2,42	4,973279508	11,10779639	0,10392118	13,26036

'year'	Fact ln ExtRes	Calculated value	Conf.int 95% min	Conf.int 95% max
2015	8,7588433484357	9.0816	8.5841	9.5791

The adequacy is being verified in the following way:

Using the fitted model of the equation (2), we can find $\ln(\text{ExtRes})$ predicted 2015. $\ln(\text{ExtRes})$ predicted 2015 = 9.0816. Confidence intervals of predictive values are as follows: $8.5841 = \ln(\text{ExtRes}) \text{ pred}2015 - t_{\text{crit}} * S(\ln \text{ExtRes } 2015) < \ln(\text{ExtRes})2015 < \ln(\text{ExtRes}) \text{ pred}2015 + t_{\text{crit}} * S(\ln(\text{ExtRes})2015) = 9.5791$. So, $\ln(\text{ExtRes})$ predicted 2015 appears to be inside the interval. Thus, the model can be called adequate.

Table 20. Goldfeld-Quandt test

Type of output	Fstat	df1	df2	ci	p	h
LTrate	144.5314	7	6	25.3765 – 739.7978	5.8517e-06	1
lnImp	144.5314	7	6	25.3765 – 739.7978	5.8517e-06	1
lnExRate	159.1154	7	6	27.9372 – 814.4476	4.3972e-06	1
lnDebt	144.5314	7	6	25.3765 – 739.7978	5.8517e-06	1
vlnM1	2.4571	7	6	0.4314 – 12.5768	0.2935	0

The analysis exposes heteroscedacity for a set of factors, whereas vlnM1 is characterized by homoscedacity.

Thus, it is likely that the obtained simple model can be enhanced by applying unlinear models.

Ultimate model

$$\ln(M1) = - 1.6369 - 3.2546*\ln(GDP)+ 4.2762*\ln(C)+ 0.70304*\ln(Exp) - 0.054972*SRate$$

$$\ln(ExtRes)= 59.607 + 2.1457*\ln(M1) - 4.1751*\ln(Exp)+ 2.6295*\ln(ExRate) - 1.112*\ln(Debt) - 0.083878*LTrate$$

The final model observation and conclusions

From the perspective of the analysis of factors that influence monetary reserves formation in a country (Portugal taken as an example). We determined the difference between the effect of these factors in developed and developing countries.

Our paper is consistent with other authors when providing empirical evidence. We show that imports and money aggregate M1 have the most significant impact on monetary reserves formation. It was also exposed that foreign exchange reserves of a country debt.

The following trends have been revealed:

Money supply increase results in foreign exchange reserves accumulation.

Imports decrease and foreign exchange reserves relation is negative.

When national currency strengthening (accordingly, foreign currency weakening), a positive trend for Portugal foreign exchange reserves is observed.

The external bound debt growth is related to the national reserves decrease. Since in the country in question the general currency payable is euro, one can assume that the independence and national currency strengthening policy is being conducted. In other words, the external bound debt is being repaid in terms of national currency.

List of References:

1. Tregub I.V. Econometrics. Model of real system – монография, М.: 2016. 166 p.
2. Трегуб И.В. Математические модели динамики экономических систем – монография, М.: 2009.
3. Трегуб И.В. Прогнозирование экономических показателей – монография, М.: 2009.
4. Suslov M.Yu.E., Tregub I.V. Ordinary least squares and currency exchange rate // International Scientific Review. 2015. № 2 (3). С. 33-36.
5. Elias Papaioannou, Richard Portes, Gregorios Siourounis, 2006, “Optimal Currency Shares in International Reserves: The Impact of the Euro and the Prospects for the Dollar”, European Central Bank Working Paper No. 694
6. Julio H. G. Olivera, 1969, “A Note on the Optimal Rate of Growth of International Reserves”, The Journal of Political Economy, Vol. 77, No. 2, pp. 245-248
7. Peter B. Clark, 1970, “Demand for International Reserves: A Cross-Country Analysis”, The Canadian Journal of Economics, Vol. 3, No. 4, pp. 577-594

8. Emil-Maria Claassen, 1975, "Demand for International Reserves and the Optimum Mix and Speed of Adjustment Policies", *The American Economic Review*, Vol. 65, No. 3, pp. 446-453
9. Dani Rodrik, 2006, "The Social Cost of Foreign Exchange Reserves", NBER Working Paper Series No. 11952
10. John Nugée, "Foreign Exchange Management", Bank of England CCBS Series, Handbooks in Central Banking, No.19
11. John R. Dodsworth, 1978, "International Reserve Economies in Less Developed Countries", *Oxford Economic Papers*, Vol. 30, No. 2, pp. 277-291
12. Jacob A. Frenkel, Boyan Jovanovic, 1981, "Optimal International Reserves: A Stochastic Framework", *The Economic Journal*, Vol. 91, No. 362, pp. 507-514
13. Peter Barton Clark, 1970, "Optimum International Reserves and the Speed of Adjustment", *The Journal of Political Economy*, Vol. 78, No. 2, pp. 356-376
14. Herbert G. Grubel, 1971, "The Demand for International Reserves: A Critical Review of the Literature", *Journal of Economic Literature*, Vol. 9, No. 4, pp. 1148-1166
15. Sebastian Edwards, 1983, "The Demand for International Reserves and Exchange Rate Adjustments: The Case of LDCs, 1946-1972", *Economica*, Vol. 50, No. 199, pp. 269-280
16. Sebastian Edwards, 1984, "The Demand for International Reserves and Monetary Equilibrium: Some Evidence from Developing Countries", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 66, No. 3, pp. 495-500
17. Jacob A. Frenkel, 1974, "The Demand for International Reserves by Developed and Less-Developed Countries", *Economica*, Vol. 41, No. 161, pp. 14-24
18. Robert P. Flood, Nancy Peregrin Marion, "The Transmission of Disturbances under Alternative Exchange-Rate Regimes with Optimal Indexing", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 97, No. 1, pp. 43-66
19. Harry G. Johnson, 1977, "The Monetary Approach to Balance of Payments Theory and Policy: Explanation and Policy Implications", *Economica*, New Series, Vol. 44, No. 175, pp. 217-229
20. R. A. Mundell, 1963, "Capital Mobility and Stabilization Policy under Fixed and Flexible Exchange Rates", *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, Vol. 29, No. 4, pp. 475-485
21. Matthew Higgins, Thomas Klitgaard, 2004, "Reserve Accumulation: Implications for Global Capital Flows and Financial Markets", *Current Issues in Economics and Finance*, Volume 10, No. 10, Federal Reserve Bank of New York
22. International Relations Committee Task Force, 2006, "The Accumulation of Foreign Reserves", European Central Bank, Occasional Paper Series, No.43
23. Joshua Aizenman, 2007, "International Reserve Management and the Current Account", NBER Working Paper No. 12734
24. IMF, 2001, "Guidelines for Foreign Exchange Reserve Management"

Appendix 1

```
%Model 2
clear all
clc
load dsj
x=dsj(end,:);
dsj(end,:)=[];
e2=LinearModel.fit(dsj,'lnM1~1+lnGDP+lnC+lnExp+STrate')
dsj.vlnM1=e2.Fitted;
e=LinearModel.fit(dsj,'lnExtRes~1+vlnM1+lnImp+lnExRate+lnDebt+LTrat
e')
[P DW]=dwtest(e2) % Durbi -Watson
[h,p,ksstat,cv]=kstest(e2.Residuals.Standardized) % KKolmogorov -
Smirnov
GQ= GoldfeldQuandt([dsj.lnGDP dsj.lnC dsj.lnExp dsj.STrate], dsj.lnM1)
[P DW]=dwtest(e) % Durbi -Watson
[h,p,ksstat,cv]=kstest(e.Residuals.Standardized) % KKolmogorov -
Smirnov
GQ= GoldfeldQuandt([dsj.vlnM1 dsj.lnImp dsj.lnExRate dsj.lnDebt
dsj.LTrate], dsj.lnExtRes)
x.lnC=4.78
[y1pred,yci1]=predict(e,x)
[y2pred,yci2]=predict(e2,x)
y1=x.lnExtRes
y2=x.lnM1
%%%%%%%%%%%%%%
figure;
hl2=line(dsj.year,dsj.ExtRes,'Color','r');
ax1 = gca;
set(ax1,'XColor','r','YColor','r')
ylabel('Foreign External Reserves, billion euros') % y-axis label
legend('External Reserves','location','best')
ax2 = axes('Position',get(ax1,'Position'),...
'YAxisLocation','right',...
'Color','none',...
'XColor','k','YColor','k');
line(dsj.year,dsj.M1,'Color','b','Parent',ax2)
title('Graph № 2: Impact of M1 on Foreign External Reserves in Potugal
1996 - 2014')
xlabel('year') % x-axis label
ylabel('Money Supply,(100 in 2005)') % y-axis label
legend('Money Supply','location','best')
figure;
```

```

hl2=line(dsj.year,dsj.ExtRes,'Color','r');
ax1 = gca;
set(ax1,'XColor','r','YColor','r')
ylabel('Foreign External Reserves, billion euros') % y-axis label
legend('External Reserves','location','best')
ax2 = axes('Position',get(ax1,'Position'),...
    'YAxisLocation','right',...
    'Color','none',...
    'XColor','k','YColor','k');
line(dsj.year,dsj.Imp,'Color','b','Parent',ax2)
title('Graph № 1: Impact of Import on Foreign External Reserves in Potugal
1996 - 2014')
xlabel('year') % x-axis label
ylabel('Import, billions euros') % y-axis label
legend('Import','location','best')
figure;
hl2=line(dsj.year,dsj.ExtRes,'Color','r');
ax1 = gca;
set(ax1,'XColor','r','YColor','r')
ylabel('Foreign External Reserves, billion euros') % y-axis label
legend('External Reserves','location','best')
ax2 = axes('Position',get(ax1,'Position'),...
    'YAxisLocation','right',...
    'Color','none',...
    'XColor','k','YColor','k');
line(dsj.year,dsj.Debt,'Color','b','Parent',ax2)
title('Graph № 3: Impact of Debt on Foreign External Reserves in Potugal
1996 - 2014')
xlabel('year') % x-axis label
ylabel('Level of Debt, billions euros') % y-axis label
legend('Level of Debt','location','best')
figure;
plotResiduals(e,'probability')%e Kolmogorov-Smirnov
figure;
plotResiduals(e,'lagged')%e Darbin-Watson
figure;
plotResiduals(e2,'probability')%e2 Kolmogorov-Smirnov
figure;
plotResiduals(e2,'lagged')%e2 Darbin-Watson

```

Appendix 2

```

function goldfeldquandt = GoldfeldQuandt(A,y)
% GoldfeldQuandt realise GoldfeldQuandt test on heteroscedosticity

```

```

% Arguments :
% A[l,m] - table of information
% y[l,1] - vector of results on this informsttion
% goldfeldquandt - 0 if heteroscedosticity wasn't found
%           1 if heteroscedosticity was found
% sorting by feature number n
B = [A y];
[m,l] = size(A);
goldfeldquandt=zeros(l,1);
for i=1:l
B = sortrows(B,i); % order by i-predictor
%separating two smaller arrays at the edges
B1 = B(1:round(3*m/8),:);
B2 = B(round(5*m/8):end,:);
y1 = B1(:,end);
y2 = B2(:,end);
B1(:,end) = [];
B2(:,end) = [];
%solving the problem of linear regression for
%these two smaller arrays
x1 = LinearModel.fit(B1,y1);
x2 = LinearModel.fit(B2,y2);
%separate calculating of residuals
res1 = x1.Residuals.Raw;
res2 = x2.Residuals.Raw;
%using F-test for comparison of two vectors of residual
%on equality of their dispersin
[h,p,ci,stats]= vartest2(res2,res1)
goldfeldquandt(i) = h;
end

```

УДК:338.45:63

Kalimbetov Khaliknazar
Karakalpak State University named after Berdakh
Senior researcher
Address: T.Izimbetov street 19
Nukus, 230100
Karakalpakstan, Uzbekistan

THE DIRECTIONS OF SUPPORT FOR DEVELOPMENT OF MULTI-BRANCH FARMING ENTERPRISES IN UZBEKISTAN

Abstract

The article discussed the establishment of multi-branch farming enterprises in Uzbekistan and the directions of state support for the development of multi-

branch farming enterprises. In addition, it gives definitions for the main and additional branches of farming enterprise in Uzbekistan and recommendations on the establishment of additional branches.

Key words: multi-branch farm, additional branch, Uzbekistan

Establishment of multi-branch production at the farming enterprises based on the special characteristics of the agricultural production is scientifically grounded. In the first place, it is the process that is performed to ensure the economic effectiveness of the production process at the farming enterprises.

From institutional and economic point of view, we think that multi-branch production at the farming enterprises has the following nature. The production activity, that is determined as a specialization, is considered as a main branch of the farming enterprise. It is usually specifically determined in the long-term land rent agreements between the farming enterprises and the khokim (head of local government body in Uzbekistan) of a district. The directions of the specialization of the farming enterprises are determined when establishing the enterprises, because, according to the law, the rented land size depends on the specialization (Law of the Republic of Uzbekistan “On farming enterprises”). For example, farming enterprises that are specialized in cotton and grain production start with the area of minimum size of 30 ha, wine and horticultural farming enterprises – 20 ha, vegetable growing farming enterprises – 5 ha.

Farming enterprises specialized in cattle breeding shall be established with the minimum number of cattle of 10 heads, and the minimum sizes of the areas are determined to be 0.45 ha in the Republic of Karakalpakstan and Khorezm province, and 0.3 ha in the other provinces of Uzbekistan.

Thus, the main branch of the farming enterprises is a production specialization that is determined in the land rent agreement upon the establishment of the enterprise. Furthermore, besides the main branch, additional branches, that are necessary for the main branch, are established in the farming enterprises. For example, cattle breeding farming enterprise may grow fodder crops and grain. In this case, grain and fodder crop production are not additional branches, but they are considered as an activity necessary for the main branch. From the economic point of view, the important feature of this activity is the absence of commodity value and consumption of the manufactured product as working asset in the main branch.

Without demand by the main branch, farming enterprises may have production in small quantities in other directions of agriculture for its own needs. For example, they may practice vegetables, melons production, or horticulture, livestock production as well.

However, the production not connected with the main branch should not be considered as an additional branch when its outcome does not have commodity value and the outcome is used for internal consumption. From this point of view, the branches that have marketable outcome and can bring financial profit for the

farming enterprise by commercial exchange should be considered as additional branches.

Thus, the economic entity with the production lines, that are able to manufacture at least two marketable products and are not connected as a need to the main production branch, should be considered as a multi-branch farming enterprise.

In this case, the additional branches should have contribution to the annual profit (not lower than 1%) of the farming enterprise. The branch, with the profitability lower than that (relative to the main branch), will not have economic feasibility, and as economic incentive of the farming enterprise to develop the additional branch decreases, the additional branch production may become unstable.

It is advisable to prioritize “the branches connected with the main branch” in promoting the development of multi-branch production at farming enterprises by organizational, economic and legal ways (Figure 1).

On the other hand, the development of multi-branch production at the farming enterprise should be implemented with the help of special government programs. The branch that is established as an additional branch at the cattle breeding farming enterprises (even if the main production is cattle breeding, it may vary) should meet the following criteria:

- raw materials base necessary for the additional branch production should cover not lower than 70% of the annual production capacity. It should be possible to source the other 30% of the demanded raw materials from the producers who are located in the vicinity (in the radius of 3-4 km) of the farming enterprise;

- it is advisable that the land site, buildings and other facilities, and equipment, necessary for the additional branch to be established, are available within the territory of the farming enterprise and owned by the farming enterprise;

The aspects to be promoted by the government in the development of the multi-branch farming enterprises²³

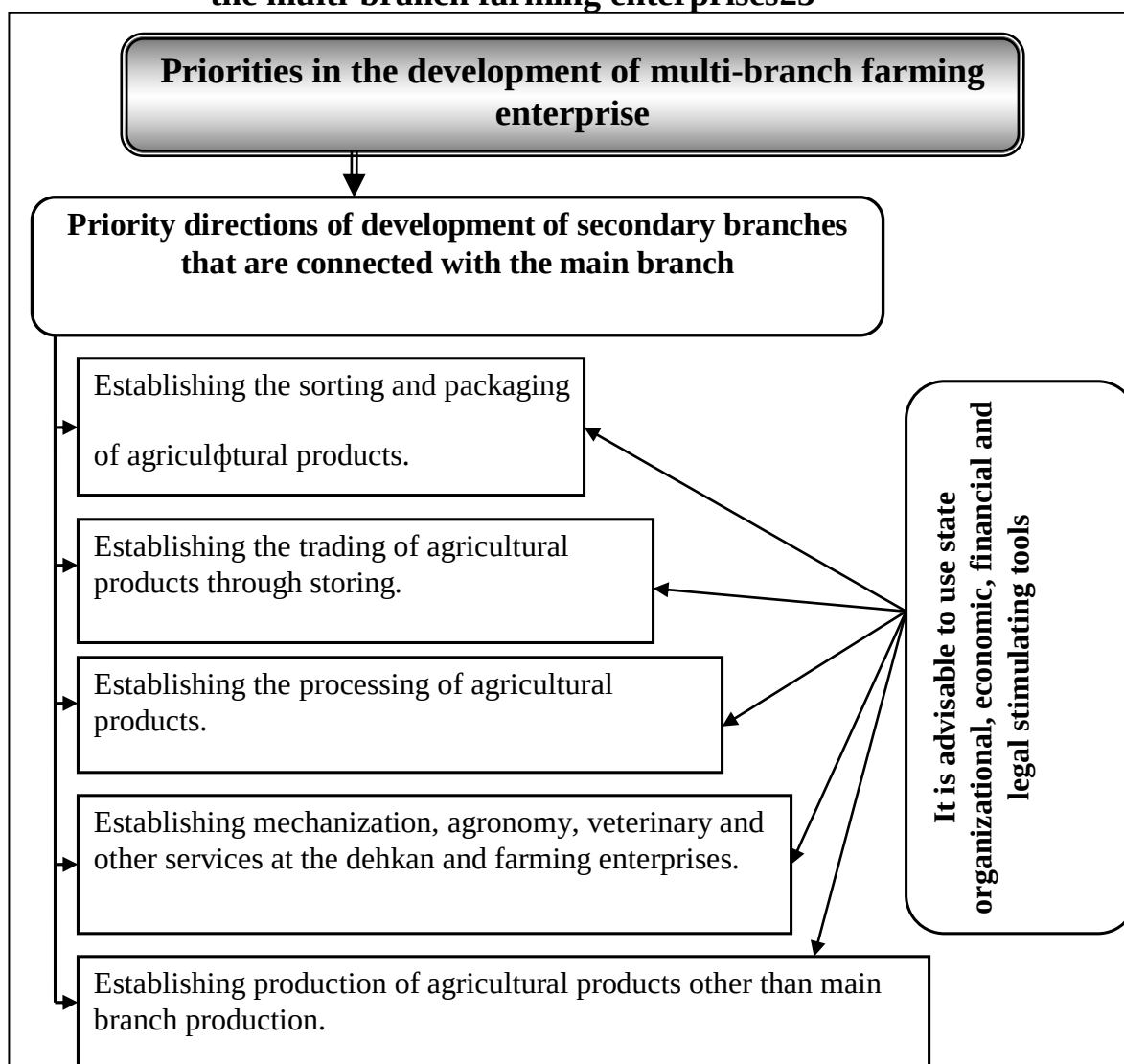


Figure 1

- farming enterprise should have a sufficient amount of qualified work force to establish an additional branch, or (if necessary) it should be possible to hire the demanded agricultural labor force locally;
- finished products produced by the additional branch should have a real consumer in the region where the farming enterprise is located. It would be appropriate to have agreements (agreements - verbal, written) with the identified consumers when additional branch products (not lower than 80%) are sent outside the regional market;
- the head of the farming enterprise and the planned workers for the established additional branch should be familiar with the technology (equipment) to be used in the additional branch or should have the possibility to quickly

²³Source: Developed by the author.

develop the skills (local development through training seminars, short-term training courses, refresher courses, recruitment of training staff).

The implementation of the above-mentioned basic requirements may result in stable profits from the operation of the additional branch by farming enterprises. These requirements are the most important and irreplaceable in establishing the production and, therefore, considered to be the necessary economic basis for multi-branch farming enterprises. However, additional requirements may be put for some branches. For example, the water supply issue should be solved beforehand for the cattle breeding farms that plan to establish production in the horticulture. Similarly, the features of other any planned production branch should be considered.

The above-mentioned measures shall ensure the payback of investments in the additional branch, and give opportunity for farm managers and specialists not to be distracted from the main branch by the additional branch or from the additional branch by the main branch throughout the year (during the critical agricultural seasons), preventing lack of attention to the additional branch, and organize proportional operation of the main and additional branch.

УДК 338.27

Kiseleva Evgenia

***First year student of master degree, International Financial Faculty
Financial University Under the Government of Russian Federation***

Russia, Moscow

THE IMPACT OF ECONOMIC GROWTH ON THE FINANCIAL SECTOR OF THE ECONOMY OF LATVIA

Abstract: This paper examines whether the economic growth impact on the development of the financial market in Latvia.

Keywords: economic growth, financial sector, Latvia, econometrical model

Theoretical background

The connection between the operation of the financial system and economic growth has been one of the most heavily researched topics in development economics. A lot of scholarly papers have been written with the aim to verify how the development and structure of an economy's financial sector affect domestic savings, capital accumulation, technological innovation, and income growth, or vice versa.

There is an evidence of a statistical relation between finance and growth, which indicates causal link running from finance to growth. However, the relationship where high economic growth creates demand for more financial services and thus stimulates the development of the financial sector is equally possible. For instance, Demirgüç-Kunt and Levine [2] demonstrate that banks, other financial intermediaries and stock markets are larger, more active and more efficient in high income countries. As far as the link between finance and growth

is concerned, for a long time, it was common to say that finance affects growth. Moreover, Levine [3] argues that the growth-maximizing mixture of financial markets and intermediaries may depend on economic development and also on legal, regulatory, political, and/or other factors.

Data and model

According to the literature, the generalised equation describing the impact of economic growth on the size of the financial sector may be as follows:

$$(1) \quad Y = a_0 + a_1 \text{GDP} + a_2 \text{CPI} + a_3 \text{Inf} + a_4 \text{Int} + a_5 \text{HTe} + a_6 \text{Inv} + e$$

Table 1. Description of the equation

Letter	Variable	Explanation
Y	Domestic credit provided by financial sector (% of GDP)	Domestic credit provided by financial sector has been chosen as an indicator of financial market development as it is the most reliable one. Stock market is too merged with the overall European market, so it is impossible to calculate stock market indicators for Latvia.
GDP	GDP per capita growth (annual %)	GDP is the main indicator of economic growth and the main variable in this research. It is vital to test whether overall economic growth has the impact on financial sector. It is supposed, that GDP per capita growth, as the main indicator of economic growth, will significantly describe the exogenous variable.
CPI	Consumer price index (2010 = 100)	The more the consumer price index, the more expensive basic market basket and less amount of money can be delivered to the financial market
Inf	Inflation, GDP deflator (annual %)	Inflation influences people's trust to financial market
Int	Real interest rate (%)	Interest rate is the first indicator for determining cost of capital, so too high interest rate may lead to the decrease in demand for bank credit
HTe	High-technology exports (% of manufactured exports)	Technological progress and innovation are widespread in the "production process" of the financial sector. Thus, technological progress can be expected to change the organisation of financial activity
Inv	Net investment in nonfinancial assets (% of GDP)	Investment in non-financial assets represents the growth of real sector of economy which boost the demand for financial market services
e	Disturbance term	

According to the coefficient of determination, the regression model is described by correct variables, as R^2 is more than 70%. Moreover, F-test shows, that F is more than F_{crit} (F_{crit} is approximately 2,85). It means that R^2 is significant in the model. Thus, the model is described by its variables by 70%.

As for testing the significance of coefficients, standard errors of the coefficients of the regression model should be less than their value. This rule is not fulfilled for the following variables: GDP, Inf, Inv.

This result ruins the main hypothesis that financial market development depends mainly on the growth of the GDP. Furthermore, inflation and net investment in nonfinancial assets are also insignificant in the model.

So we found out that the more correct equation will be as follows:

$$(2) \quad \begin{cases} Y = a_0 + a_2 \text{CPI} + a_4 \text{Int} + a_5 \text{HTe} + e \\ R^2 = 0,88 \quad F = 43,3 \end{cases}$$

Variables describe 88% of the model and each variable is significant.

The fitted model is as follows:

$$(3) \quad Y_{\text{fitted}} = -7,02 + 1,23 \text{CPI} - 2,46 \text{Int} - 4,43 \text{HTe}$$

$Y_{\text{predicted}}(1996) = 2,192$. Confidence intervals of predictive values are as follows: $-16,64 < Y_{1996} < 21,02$. So, $Y_{\text{real}}(1996)$ appears to be inside the interval. Thus, the model can be called adequate.

In order to check the model for homoscedasticity the Goldfeld–Quandt test was used. $GQ = 0,45$, $GQ(-1) = 2,18$ what is less than $F_{\text{crit}} = 3,16$. It means that there no heteroscedasticity in the model. With the aim to check autocorrelation Durbin–Watson test was used. Calculated d for the model is in the interval with uncertainty level, so other variables may exist that describe the model.

Conclusion

As far as correlation between financial market development and economic growth is concerned, the analyses showed that the first can be described by the second but with several limitations. The financial market development was represented as a domestic credit provided by financial sector. The choice was predetermined by the specific characteristic of Latvian financial market (inclusiveness into European financial market). Such indicator can be described by such economic variables as consumer price index, high-technology and export real interest rate while GDP per capita growth, inflation, and investments in non-financial assets have not significant role. Such dependence may be explained as follows: financial market participants actively use these two variables when deciding whether to invest in financial instruments. So, the rise of consumer price index by 1% leads to the change in domestic credit provided by financial sector by 1,23% of GDP. As for real interest rate – when it rises by 1%, domestic credit provided by financial sector declines by 2,46% of GDP. The model is adequate and appropriate for predicting the domestic credit provided by financial sector, however, there can be other variables that have also significant impact. However, such factors may be immeasurable, for example legal, regulatory, political, and other factors.

Literature:

1. Econometrics. Model of real system /Tregub I.V.// Москва, 2016.
2. Demirgüç-Kunt, A., Levine, R, Bank-based and market-based financial systems, cross-country comparisons/ World Bank Policy Research Working Paper, 1999. No. 2143, Washington DC// Available:

<http://documents.worldbank.org/curated/en/259341468739463577/Bank-based-and-market-based-financial-systems-cross-country-comparisons>

3. Levine, R. Finance and Growth: Theory and Evidence/ NBER Working Paper, 2004, No. 10766, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.// Available: www.nber.org/papers/w10766

4. OECD Economic Surveys LATVIA OVERVIEW/

5. World Bank national accounts data/ the official site of the World Bank// Available: <http://databank.worldbank.org/data/reports>

УДК 519.868

Korotkiy R.M.

master student of 1st year

IFF group 1-2m

Scientific adviser:

Tregub I.V.

**Ph.D. in Technics, Sc.D. in Economics, Professor
Financial University under the Government of the RF
Moscow, Russia**

Короткий Р.М.

студент 1 курса магистратуры

МФФ группа 1-2м

Трегуб И.В., к.т.н., д.э.н.

научный руководитель, профессор

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

ANALYSIS OF THE PRESENCE OF “DUTCH DISEASE” IN SWEDEN

АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ “ГОЛЛАНДСКОЙ БОЛЕЗНИ” В ШВЕЦИИ

Annotation: Economy of the country should have a very solid basis to prosper. Some states use natural resources as foundation for further economic development. “Dutch disease” phenomenon shows that large investments in this sphere will cause deindustrialization of economy. This article is devoted to detection of “Dutch disease” in Sweden based on local natural resources.

Key words: “Dutch disease”, Sweden, econometrics, natural resources

Аннотация: Экономика страны должна иметь очень надежную основу для развития. Некоторые государства используют природные ресурсы в качестве “фундамента” для дальнейшего экономического роста. Явление “Голландская болезнь” показывает, что крупные инвестиции в этой сфере приведут к деиндустриализации экономики. Данная статья посвящена выявлению «голландской болезни» в Швеции по отношению к местным природным ресурсам.

Ключевые слова: “Голландская болезнь”, Швеция, эконометрика, полезные ископаемые

At all times, natural resources were extremely important for the economy. Export can generate steady income for the country at rather low extraction cost, and the proceeds can be allocated to the most important sectors of economy. However, on practice we faced “Dutch disease”, when country experience deindustrialization of the economy, “...as that which occurred in Holland with the exploration of North Sea Oil, which raised the value of the Dutch currency, making its exports uncompetitive and causing its industry to decline” [2]. Sweden in the second half of 20th century became one of the richest and most advanced countries due to export of natural resources, mostly wood and ores.

Later, the country focused on more technological production and today companies like Volvo and Ikea are known worldwide. At the same, the news, that Swedish economy is oriented on resources export more than it should be, are anxious [1], [3]. In this work, I want to inspect, is country still very dependent on natural resources or “Dutch disease” is not a threat to the country.

Model construction was based on the last year study [4]. As soon as the main indicator for this case is industrial sector of the economy, it was decided to link it to ore and metal export, because Swedish market capacity is relatively low and big part of extracted resources should be exported. For them as the main dependent indicator current exchange rate SEK/EURO was chosen, as biggest trade partners for the country are from Eurozone. Concerning industrial production, there were more influential indicators. Unemployment can show how the overall workforce reacts to the changes in economy. In case of deindustrialization, the unemployment will increase in an unusual way, being a consequence of companies closing. GDP fluctuations will be part of structure changes, with significant part of ores export and decreasing part of production sector. The last factor, which was included, is SEK/EURO exchange rate, which has a significant effect on industrial production, as biggest part of it is export-oriented and focused mostly on Eurozone countries.

Both industrial production and ores and metal export are included in each other models, making it possible to construct a system of 2 models [5]. It is the following:

System: SWEDEN Workfile: ECONOMETRICS1::Econometrics\

ViewProcObjectPrintNameFreezeInsertTxtEstimateSpecStatsResids

System: SWEDEN
Estimation Method: Least Squares
Date: 02/14/17 Time: 13:58
Sample: 1995 2014
Included observations: 20
Total system (balanced) observations 40

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	1442.300	153.0817	9.421767	0.0000
C(2)	-69.16771	24.33380	-2.842454	0.0079
C(3)	-29.50441	6.324036	-4.665439	0.0001
C(4)	-1.508824	0.317014	-4.759488	0.0000
C(5)	6.833192	0.826275	8.269875	0.0000
C(6)	-27.15107	16.14249	-1.681963	0.1026
C(7)	4.194833	1.480589	2.833219	0.0080
C(8)	-0.421561	0.169983	-2.480017	0.0188
C(10)	0.021872	0.002151	10.16823	0.0000

Determinant residual covariance112.3611

Equation: INDUSTRIAL_PRODUCTION_IN = C(1) + C(2)
*ORES_AND_METALS_EXPORTS_ + C(3)*UNEMPLOYMENT + C(4)
*GDP + C(5)*EXPORT_VALUE_INDEX + C(6)*EUR_SEK
Observations: 20

R-squared	0.938231	Mean dependent var	1123.028
Adjusted R-squared	0.916170	S.D. dependent var	115.4123
S.E. of regression	33.41578	Sum squared resid	15632.60
Durbin-Watson stat	1.635661		

Equation: ORES_AND_METALS_EXPORTS_ = C(7) + C(8)*EUR_SEK +
C(10)*EXPORT_VALUE_INDEX
Observations: 20

R-squared	0.860248	Mean dependent var	3.478888
Adjusted R-squared	0.843807	S.D. dependent var	1.040559
S.E. of regression	0.411242	Sum squared resid	2.875046
Durbin-Watson stat	0.965660		

Pic. 1. Eviews system estimation, 2017

Ores and metals exports – bln. dollars; industrial production index – index points; unemployment – percentage; GDP - PPP bln. dollars; Export value index – index points; EUR/SEK exchange rate – ratio. Indicators influence dependent variables the following way: increase in unemployment by 1 percent will lead to decrease in industrial production index by 69,16 index points.

As it can be observed, system is self-sufficient. R2 test like practically all other tests are passed, except for the Durbin-Watson test. Durbin-Watson statistic is a test statistic used to detect the presence of autocorrelation - a relationship between values separated from each other by a given time lag - in the residuals (prediction errors) from a regression analysis. [6] In both models D-W statistic is

situated in so-called “gray zone”, where is no statistical evidence that the error terms are positively or negatively autocorrelated. Thereby it is impossible to say, whether there is presence of correlation or not. This was the best possible way to construct model, using above mentioned indicators for the last 20 years.

Sweden has an export-oriented mixed economy. Timber, hydropower and iron ore constitute the resource base of an economy with a heavy emphasis on foreign trade. Nevertheless, not all resources are subjects to trade, industrial production is another important sector of economy.

Analysis of the results shows us how complicated it can be to identify “Dutch disease” in country, where no clear signs of it, like in UAE or Saudi Arabia. Possible autocorrelation of both models is not a good sign, so it is difficult to make fair conclusion on this problem. One of the reasons of such result can be changes in structure of economy, where ores and metal export is increasing, or, vice versa, decreasing. Following observations are recommended.

List of literature:

1. De Vylder Stefan. “Den “holländska sjukan” och bistånd” 09.2010, URL:<http://nationalekonomi.se/filer/pdf/20-6-sv.pdf>
2. Dutch disease. URL:www.thefreedictionary.com/Dutch+disease
3. Munkhammar V. Makrorådet: Sverige lider av holländska sjukan, 14.09.2015 URL:<http://www.di.se/artiklar/2015/9/14/makroradet-sverige-lider-av-hollandska-sjukan/>
4. Magnusson Pär. Varning för holländska sjukan, 15.09.2015 URL:<http://www.di.se/di/artiklar/2015/9/15/varning-for-hollandska-sjukan/?timestamp=1442534400317>
5. Трегуб А.В., Трегуб И.В. Методика прогнозирования показателей стохастических экономических систем //Вестник Московского государственного университета леса – Лесной вестник. – 2008. – №2 (59). – С. 144-152.
6. Трегуб И.В., Хацуков к.л. Проверка применимости модели для прогнозирования экономических показателей // Экономика и социум. 2014. № 4-4 (13). С. 1345-1349.

УДК 339.727.2

Nadyrova E.M.
master student

1 year, “International Finance” department

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

RESEARCH OF FDI INFLOWS DETERMINANTS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract:

The aim of the study was to evaluate the factors affecting the FDI inflow to Russia. The influence of four important parameters was identified. They were:

GDP in the previous period, total reserves (including gold), R&D expenditure and average annual OPEC crude oil price. At the same time export in the previous period, inflation, number of R&D researchers and FDI in the previous period were not essential for investors. The need of further institutional analysis was revealed.

Key words: capital flow, foreign direct investment, investment attraction, econometric model, institutional factors.

Among the diverse forms of economic activity foreign direct investment (FDI) is becoming increasingly important. It is an essential element of the global economy and international finance. FDI are long-term investments in companies and banks when a foreign legal entity or individual acquires control and participates in the enterprise operation. They can have various forms, for example, shares acquisition or a new project set-up.

FDI attraction into the country is one of the key sources of economic growth along with increase in high-tech production output and diversification of the economy. FDI can guarantee the sustainability of the economic growth because of its specific feature: the inflow of technology and know-how.

Many scientists dedicate their theoretical studies to the problem of foreign direct investments and the impact they have on different countries. Among the most modern researchers are W. Thorbecke, M. Blomström, H. Görg, L. Alfaro, R. Lipsey. Some effects of FDI, for example, technological exchanges, are discussed in detail in studies of K. Ramanathan, H. Blalock and others. Among the Russian authors O.G. Golichenko, V.I. Tinyakova, G.B. Kleiner, V.N. Lifshitz work on common investments problems in the economy.

The problem of the research is of high importance and relevance as Russia attracts the least amount of FDI compared to the BRICS countries. In 2014 more than 22 billion dollars was invested in the Russian economy and in 2013 - more than 69.2 billion. The FDI inflow rate is now at its lowest point for the past 10 years. Even in the crisis year 2009 the figure was higher - \$ 36.6 billion.

The main barriers for FDI attraction are the low level of economic diversification, low efficiency of public administration, corruption as well as other problems. Companies are not sure in the investment climate stability and are not willing to do business because of high risks.

In these terms the aim of this scientific paper is to define the factors that affect the FDI inflows to the Russian Federation. To analyze their impact annual data of main economic indicators from 1996 to 2015 was collected and econometrical model based on linear regression was built.

The author puts forward a series of hypotheses that are tested statistically.

Hypothesis 1. One of the key determinants of FDI is the gross domestic product. It symbolizes consumer potential of the market and, consequently, perspective profitability. It should be noted that this variable represents the preceding period as in practice investors make judgements based on accurate statistical indicators of the previous period rather than incomplete or inaccurate

current period data.

Hypothesis 2. FDI inflows positively correlate with the reserves of the country (total reserves including gold) because they eliminate the default risk of the loan agreement almost completely and reduce the likelihood of unplanned changes in the national currency. As a consequence, the credibility of the economic policy increases, international relations strengthen and the business activity of the population rises.

Hypothesis 3. Export is shipping of the goods and services out of the jurisdiction of a country. In other words, this figure shows what amount is spent in the international market and, therefore, not consumed by the country. As a result, it is assumed that export determines FDI (negative correlation). As in the H1, this variable is chosen in the previous period.

Hypothesis 4. The main factor that stops foreign investors is inflation. By the way, over the past 5 years the inflation rate was 50%. In 2015 inflation reached 15% that is more than the crisis year level (2008 - 14%).

Hypothesis 5. Investors take into account information on the R&D achievements of Russian companies because innovations and unique production can ensure high return. R&D expenditure and number of researchers in R&D are included as defining parameters.

Hypothesis 6. Current foreign direct investments correlate with the FDI level in the previous period as investors take into consideration historical data.

Hypothesis 7. Oil plays a key role in the economies of countries that export crude oil and petroleum products. Rise in world oil prices has a beneficial effect on the Russian economy allowing increase in revenue in the global market. For this reason, foreign direct investment inflows rise.

Table 1. Descriptive analysis of the variables

Hy-poth.	Variable	Abbr.	Measurement	Arithm. mean	Stand. dev.	Source of inf.
1	GDP in the previous period (X1)	GDPt-1	Current billion US\$	976	731	Worldbank
2	Total reserves (includes gold) (X2)	Reservest	Current billion US\$	249	208	Worldbank
3	Export in the previous period (X3)	Exportt-1	Current billion US\$	291	197	Worldbank
4	Inflation, consumer prices (X4)	Inflationt	Annual %	18	19	Worldbank
5	Research and development expenditure (X5)	R&D expendituret	% of GDP	1	0	Worldbank
	Researchers in research and development (X6)	Researchers in R&Dt	Per million people	3287	195	Worldbank

6	Foreign direct investment inflow in the previous period (X7)	FDIt-1	Current billion US\$	25	25	Worldbank
7	Average annual OPEC crude oil price (X8)	Oil pricet	US\$ per barrel	54	34	Statista

X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8 are the regressors that define the endogenous variable Y – FDI inflow. Mathematically, the model will have the following form:

$$\begin{cases} Y = a_0 + a_1X1 + a_2X2 + a_3X3 + a_4X4 + a_5X5 + a_6X6 + a_7X7 + a_8X8 + \varepsilon_t \\ \varepsilon(\varepsilon_t) = 0 \\ \sigma(\varepsilon_t) = const \end{cases}$$

Taking into account given information the author applied the least square method with the help of the econometric program EVIEWS.

The initial estimation of the impact of chosen variables on FDI are presented in Table 2.

Table 2. Initial estimation at EVIEWS

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.660341	102.5928	0.035678	0.9722
GDPT-1	-0.025195	0.036446	-0.691306	0.5037
Reservest	0.095319	0.046874	2.033523	0.0668
Exportt-1	0.016229	0.161592	0.100431	0.9218
Inflationt	0.013629	0.180035	0.075703	0.9410
R&D expendituret	-30.66241	35.96744	-0.852505	0.4121
Researchers in R&Dt	0.007608	0.023900	0.318316	0.7562
FDIt-1	0.191008	0.236119	0.808949	0.4357
Oil pricet	0.407126	0.220642	1.845187	0.0927
R-squared	0.900577	Mean dependent var.		25.63776
Adjusted R-squared	0.828270	S.D. dependent var.		24.82822
S.E. of regression	10.28889	Akaike info criterion		7.802169
Sum squared resid	1164.473	Schwarz criterion		8.250249
Log likelihood	-69.02169	Hannan-Quinn criter.		7.889639
F-statistics	12.45486	Durbin-Watson stat		2.397856
Prob (F-statistic)	0.000163	-		-

After the first estimation some variables should be excluded because of their coefficient insignificance, iteration by iteration (X4-X3-X6-X7). Finally, there will be a new model with a new range of significant variables.

Table 3. Final estimation at EVIEWS

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	30.59971	27.40552	1.116553	0.2812
GDPT-1	-0.019132	0.006113	-3.129715	0.0069
Reservest	0.100548	0.031466	3.195438	0.0060
R&D expendituret	-31.20867	24.47998	-1.274865	0.2218
Oil pricet	0.43052	0.182218	2.362843	0.0321
R-squared	0.892294	Mean dependent var.		25.63776

Adjusted R-squared	0.863572	S.D. dependent var.	24.82822
S.E. of regression	9.170597	Akaike info criterion	7.482200
Sum squared resid	1261.498	Schwarz criterion	7.731133
Log likelihood	-69.82200	Hannan-Quinn criter.	7.530794
F-statistics	31.06686	Durbin-Watson stat	1.970464
Prob (F-statistic)	0.000000	-	-

$$Y = 30.6 - 0.02 * X1 + 0.1 * X2 - 31.2 * X5 + 0.4 * X8$$

or

$$FDI_t = 30.6 - 0.02GDP_{t-1} + 0.1Reserves_t - 31.2R\&D \text{ expenditure}_t + \\ + 0.4Oil \text{ price}_t$$

The influence of four important parameters on foreign direct investment in the Russian Federation has been identified. They are: GDP in the previous period, total reserves (including gold), R&D expenditure and average annual OPEC crude oil price. At the same time export in the previous period, inflation, researchers in R&D and FDI in the previous period are not essential for investors. Interestingly, the calculations do not confirm the hypothesis about positive correlation between FDI and GDP in the previous period and between FDI and R&D expenses while negative correlation takes place.

The R-squared is rather high and gives 89% probability of the true forecast based on this model. It is also clear that the real observed value of FDI inflows fits into the confidence interval. That means that the model is adequate and can be used for forecasting.

To confirm the third Gauss-Markov condition the Durbin Watson test is used. As the DW statistics is between dU and 4-dU, there is no autocorrelation in residuals, the third Gauss-Markov condition is confirmed and the OLS can be used for estimating the coefficients.

Table 4. Durbin Watson statistics

0	dL	dU	DW	2	4-dU	4-dL	1
0	0.9	1.83	1.97	2	2.17	3.1	1

Homoscedasticity of random disturbances is checked with the help of the White test (Fig. 1). As probability of the null hypothesis is much more than 5%, the test did not reveal the presence of heteroscedasticity.

F-statistic	1.119036	Prob. F(14,5)	0.4885
Obs*R-squared	15.16125	Prob. Chi-Square(14)	0.3672
Scaled explained SS	10.10539	Prob. Chi-Square(14)	0.7544

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-632.0242	7223.759	-0.087492	0.9337
X1^2	-0.000425	0.000818	-0.519224	0.6258
X1*X2	0.001793	0.005083	0.352743	0.7387
X1*X5	-2.796317	4.596155	-0.608404	0.5695
X1*X8	0.009472	0.011451	0.827222	0.4458
X1	3.452085	4.895969	0.705087	0.5122
X2^2	0.008821	0.012988	0.679203	0.5272
X2*X5	1.706250	32.71749	0.052151	0.9604
X2*X8	-0.142438	0.219302	-0.649508	0.5447
X2	-1.151430	35.37248	-0.032552	0.9753
X5^2	915.7133	4487.304	0.204068	0.8463
X5*X8	-25.43589	153.7578	-0.165428	0.8751
X5	-631.9338	11468.16	-0.055103	0.9582
X8^2	0.236878	0.626640	0.378014	0.7209
X8	28.72774	168.7193	0.170269	0.8715

R-squared	0.758063	Mean dependent var	63.07489
Adjusted R-squared	0.080638	S.D. dependent var	99.62248
S.E. of regression	95.52139	Akaike info criterion	12.07028
Sum squared resid	45621.68	Schwarz criterion	12.81708
Log likelihood	-105.7028	Hannan-Quinn criter.	12.21607
F-statistic	1.119036	Durbin-Watson stat	2.216326
Prob(F-statistic)	0.488502		

Fig. 1 – Homoscedasticity Test: White

To visualize the results, the graph is created (Fig. 2). It shows that the overall trend remains, however, some of predicted FDIs are very different from their statistical estimations.

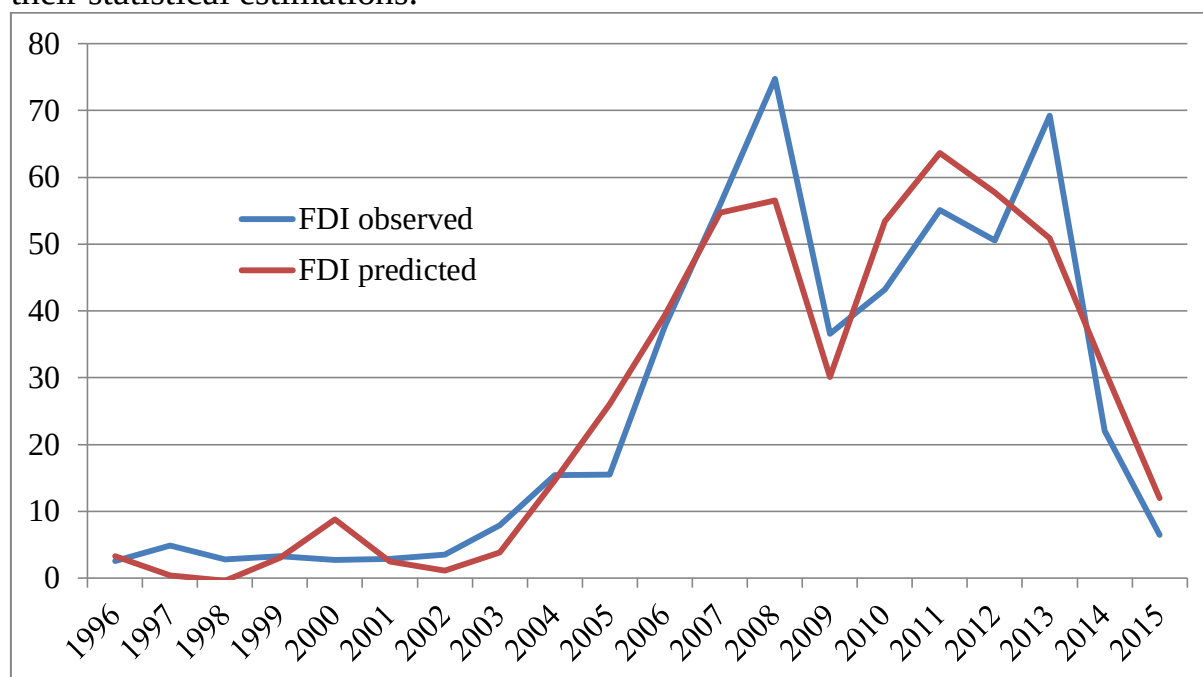


Fig. 2 – Dynamics of FDI observed and FDI predicted by the model

Overall, the relationship between foreign direct investment inflows in Russia and a range of economic factors in the period between 1996 and 2015 was

analyzed. Being trustworthy and adequate, the econometric model passed a number of tests. Calculations confirmed the hypothesis 2 and 7 and proved significance of total reserves and oil price for decision-making of foreign investors. Moreover, gross domestic models in the previous period and R&D expenditure variables were also included in the model showing negative correlation with the endogenous variable – FDI.

But at the same time, the model requires further study as significant role of the institutional factors were not taken into consideration. Firstly, well-developed institutions contribute to the growth of productivity of factors in the country-recipient. Secondly, operation of poor-developed institutions can lead to additional costs for the investors (for example, bribes in case of corruption). Thirdly, the FDI are particularly vulnerable to all the forms of uncertainty in the host country. Thus, the institutional factors can explain the dynamics of FDI flows as well as economic determinants, especially in developing economies, e.g. the Russian Federation.

The list of reference:

1. Average annual OPEC crude oil price from 1960 to 2017 (in U.S. dollars per barrel) // Statista URL: <https://www.statista.com/> (дата обращения: 27.02.2017).
2. DataBank. World Development Indicators // The world bank URL: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx> (дата обращения: 27.02.2017).
3. Foreign direct investments in Russia sharply decrease // BBC URL: http://www.bbc.com/russian/news/2016/05/160527_direct_investments_russia (access date: 25.02.2017).
4. Suslov M.Yu.E., Tregub I.V. Ordinary least squares and currency exchange rate // International Scientific Review. 2015. № 2 (3). С. 33-36.
5. Tregub I.V. The capital market model on the example of Norway // в сборнике: forum for research in empirical international trade сан Рафаэль, 2015.

УДК 330.4

Orlov Ph.P.

First-year master student

International Finance Faculty

Financial University under the Government of Russian Federation

Russia, Moscow 2017

THE USE OF ECONOMETRIC METHODS IN THE CONSTRUCTING OF MATHEMATICAL SYSTEMS FOR DETECTING «DUTCH DISEASE» IN ECONOMY. EVIDENCE FROM CANADA

Key words:

Dutch disease, Canada, GDP, regression, export, crude oil, natural gas, energy, oil prices, natural resources, industry, exchange rates, economics, econometrics.

Abstract

This work answers the question about existence of the Dutch disease in Canada. To answer this question the regression analysis was made with the help of a special software EvIEWS 9. The TSLS model, which was used in this work, shows us the situation where Canadian GDP depends on exchange rates, oil prices, export of crude oil and where exchange rates depend on GDP, oil prices, export of natural gas and other energy.

Introduction

The Dutch disease relates to the situation where a resource boom appearing in an economy leads to the strengthening of real exchange and to the weakening of manufacturing sector at the same time. The underlying mechanism, which takes place in the Dutch disease, works that the real exchange rate tends to become stronger with the increase of exports from the natural resource sector. However, such currency strengthening affects badly the economy's exports relating to the manufacturing sector. It may even lead to de-industrialization.²⁴

Hypothesis and literature review

First of all, it is important to recall a situation from the past to explain the hypothesis of this work. In the period of 2002 - 2008, the significant rise in oil prices and commodity has led to a development of the Canadian commodity and energy sectors. It can be demonstrated by the substantial development of the oil sand in the province of Alberta, in its Northern part called Athabasca. The increase of the oil prices to a new high level has caused an expansion of oil extraction and its export, because the extraction from oil sand is really difficult and costly. This has led to a significant increase of nominal GDP per capita in Alberta, to important financial spillovers for some other provinces and improvement of public finance in the region. During the same term, the exchange relation of Canadian dollar/US dollar appreciated and the industrial production sector has contracted. Canada has also increased many concerns of economists and policy makers while the rise of commodity and energy prices gives obvious benefits for its economy as a whole.

These concerns were mainly referred to the possibility that the Dutch disease phenomenon could take place in the Canadian economy at that period of time. However, it does not mean that the situation has changed and it gives us additional reasons to check it. It is taken for granted nowadays by the most part of analysts that strengthening of the Canadian dollar versus the US dollar negatively affects the Canadian economy. Moreover, it is also strongly believed that the Canadian currency is very dependent on oil prices.²⁵ If we return back again to the example above, sometime later the sudden decrease took place, because the oil and commodity prices together with the worsening situation relating to the financial crisis in 2008 have put an end to the resource boom in Canada. Going

²⁴ Corden, W.M. - "Boom Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation." 1984.

²⁵ The Toronto conference in January 2008 - "Implications for Canada of a High-valued Canadian Dollar. Has the Canadian Economy Caught Dutch Disease?"

further into the version of existence of the Dutch disease in Canada it is necessary to mention that there was a slight decrease in the Canadian manufacturing sector of economy at that period of time. It was shaken as well, because of the worsening of the economy of the United States the same year.

According to all mentioned before, it makes sense to make a hypothesis basing on two strands. They were already used some time ago by different authors.²⁶ A first strand should test that GDP of Canada is dependent on the CAD/USD exchange rate, oil prices and export of crude oil. A second strand should test whether the CAD/USD exchange rate is dependent on GDP, oil prices, export of natural gas and other energy resources.

Analysis and results

During the recent analysis was used the Two-Stage Least Squares Regression model which is the most suitable here, because our hypothesis includes two strands which consist of dependent and independent variables and this model is used exactly in such cases. 2SLS analysis is the extended version of the OLS model.

The recent analysis has two dependent variables: GDP and CAD/USD exchange rate. It has four independent variables: oil prices, export of crude oil, export of natural gas and export of other energy resources. All data was taken from the Statistics Canada and Federal Reserve Bank of St. Louis. GDP is the model is the Real GDP Index for Canada, where 2010 is taken as 100. Oil prices are in US dollars and are WTI historical prices. All export variables are presented in analysis in millions of US dollars. All abovementioned data was taken quarterly for the period of 1996 – 2016 and is seasonally unadjusted.

According to these indicators, the following equation was composed:

$$\begin{cases} GDP = C(1) + C(2)CAD\_USD + C(3)OIL\_PRICE + C(4)CRUDE\_OIL \\ CAD\_USD = C(5) + C(6)GDP + C(7)OIL\_PRICE + C(8)NATURAL\_GAS + \\ C(9)OTHER\_ENERGY \end{cases}$$

Instruments: OIL_PRICE, CRUDE_OIL, NATURAL_GAS, OTHER_ENERGY

Total amount of observations in each equation is 84 and 168 observations in total, which gives us a possibility of a widespread regression analysis to find evidence of existence of the Dutch disease in Canada. The result is below:

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	1.312888	0.249904	5.253578	0.0000
C(2)	-0.888431	0.417007	-2.130496	0.0347
C(3)	0.003245	0.002216	1.464725	0.1450
C(4)	1.75E-05	4.19E-06	4.164732	0.0001
C(5)	0.880419	0.068161	12.91673	0.0000

²⁶ Robert A. Amano, Simon van Norden – “Oil Prices and the Rise and Fall of the U.S. Real Exchange Rate” May 1996.

C(6)	-0.343461	0.085197	-4.031388	0.0001
C(7)	0.004616	0.000409	11.27488	0.0000
C(8)	-4.16E-06	2.12E-06	-1.960756	0.0517
C(9)	3.57E-05	1.94E-05	1.836706	0.0681
Determinant residual covariance 2.69E-06				
First equation: GDP = C(1) + C(2)*CAD_USD + C(3)*OIL_PRICE + C(4)*CRUDE_OIL				
R-squared	0.626499	Mean dependent var		0.934925
Adjusted R-squared	0.612492	S.D. dependent var		0.129250
S.E. of regression	0.080459	Sum squared resid		0.517886
Second equation: CAD_USD = C(5) + C(6)*GDP + C(7)*OIL_PRICE + C(8)*NATURAL_GAS + C(9)*OTHER_ENERGY				
R-squared	0.866707	Mean dependent var		0.814886
Adjusted R-squared	0.859958	S.D. dependent var		0.127649
S.E. of regression	0.047769	Sum squared resid		0.180269

According to the result determined by Eviews 9, it is necessary to mention several facts. Firstly, both R² s demonstrate high values. The first R² is 0,63 and it means that the total deviation of Canadian Gross Domestic Product can be explained by CAD/USD exchange rate, oil price and export of crude oil. The second R² is even higher and equals to 0,87 and illustrates that CAD/USD exchange rate really depends on GDP, oil price, export of natural gas and export of other energy. Moreover, all the probabilities of mistakes are low and are about 0,1 while rounding them. It means that our model is significant. Statistical Error indicators of regression demonstrate low probability of statistical error that means that the regression results are very accurate.

Conclusion

According to the econometric model illustrated above, several economic conclusions should be made. The GDP index of Canada decreases by 0,89% if the exchange rate of Canadian dollar increases by 1 LCU to the US dollar. It means that the economy of Canada really suffers from the Canadian dollar strengthening. Another fact is that the Index of GDP slightly rises by 0,003% if oil price increases by 1 US dollar. Moreover, the Index of GDP increases by 1,75% if the export of crude oil rises by 1 million US dollars. It shows us that the Canadian GDP is influenced by oil prices and export of oil. Pretty the same situation refers to the second equation, where CAD/USD exchange rate decreases by 0,34% if the GDP index increases by 1%. CAD/USD exchange rate also rises by 0,0046% if oil price rises as well. It means that the Canadian dollar is slightly influenced by oil prices.

Another economic conclusion refers to the Canadian exports, where export of crude oil, natural gas, refined petroleum and other energy resources is one of

the minor parts in the export structure of Canada. It is just 3% out of total and it demonstrates us that the sector of natural resources does not influence the Canadian economy too much.

Finally, it is obvious that the Canadian economy is dependent on oil prices and the sector of natural resources (especially crude oil). However, such dependence is very slight and the mentioned sector is not the major one in Canada. According to these two conclusions, we can make a final one: there is no Dutch disease in Canada nowadays, but it can take place in this country if some special conditions appear.

References:

1. www.statcan.gc.ca
2. fred.stlouisfed.org
3. Corden, W.M. - "Boom Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation." 1984.
4. The Toronto conference in January 2008 - "Implications for Canada of a High-valued Canadian Dollar. Has the Canadian Economy Caught Dutch Disease?"
5. Robert A. Amano, Simon van Norden – "Oil Prices and the Rise and Fall of the U.S. Real Exchange Rate" May 1996.
6. Трегуб И.В. Математические модели динамики экономических систем – монография, М.: 2009.
7. Suslov M., Tregub I. Modeling the currency exchange rate. Methods and principles // Economics. 2015. № 1. С. 67-70.
8. Suslov M.Yu.E., Tregub I.V. Ordinary least squares and currency exchange rate // International Scientific Review. 2015. № 2 (3). С. 33-36.

The influence of "Dutch Disease" on the Libya's economy.

Prepared by: Anton Shumov

University: Finance University under the Government of the Russian Federation

Faculty: International Finance Faculty

Group: 1-2 master program

Academic adviser: Tregub Ilona Vladimirovna

Key words: GDP, General Government Revenue, Econometrics, Exports, "Dutch disease", Economics, Oil prices, Oil-producing country, Libya, Econometric model, use of Eviews, Study of real statistical data.

Abstract

This work sheds light on the "Dutch disease" and its influence on the oil-producing economies through the analysis of correlation between gross domestic product of the chosen country and such key indicators as country's exchange rate, oil prices and government revenue. Model shows, how changes in general government revenue and oil market prices, depreciation or appreciation, as well as exports (taking into account, that oil-producing country is mainly oil-exporter), affects GDP. It supposed that county's exchange rate depends on the oil market

demand, or in case of this research on export volume for a given time series.

Summary

The research aims to analyze the presented econometric model in Libya. Libya is a country, strongly dependent on oil exports revenues. Research includes substantiated problem, main economic indicators of Libya for the period 1997-2015, oil prices for the same period of time and estimated model. Model has been estimated using 2SLS method, using EViews program. This work represents a practical example of econometric modeling using real data and based on real economic case. This model contains mathematical representation of the system according to the formulation of problem, methods of constructing the model, computer implementation process modeling and analysis of results. This research provides information about the interdependence of main economic indicators of Libya. In conditions of high oil price volatility, volatility of demand it is scientifically considerable to analyze economic indicators of oil-producing country and estimate possible or existing interdependence between them as well as real influence of chosen indicators on the economy and the influence of previous periods indicators on the forecast.

Introduction

The GDP per capital of Libya soared by 676% in the 1960s and a further 480% in the 1970s. However such fantastic growth rates proved unsustainable in the face of global oil recession and international sanctions. Consequently the GDP per capital shrank by 42% in the 1980s. Successful diversification and integration into the international community helped current GDP per capita to cut further deterioration to just 3.2% in the 1990s. Libya is an OPEC member and holds the largest proven oil reserves in Africa (followed by Nigeria and Algeria), 41.5 Gbbl (6.60×10^9 m³) as of January 2007, up from 39.1 Gbbl (6.22×10^9 m³) in 2006. About 80% of Libya's proven oil reserves are located in the Sirte Basin, which is responsible for 90% of the country's oil output. The state-owned National Oil Corporation (NOC) dominates Libya's oil industry, along with smaller subsidiaries, which combined account for around 50% of the country's oil output. Among NOC's subsidiaries, the largest oil producer is the Waha Oil Company (WOC), followed by the Agoco, Zueitina Oil Company (ZOC), and Sirte Oil Company (SOC). Oil resources, which account for approximately 95% of export earnings, 75% of government receipts, and over 50% of GDP. Oil revenues constitute the principal foreign exchange source.

At 2.6% per year on average, real GDP growth was modest and volatile during the 1990s. Libya's GDP grew in 2001 due to high oil prices, the end of a long cyclical drought, and increased foreign direct investment following the suspension of UN sanctions in 1999. Real GDP growth has been boosted by high oil revenues, reaching 4.6% in 2004 and 3.5% in 2005. Despite efforts to diversify the economy and encourage private sector participation, extensive controls of prices, credit, trade, and foreign exchange constrain growth.

The NOC hopes to raise oil production from 1.80 million bpd in 2006 to 2

million bpd by 2008. FDI into the oil sector is likely, which is attractive due to its low cost of oil recovery, high oil quality, and proximity to European markets. Most Libyan oil is sold on a term basis, including to the country's Oilinvest marketing network in Europe; to companies like Agip, OMV, Repsol YPF, Tupras, CEP SA, and Total; and small volumes to Asian and South African companies.²⁷ Here come “Dutch disease” phenomena, explaining the relationship between resource production “boom” and significant decline in other spheres, especially in manufacturing.

Many scientists have analyzed the influence of oil prices fluctuations on Gross domestic product of Libya and Dutch disease phenomena. Journalist Benoit Fauconr in his article Libya Won't Freeze Oil Production, published in Wall Street journal in 2016 proved the fact that Libya was affected by Dutch disease through the oil price shock and its correlation with the exchange rate.²⁸

In this scientific research we examined the economic model, which describes, how GDP is affected by General government revenue, exports (taking into account, that in Libya export mainly represented by Hydrocarbon sector i.e. oil, gas and refined products, and their relation with the exchange rate, in terms of Dutch disease.

In order to analyze model 4 exogenous (independent) variables were taken: real oil prices, relation of USD/LYD, total exports and total imports; and 2 endogenous (dependent) variables – GDP and General government revenue. Model has following specification:

$$\begin{cases} GDP_t = C(1) + C(2) * GGR_t + C(3) * ROP_t + C(4) * OER_t + \varepsilon_t \\ GGR_t = C(5) + C(6) * GDP_t + C(7) * Ex_t + C(8) * Im_t + \varepsilon_t \end{cases}$$

Where GDP_t – Gross Domestic Product at market prices (current bln US\$), GGR_t -General government revenue bln US\$, ROP_t - Real oil prices (USD per barrel), OER_t - Official exchange rate (LYD per US\$, period average), Ex_t - Exports of goods and services (constant 2010 bln US\$), Im_t -Imports of goods and services (current 2010 bln US\$). Data collected for the period from 1997 to 2015 from the open and reliable resources.

Estimation was made using Two-Stage Least Squares method and following results were obtained:

Estimation Method: Two-Stage Least Squares

Sample: 1997 2015

Included observations: 19

Total system (balanced) observations 38

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	21.85113	2.932730	7.450782	0.0000
C(2)	1.105023	0.071884	15.37242	0.0000
C(3)	0.078962	0.042527	1.856755	0.0732
C(4)	-6.977139	3.273978	-2.131089	0.0414

²⁷ Libya, the Political Economy of Oil Judith Gurney R. Jul 2011.

²⁸ Benoit Fauconr article “Libya Won't Freeze Oil Production”, Wall Street Journal, 2016

C(5)	-6.503235	2.397482	-2.712527	0.0109
C(6)	0.457867	0.114617	3.994753	0.0004
C(7)	0.471340	0.117798	4.001254	0.0004
C(8)	-0.116707	0.051061	-2.285625	0.0295
Determinant residual covariance	22.12389			
Equation: GDPt=C(1)+C(2)*GGRt+C(3)*ROPt+C(4)*OERt				
Instruments: ROPt OERt Ext Imt C				
Observations: 19				
R-squared	0.970287	Mean dependent var	47.01785	
Adjusted R-squared	0.964344	S.D. dependent var	20.45989	
S.E. of regression	3.863392	Sum squared resid	223.8869	
Durbin-Watson stat	1.166175			
 Equation: GGRt=C(5)+C(6)*GDPt+C(7)*Ext+C(8)*Imt				
Instruments: ROPt OERt Ext Imt C				
Observations: 19				
R-squared	0.987265	Mean dependent var	25.53691	
Adjusted R-squared	0.984718	S.D. dependent var	17.56264	
S.E. of regression	2.171123	Sum squared resid	70.70663	
Durbin-Watson stat	1.940193			

Value of the multiple coefficient of determination $R^2=0,97$ shows that 97 % of total deviation of GDP is explained by the variation of general government revenue, oil prices and in relation of USD/LYD. Such a high value of the R^2 is quite good it is close to 1 (maximum $R^2 = 1$). This means that selected factors influence the given model significantly.²⁹ DW test was passed successfully and this means that no autocorrelation detected, F-test was passed as well.

Conclusion

Nowadays, research on the “Dutch disease” problem become especially relevant due to interesting economic trends arising on the world market. Libya as a huge oil-exporter needs a lot of attention in terms of high volatility. For oil-producing country it is a real struggle to face the “Dutch disease” phenomena in conditions of world economic crises. It was mentioned previously, that any market volatility could provoke economic misbalances.

After model’ analysis, based on economic data for the period 1997-2015, we are able to make following conclusions: model used, could possibly be used to estimate influence of used factors on gross domestic product, how changes are

²⁹ I.V.Tregub. Mathematical models of economic systems dynamics: Monography. M.: Finance Academy, 2009. 120 p.

determined by general government revenue, oil prices and net exports as well as exchange rate, in terms of “Dutch disease”. Libyan economy relies heavily on hydrocarbon sector and depends on exports volume. There are several common methods .

List of references:

1. Libya: Selected Issues. February 2005 IMF Country Report No. 05/52
2. Трегуб И.В. Математические модели динамики экономических систем – монография, М.: 200. 120 p.
3. Oil Price and Dutch Disease: The Case of Libya R. Jbir & S. Zouari-Ghorbel Unité de recherche MO.DEV.I 99/UR/0624, Département des Sciences Economiques, Faculté de Sciences Economiques et de Gestion de Sfax, 06 Jul 2011
4. Suslov M.Yu.E., Tregub I.V. Ordinary least squares and currency exchange rate // International Scientific Review. 2015. № 2 (3). С. 33-36.
5. <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&country=LBY> (Statistical data base)

УДК 330.43

Tereshina O.Yu.

1st year master student

***Financial University under the Government
of the Russian Federation***

Russia, Moscow

Терешина О.Ю.

студент 1 курса магистратуры

***Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации***

Россия, г. Москва

THE PHENOMENON OF DUTCH DISEASE AND THE IMPACT OF INVESTMENTS ON THE PORTUGUESE ECONOMY ФЕНОМЕН ГОЛЛАНДСКОЙ БОЛЕЗНИ И ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ ПОРТУГАЛИИ

Аннотация: В статье рассматривается феномен голландской болезни и его влияние на современные экономические системы, в частности на экономику Португалии. Были предприняты попытки исследовать влияние прямых инвестиций и их вклад в развитие голландской болезни в экономике Португалии. Проведены исследования влияния инвестиций на ключевые экономические показатели – ВВП и экспорт. Статья содержит эконометрическую модель описывающую и объясняющую корреляцию между данными показателями в рамках рассматриваемого феномена.

Ключевые слова: голландская болезнь, прямые инвестиции, прямые иностранные инвестиции

Abstract: *The present paper considers the phenomenon of Dutch disease and its influence on modern economies, in particular on the economy of Portugal. During the research were made attempts to investigate whether direct investments contribute to the Dutch disease process in the Portuguese economy. Due to this the influence of investments on key economic indicators such as GDP and export was examined. The paper includes econometric model describing and assessing the correlation between these indicators in terms of the regarded phenomenon.*

Key words: *Dutch disease, FDI, NDI, direct investments*

Dutch disease represents an unfavorable situation in the economy usually caused by the discovery of a new field and resulted in the production decline and as consequence stagnated economy. The phenomenon was firstly introduced as the explanation of the negative influence on the economy of the Netherlands due to the discovery of a significant number of gas deposits. Thus negative effect on the economy is usually determined by the rapid development of one particular sector and the subsequent decline in the others, which reflects mainly on the country's export, import and GDP, and as well may lead to the rise of inflation and unemployment rates.

Despite the fact that natural resource boom is usually regarded as the major cause of the considering phenomenon, negative economic consequences may be explained by a massive inflow of foreign currency especially through foreign assistance and foreign direct investments. This assumption can be exemplified by Portuguese experience.

The researchers confirm that Portuguese economy was subjected to Dutch disease due to several reasons, among which the intensive development of natural resources is also mentioned. However the leading and principal reason of the phenomenon is believed to be foreign assistance as a result of the European Union integration and the accession of Portugal in it, thus foreign direct investment inflow is also considered to be a cause of Dutch disease.

The main aim of the paper was to investigate whether Portugal was still experiencing Dutch disease and to determine whether direct investments contributed to this process. Due to this purpose two separate models of systems of equations were constructed. The data were taken from the reliable sources, such as OECD database and FRED economic data. In accordance with the outlined objectives the first step represented an attempt to create a model including FDI as one of the regressors and estimate its impact on the country's GDP and export. Assuming that GDP and export were dependent variables the following indicators were chosen for the models: LP- labor productivity, EMP – employment, EXPORT – export, national currency, IPI – industrial production index, GCONSE – government consumption expenditure, GF – gross fixed capital formation, FDI – foreign direct investment, CONSPR – private consumption expenditure, RTV – retail trade volume, IPI – industrial production index, WA – population of working age, NDI – net direct investment.

The obtained results showed the first model could not be estimated as a trustable one as the first equation included several unimportant variables (FDI was among them) and did not satisfy the third Gauss-Markov's condition about the absence of autocorrelation. However, the second equation in the model could be regarded as adequate due to the R-squared and Durbin-Watson statistics figures, moreover with probability value of 0,0011 that was less than 0,05 value FDI should be treated as an important variable affecting the regressant in the equation. Thus it is possible to assume that FDI do have influence on the dependent variable and the decrease in investment leads to the increase in IPI and RTV for instance.

For the second model all dependent and independent variables remained the same and FDI variable was substituted with NDI one (net direct investment), moreover slight changes in time range were introduced due to the insufficiency of statistic data. The results are presented below:

Sample: 2000Q1 2010Q4

Included observations: 44

Total system (balanced) observations 88

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	-33154.63	1349.341	-24.57098	0.0000
C(2)	39348.69	1094.463	35.95250	0.0000
C(3)	0.007156	0.000217	33.03130	0.0000
C(4)	2.60E-08	1.75E-08	1.483882	0.1421
C(5)	9.784827	2.263351	4.323159	0.0000
C(6)	1.53E-07	5.11E-08	3.000343	0.0037
C(7)	9.43E-08	2.38E-08	3.954246	0.0002
C(8)	1.27E-08	4.23E-09	3.008836	0.0036
C(9)	7.07E+10	1.73E+10	4.077228	0.0001
C(10)	4.16E+08	94462918	4.401585	0.0000
C(11)	-0.083321	0.020056	-4.154488	0.0001
C(12)	84361809	24934544	3.383331	0.0012
C(13)	1.51E+10	4.71E+09	3.211202	0.0020
C(14)	77870747	11686765	6.663157	0.0000
C(15)	-13709.60	2233.949	-6.136934	0.0000

Determinant residual covariance 4.87E+19

Equation: $GDP = C(1) + C(2) * LP + C(3) * EMP + C(4) * EXPORT + C(5) * IPI$

$+ C(6) * GCONSE + C(7) * GF + C(8) * NDI$

Instruments: LP EMP EXPORT IPI GCONSE GF NDI C

Observations: 44

R-squared	0.999141	Mean dependent var	43736.12
Adjusted R-squared	0.998973	S.D. dependent var	1222.801
S.E. of regression	39.18036	Sum squared resid	55263.62
Durbin-Watson stat	1.536006		

Equation: $EXPORT = C(9) + C(10) * CONSPR + C(11) * NDI + C(12) * RTV + C(13) * LP + C(14) * IPI + C(15) * WA$

Instruments: CONSPR NDI RTV LP IPI WA CPI C

Observations: 44

R-squared	0.983863	Mean dependent var	1.62E+10
Adjusted R-squared	0.981247	S.D. dependent var	1.57E+09
S.E. of regression	2.15E+08	Sum squared resid	1.71E+18
Durbin-Watson stat	1.955921		

In comparison with the previous model all the variables in both equations satisfy the condition of being less than 0,05 probability value except for the export variable in the first equation. However, it cannot be excluded from the model firstly due to the fact that it is one of the main components of GDP according to the formula and secondly, after running a t-Test it becomes clear that its t-value is less than t-critical (approximately 1,98) that supports the idea of the variable's significance to the model.

Thus, from the interpretation of these model coefficients it can be seen that the increase in labor productivity, export, industrial production index and other independent variables from the first equation lead to the increase in NDI and consequently the overall increase in these variables leads to the changes in GDP. At the same time the increase in private consumption expenditure leads to the decrease in NDI and the following increase in retail trade volume, labor productivity, industrial production index and population of working age that leads to the change in export, hence the assumption that net direct investment can affect the dependent variable is confirmed.

R-squared figures for both equations are acceptable implying that equations are satisfying and reasonable. Turning to Durbin-Watson test results we cannot say surely whether autocorrelation is present or not, however in the second equation we can assume the absence of autocorrelation as figure is slightly less than 2. After running White test aimed at determining Heteroscedasticity we had to implement several adjustments to fight Heteroscedasticity in the first equation, thus we can speak about its absence in the model.

Summarizing all the above and taking into consideration the tests' results we can come to the conclusion that investments do influence such key economic indicators as GDP and export. However, we cannot claim that the correlation among these factors accounts for the phenomenon of Dutch disease in Portuguese economy due to the nature of the model. Below the results of the tests do not allow us to treat the model as an infallible proof of the presence of Dutch disease in modern economy. Still we should consider the significance of net direct investments and at least to regard them as a premise of possible experience of this process.

List of sources:

1. João Sousa Andrade, Adelaide Duarte, The Fundamentals of the Portuguese Crisis // PANOECONOMICUS, 2, 2011. PP. 195-218.
2. João Sousa Andrade, Adelaide Duarte, The Dutch Disease in the Portuguese Economy // Estudos do GEMF, #5, 2013.
3. Zuzana Brinčíková, The Dutch Disease: An Overview // European Scientific Journal, August 2016.
4. Трегуб И.В. Investment project risk analysis in the modern Russian economy // research in empirical international trade. – Slovenia: working papers. June. 2012.
5. Трегуб И.В. Анализ модели инфляции с применением эконометрических и имитационных методов // сборник трудов научно-практической конференции «эконометрические методы в исследовании глобальных экономических процессов», 29 октября 2013 г. Москва, МГИМО (у) МИД России, фонд развития МГИМО. М.: АНК ИЛ, 2013. С.223-232
6. Трегуб И.В. Математические модели динамики экономических систем – монография, М.: 2009.

УДК 330.4

Tsarkova V.S.

First-year master student

International Finance Faculty

Financial University under the Government of Russian Federation

Russia, Moscow 2017

THE USE OF ECONOMETRIC METHODS IN THE CONSTRUCTING OF MATHEMATICAL SYSTEMS FOR DETECTING «DUTCH DISEASE» IN ECONOMY. EVIDENCE FROM NIGERIA

Key words:

Nigeria, «Dutch disease», Gross domestic product, Total export of goods, consumer price index, exchange rate US dollar/ Nigerian naira, oil prices, foreign direct investment.

Abstract

This article analyzes the development of the Dutch disease in Nigeria. For the analysis I used yearly data from 1995 to 2015. These results illustrate that a significant proportion of Nigeria's GDP is generated mainly due to the revenues from fuel exports, while other industries remain outside the attention of the state and stay underdeveloped. I used an econometric model, whereby the analysis confirmed the hypothesis of the presence of Dutch disease in Nigeria's economy.

Summary

At the present stage of economic development, many countries faced the problem associated with the movement of factors of production from less developing sectors of the economy in a rapidly developing industries. Typically, such movement includes the capital, as investments in the fast-growing sector

become immediately profitable. Furthermore, human resources in such sectors are better compensated as a result of increased demand. Reallocation of capital and labor can have a negative impact on those industries that have lost these resources, causing them to decline. As the cost of production factors exacerbated by the effect of the resources movement, those sectors competing for affected resources tend to lose their competitive edge. To sum up, Dutch disease affects the economy of a country in two ways: first by causing a resource movement effect from one sector of the economy to another, and second, by inducing a spending effect that appreciates the real exchange rate of the country's currency³⁰. Symptoms listed above make it possible to ascertain the presence of "Dutch Disease" in a particular country.

In Africa, there is a looming threat of Dutch disease due to the substantial natural resource wealth of many of its regions. Nigeria began extracting oil in the late 1950s and since then the oil industry has dominated the economy and given it much needed boosts. However, price shocks in oil and recessions have severely damaged its economy, leaving it at the mercy of the market.

Literature review

There is a growing literature dealing with different aspects of the Dutch Disease and resource curse. Since the focus of this article is on the existing of «Dutch Disease» in Nigeria and an examination of economic indicators which affect GDP more, this section reviews some empirical and theoretical studies on this topic which were used in analysis.

Theoretical study of Jason Gould and Katen N. Kapadia High explains the effects of increasing in oil production which leads to ignoring traditionally strong sectors. In the other study, Bayoumi and Mhleisen (2006) estimate the influence of changes in energy and non-energy commodity prices on real exchange rate. The work of Forsyth and Nicholas (2008) was also dedicated to examining whether economy of the country suffer from «Dutch disease». Their general result is that non-oil manufacturing was spared the perverse effects of oil price increases despite the appreciation of the nominal and real exchange rate.

On the basis of mentioned studies I composed system of equations, which helps to test economy of Nigeria for the symptoms of «Dutch disease».

Empirical evidence

To confirm the hypothesis of existing "Dutch disease" in economy of Nigeria I took yearly data from 1995 to 2015³¹. The analysis in this article is based on the World Bank's official data. The following indicators were analyzed:

1. Gross domestic product (Billion US dollars);
2. Total export of goods (Billion US dollars) ;
3. Fuel export (Billion US dollars);
4. Consumer price index;

³⁰ Jason Gould and Katen N. Kapadia. Dutch Disease in Africa: A Case Study of Nigeria and Chad: University of Michigan

³¹ World bank national accounts data <http://data.worldbank.org/country/nigeria>

5. Exchange rate of Nigerian Naira against US dollar
6. Oil prices
7. Foreign direct investment inflow.

Using this indicators I composed following equation:

$$\begin{cases} Y = C_1 + C_2x_1 + C_3x_4 + C_4x_6 ; \\ x_4 = C_5 + C_6Y + C_7x_2 + C_8x_5 + C_9x_6 + C_{10}x_7 + C_{11}x_3. \end{cases}$$

Where Y – GDP, X1 – Total export of goods; X2 – Fuel export, X3 – Real interest rate, X4 – CPI, X5 – exchange relation US\$/Nigerian Naira, X6 – oil prices, X7 – FDI.

According to model above, dependent variables are GDP expressed in billions US dollars and Consumer Price Index. Total export of goods, fuel export, real interest rate, exchange relation US\$/Nigerian Naira, oil prices and foreign direct investment are considered as instrumental variables

With the help of EvIEWS, using Two- Stage Least Squares Method I obtain following results:

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	-59.33020	25.75410	-2.303719	0.0281
C(2)	3.560144	1.550658	2.295893	0.0286
C(3)	2.954952	0.460034	6.423332	0.0000
C(4)	-2.776927	1.819182	-1.526470	0.1370
C(5)	-8.697240	9.150549	-0.950461	0.3492
C(6)	0.142776	0.035977	3.968519	0.0004
C(7)	-0.267654	0.083657	-3.199435	0.0032
C(8)	0.290197	0.089809	3.231284	0.0029
C(9)	0.322457	0.125900	2.561203	0.0155
C(10)	14.36297	5.741797	2.501475	0.0179
C(11)	0.015436	0.084556	0.182549	0.8563
Determinant residual covariance		28879.13		

Looking at model probability of mistakes of coefficient C(5) and C(11) is high and it exceeds allowable 15%. In this case I decided to exclude coefficient C(11) from the model to make it more significant. C(5) is constant that is why we don't take its value into account and don't exclude from the model.

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	-58.03160	26.03623	-2.228879	0.0330
C(2)	3.640109	1.567715	2.321920	0.0268
C(3)	2.897192	0.467408	6.198419	0.0000
C(4)	-2.804865	1.837495	-1.526461	0.1367
C(5)	-9.223577	7.435094	-1.240546	0.2238
C(6)	0.141646	0.031673	4.472171	0.0001
C(7)	-0.266441	0.080261	-3.319680	0.0023
C(8)	0.296166	0.070901	4.177164	0.0002
C(9)	0.319902	0.123813	2.583749	0.0145
C(10)	14.53747	5.162388	2.816036	0.0083
Determinant residual covariance		29780.66		
Equation: $Y = C(1) + C(2)*X1 + C(3)*X4 + C(4)*X6$				
Instruments: X1 X2 X5 X6 X7 C				
Observations: 21				
R-squared	0.948815	Mean dependent var	194.3020	
Adjusted R-squared	0.939783	S.D. dependent var	187.6431	
S.E. of regression	46.04620	Sum squared resid	36044.29	
Durbin-Watson stat	1.061322			
Equation: $X4 = C(5) + C(6)*Y + C(7)*X2 + C(8)*X5 + C(9)*X6 + C(10)*X7$				
Instruments: X1 X2 X5 X6 X7 C				
Observations: 21				
R-squared	0.990391	Mean dependent var	69.61427	
Adjusted R-squared	0.987189	S.D. dependent var	44.38420	
S.E. of regression	5.023751	Sum squared resid	378.5712	
Durbin-Watson stat	2.378715			

High value of coefficient of determination $R^2=0.94$ shows that 94% of total deviation of GDP is explained by the variation of total export of goods, consumer price index and oil prices. This result proves all chosen indicators to be significant. The other coefficient of determination of second equation is also high³². It illustrates that fuel export, real interest rate, oil prices, FDI inflow significantly influence on CPI. According to the model above we can see that probability of mistakes of all coefficients is acceptable.

Then, to check whether autocorrelation is of the residuals of the model, we should pay attention on value of Durbin- Watson statistic. With the help of tables of Durbin- Watson statistic, we can find that for $n = 21$ and $k = 5$ values $dL = 0,83$ and $dU = 1,96$. As we see, $DW1 = 1,06$ is on the interval $(0,83 : 1,96)$ in uncertainty zone and because of this we can't argue whether there is autocorrelation or not. The second value $DW2 = 2,38$ is in uncertainty zone as well $(4 - 1,96 = 2,04)$, it is also impossible to conclude about the presence of autocorrelation.

Conclusion

Analyzing the econometric model we can see that total export of goods has a large influence on Gross domestic product. With an increase in exports to one billion US dollars, GDP increases by 3.6 billion dollars. In addition, exchange-traded oil prices also have a significant impact on GDP. With an increasing of oil prices on the US dollar, the GDP of Nigeria loses 2.8 billion US

³² I.V.Tregub. Mathematical models of economic systems dynamics: Monography. M.: Finance Academy, 2009. 120 p.

dollars. Keeping at view that oil exports exceed 70% of the total export of goods in the structure of exports of Nigeria, we can conclude that this is the dominant sector of the economy, while other industries remain outside the attention of the state and stay underdeveloped. This factor lets us say that economy of Nigeria suffer from «Dutch disease».

However, analyzing the second equation, we can see that an increase in FDI to one billion US dollars, the CPI increases by 14 units. In this case, the task of the government is to organize measures to attract investment in other sectors of the economy. Thus, the development of other sectors will reduce the dependence of the Nigerian economy on the world market price changes.

List or references:

1. Jason Gould and Katen N. Kapadia. Dutch Disease in Africa: A Case Study of Nigeria and Chad: University of Michigan
2. "The Dutch Disease," Nov. 26, 1977, The Economist, pp. 82-83
3. "Country Profile 2008: Nigeria," Economist Intelligence Unit 4-6
4. World bank national accounts data <http://data.worldbank.org/country/nigeria>
5. I.V.Tregub. Mathematical models of economic systems dynamics: Monography. M.: Finance Academy, 2009. 120 p.

УДК 330.101.22

Umarova A.N.
Third-year student,
Economics and finance faculty
Obukhova L.Y.
Scientific supervisor
Senior teacher
Foreign languages department
Financial University under the Government
of the Russian Federation
Russia, Moscow

ECONOMIC EFFICIENCY VS. SOCIAL JUSTICE

Abstract: *The article discusses two controversial concepts: of 'economic efficiency' and 'social justice'. The author considers the possible ways of finding a compromise between these two opposites.*

Key words and phrases: *economic efficiency, social justice, redistribution of incomes, diversification strategy, socially oriented economy.*

In economics, there are apparent contradictions between such concepts as: 'economic efficiency' and 'social justice'. Today, the issue of implementation of the principles or an attempt to integrate the opposites, is especially relevant.

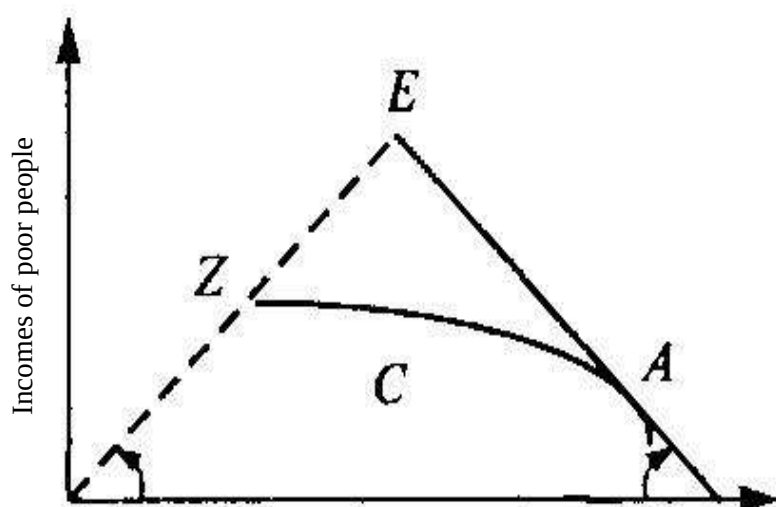
What is 'economic efficiency'? As a rule, it implies the effectiveness of production, which is determined by comparing costs and profits. The economic efficiency of the country is characterized by a number of factors:

- the rate of labor productivity (in Russia, for instance, the products produced per hour are worth \$25.9, while this figure is twice as much in the EU);
- the country's rate of global competitiveness;
- production of products per capita (for example, the production of electricity per capita). [1, c.107]

Generally, the market mechanism regulates economic efficiency. However, this mechanism has its weaknesses. It fails when we try to distribute incomes evenly. In the market the distribution of revenues is based on the principle of economic viability: you earn as much as you produce. This results in social stratification of the society: when some people get richer, while others get poorer.

This problem can be solved through the redistribution of incomes. The following figure illustrates this type of decision:

Fig.1. Redistribution of incomes



Point A indicates the most effective result, when the national revenue is maximized, while point E corresponds to an equal distribution of incomes. If the economy's task is to move from point A, in which it is now, to the point of equality E (which can be achieved through progressive taxation), then this trend will be determined by line AE. But as a rule, this leads to the loss of efficiency, that's why the most probable trajectory will be curve AZ. Where Z is an estimated point.

Let's consider the other concept. 'Social justice' is a system of public institutions, which provides political, economic and other rights and material values that meets the needs of the majority of citizens. [2, c.178]

Graphically, the two concepts have the following correlation:

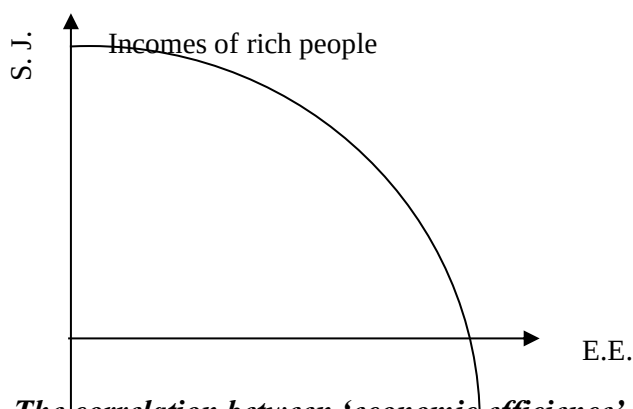


Fig. 2. The correlation between 'economic efficiency' and 'social justice'

On the one hand, if we adhere to the principles of 'social justice' only, it will lead to the minimization of economic efficiency. In reality, this means that people will not be motivated to work hard to improve their financial situation. On the other hand, we will exclude truly talented people who are able to promote the economy of the country, which may have negative consequences. The goal of the socially-oriented economy is to integrate the two controversial concepts. For example, the public-private partnership in an educational sphere can help achieve a compromise between them.

- First of all, the public-private partnership is beneficial to the private sector (e.g. improvement of educational standards, training programs meeting the labor market's modern requirements).
- Secondly, it will reduce social inequality. For example, the private sector can finance the grant programs for the best students and this support will help talented students realize their abilities.

Socially-oriented economy implies that the problems of one group of the society shouldn't be solved at the expense of the weaker group. [2, c.184] Moreover, this type of economy means that the wants of citizens can't be met by squandering natural resources without considering the needs of the future generations. This leads us to the concept of 'diversification strategy'. Which involves:

- creation of the innovation system;
- promotion of the competitiveness of major sectors in the economy using the mechanisms of public-private partnership. [1, c.119]

Intermediate diversification results were announced in 2014, and generally, this approach has shown positive results.

It turns out that the concepts of 'social justice' and 'economic efficiency' are not as contradictory as they seem to be at the first glance. Following only one of them will result in negative effects.

We shouldn't forget that economy is only a part of the social mechanism.

The stability and development of the state depend both on the moral values of the society and on the economic conditions. So our task is to find a reasonable balance between 'social justice' and 'efficient economy', which will lead to the state prosperity.

References:

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и международного бизнеса. / В.Г. Варнавский. – 6-е изд. - М.: КНОРУС, 2009. С. 107-119.
2. Роик В.Д. Социальный бюджет России: содержание, структура и методы оценки. –М.: РАГС, 2008. С. 178-185.

*Абдулаева Х.Ш.
студент III курса
психологический факультет
филиал ДГУ
Шарбузова Х.А., к.п.н.
руководитель, доцент
филиал ДГУ
Россия, г. Кизляр*

РОЛЬ СЕМЬИ В ВОСПИТАНИИ ЛИЧНОСТИ РЕБЕНКА

Аннотация. Я считаю, в этой статье говорится о воспитании ребенка, о взаимоотношениях между родителями и детьми, отношениях в семье.

Ключевые слова: родитель, семья, ребенок, формирование личности, характер ребенка, привычки, отношение в семье.

The child, parent, family, forming personality, nature child, habits, otnoshhen'ja, in the family.

Ребенок учится тому, что видит у себя в доме. Для примера ставят родителей! Если муж при жене и детях груб, дети с этого берут пример. Дети видят нас и слышат, только мы будем за это в ответе, и за слова которые были сказаны нами: мы сами же толкаем детей на не хороший путь. Держи свой дом чистоте и в порядке. чтобы не плакать и каяться потом.

Нужно отнестись к своему ребенку, как к лучшему и дорогому гостю в доме.

Семья – эта колыбель духовного рождения человека. Эта калейдоскоп отношений между мужем и женой и членами семьи, прозрачность и легкость чувств, которые они питают друг к другу, существуют много различных форм которые проявляются эти чувство. Быстрое реагирование на малейшие пакости поведения ребенка – и всё это создает благоприятную атмосферу для эмоционального и нравственного формирования психологической личности.

Семья – это начало всех счастливых моментов, Первые люди которые окружают заботой лаской, и ставят себя в пример маленькому человечку. Если два человека личности становится благополучной семьей то на них ляжет вся ответственность за воспитании семьи. Еще в семье, в

дошкольном возрасте уже формируются главные черты характера ребенка, его привычки. И каким будет маленький человек, зависит конечно от отношений в семье между его членами семьи.

Как оказалось семейная жизнь многогранна. Честно признаюсь еще не встречала в своей жизни ни одной семьи без проблем, и конечно без трудностей. Хотелось бы мне немножко сказать о том, какую роль играет семья в воспитании детей, так как семья является первичным институтом в процессе воспитания ребенка.

Чтобы вырастить полноценную, культурную, высоконравственную, творческую и социально зрелую личность, необходимо, чтобы воспитатели и родители действовали как одно целое, отдавая детям свою доброту, знания. Перед школьным образовательным учреждением стоит много задач: и воспитательные, и образовательные, и просветительные. ДОО может всего лишь помочь родителям в решении вопросов воспитания детей, и разобраться с трудностями, возникающими на том или ином этапе появлением личности ребенка, но и никогда не может конкурировать с семьей ребенка.

Как я уже говорила, семья является первым и главным институтом воспитания. Всё то, что ребенок приобретает в семье, он сохраняет в течение всей последующей жизни. Значимость семьи в том, что в ней человек проводит большую часть своей жизни. Именно так называемой в семье зарождаются основы личности и потребности ребенка. Она начинает свое формирование с первых дней жизни ребенка в процессе близких отношений с матерью, отцом, братьями, сестрами, дедушками, бабушками и другими родственниками. Роль семьи в обществе ничем не сравнится силе ни с какими другими социальными институтами, так как именно в семье формируется и развивается растет личность человека, происходит распределением им социальными ролями, необходимыми для успешной формировании развития ребенка в обществе, закладываются основы нравственности, формируются нормы поведения, раскрываются внутренний мир и качество личности ребенка.

Семья, в которой переплетаются естественно-биологические и социальные связи родителей и детей, является первой и главной социальной группой, которая активно влияет на формирование личности ребенка. Большой степени семья оказывает влияние в целом на физическое, психическое и социальное развитие ребенка.

Роль семьи состоит в постепенном развитие ребенка в общество, чтобы его развитие шло сообразно природе растущей личности и культуре страны, где он появился на свет. Обучение ребенка к социальному опыту, который накопило в обществе человечество, культуре и родной страны, ее нравственным ценностям, гражданским идеалами, национальным традициям – это прямая обязанность родителей.

Во время семейного периода жизни ребенка формируется его тип,

усваиваются им обычаи и привычки данной семьи, и поэтому этот период имеет большое влияние на жизнь человека и оставляет след на всем его будущем существовании.

Цель воспитания – помогать развитию человека, отличающегося своей мудростью, самостоятельностью художественной производительностью и любовью. Воспитание детей в семье – это очень сложный социально-педагогический процесс. Он включает влияние всей атмосферы и микроклимата семьи на формирование личности ребенка. Возможность воспитательного взаимодействия на него заложена уже в самой природе отношения родителей к детям, сущность которого заключена в разумной опеке заботе детей, сознательной заботе старших и младших.

Отец и мать проявляют заботу, внимание, ласку к своему ребенку, защищают от жизненных невзгод и трудностей. А я считаю что нельзя чересчур опекать своих детей, нужно дать им свободу. Личный пример родителей – важнейшее средство влияния на воспитание детей. Его воспитательное значение основывается на присущей детскому возрасту склонности к подражанию. Не имея достаточных знаний и опыта, ребенок копирует взрослых, подражает их действиям. Характер отношений родителей, степень их взаимного согласия, внимания, чуткости и уважения, способы решения различных проблем, тон и характер разговоров – всё это воспринимается ребенком и становится образцом для его собственного поведения. Поэтому надо быть перед детьми немножко спокойными

Семья способствует появлению у личности образа своего «Я». Именно в семье формируется личность не только ребенка, но и его родителей. Семья – это такое образование, которое охватывает человека целиком во всех его проявлениях. Определяющая роль семьи обусловлена ее глубоким влиянием на весь комплекс физической и духовной жизни растущего в ней человека. Семья для ребенка является одновременно и средой обитания, и воспитательной средой.

Влияние семьи особенно в начальной стадии жизни ребенка намного превышает другие воспитательные процессы. Всё это позволяет вывести определенную зависимость:

Воспитание в семье – это кусочек большой жизни. Поведение родителей и их чувства к детям очень сложны, изменчивы и конечно противоречивы.

Сегодня родитель может быть ласковым и нежным, завтра может – быть в суровой и проявит больше ярости.

Задачи семьи состоят в том, чтобы создать благоприятные условия для роста и развития ребенка, обеспечить социально-экономическую и психологическую защиту ребенка, передать опыт создания и сохранения семьи, воспитания в ней детей и отношения к старшим, научить детей полезным навыкам и умениям, направленным на самообслуживание и помощь близким, воспитать чувство собственного достоинства.

Ребенок – это чистый лист бумаги, готовый к заполнению. Малыш ежесекундно смотрит на взрослого, впитывает в себя ту информацию, которую он дает своим поведением.

В процессе воспитания ребенка важно всё – речь, внимание к ребенку, манеры, стиль в одежде, способы общения с незнакомыми людьми.

Использованные источники:

1. Ананьев Б.Г. под ред. А.А. Бодалева, Б.Ф. Ломова. – М.: Педагогика, 1980.
2. Бассин Ф.В. Проблема воспитания ребенка.
3. Выготский Л.С. Детская психология.
4. Выготский Л.С. Развитие личности и мировоззрения ребенка.
5. Гиппенрейтер Ю.Б.
6. Гримак Л.П. Резервы детской психики.
7. Джеймс В. Развитие опыта ребенка. Андреев и сыновья, 1992.

*Абдулаева Х.Ш.
студент III курса
психологический факультет
филиал ДГУ
Халилова А.А., к.п.н.
руководитель, доцент
филиал ДГУ
Россия, г. Кизляр*

СОВЕРШЕНИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ И РАЗОБЛАЧЕНИЯ ЛЖИ ПРИ ДОПРОСЕ ИНОГО ЛИЦА

Аннотация: Ложь – одно из тех зол, с которым очень часто приходится сталкиваться. Источниками лжи являются чаще всего подозреваемые, обвиняемые и свидетели. Но обнаружить ее – это искусство, которое приобретается с помощью определенных знаний, при умелом их использовании и конечно же жизненным опытом.

Ключевые слова: обвиняемый, ложь, допрос, следствие.

The accused, lies, questioning, investigation.

Криминалистическое обеспечение расследования преступлений, совершенных в сфере предпринимательства, в части научно-методического сопровождения представлено широким разнообразием частных методик расследования. Однако уровень раскрываемости и привлечения к ответственности реальных участников большинства экономических преступлений, качество расследования в целом и производства отдельных действий остается по-прежнему невысоким.

Отчасти такая ситуация обусловлена высоким криминальным противодействием, оказываемым преступниками, которые по своим социально-психологическим качествам значительно превосходят общеуголовный элемент. Это выражается в широких коррумпированных

связях, сильной адвокатской поддержке, уровне образования (как правило, высшее экономическое и/или юридическое), четкой ориентированности на сокрытие противоправности отдельных операций или всей коммерческой деятельности и т.п.

Особенности личности субъекта преступления в сфере предпринимательской деятельности обуславливают выбор тактических приемов его изобличения. Одним из самых распространенных средств изобличения выступает допрос. По делам рассматриваемой категории допрос подозреваемого (обвиняемого) в большинстве случаев проходит в конфликтной ситуации, выражающейся в сообщении следователю заведомо ложной или укрывтии (умалчивании) части информации.

Ложь стала обычным явлением повседневной жизни, а изобличение во лжи – неотъемлемая часть не только рассматриваемого следственного действия, но и всего процесса расследования. По мнению О.Фрая, не существует такого феномена, как поведение, типичное для лжи, т.е. нет формы поведения, которую демонстрировали бы все лжецы. Это осложняет для изобличителей лжи задачи по определению того, на что им следует обращать внимание. Различия между лжецами и людьми, говорящими правду, как правило, незначительны. Последние исследования в области психологии лжи показали, что мнение З.Фрейда о том, что сквозь каждую пору лжеца просачивается нечто, что выдает его, часто оказывается неверным.

Особенно ярко это проявляется по рассматриваемой категории дел, что и было установлено в процессе специально проведенного исследования с использованием метода включенного наблюдения. [1]

При допросе признаки лжи могут проявляться в невербальных, вербальных и физиологических реакциях человека.

Для ситуации допроса эти процессы будут усилены ввиду действия таких факторов, как:

- сложность лжи, которая предполагает обстоятельное освещение интересующих следствие событий, с их интерпретацией в пользу лгущего, детализированное продумывание алиби;
- мотивация поведения намного сильнее, так как имеется угроза привлечения к уголовной ответственности;
- подозрительность субъекта, воспринимающего ложь, так как допрашиваемый осознает, что следователь обязательно будет проверять все сказанное им, поэтому не сообщает информации, которая может быть проверена. Такую ложь легче объяснить, если она обнаруживается, сказав, что не упомянул об этом, не придав значения, или забыл рассказать;
- индивидуальные особенности лжеца.

Эти факторы будут иметь различную степень значимости в зависимости от вида преступления. Так, для рассматриваемой преступной

деятельности в сфере предпринимательства сложность лжи будет достаточно высока, однако эта сложность определяется не столько конструкцией алиби, но и использованием и интерпретацией особенностей отраслевого законодательства, сложившейся практики ведения определенного вида деятельности, утаивания части информации. Поскольку лицо, совершившее преступление, на протяжении всей своей деятельности достаточно уверенно владеет такой информацией, то интерпретировать ее в выгодном для себя свете не представляет для него особых затруднений и не так сильно замедляет его мыслительные процессы. [1]

Мотивация поведения будет отличаться от поведения, например, убийцы.

Мотивация ко лжи из-за опасения привлечения к уголовной ответственности незначительна, так как согласно судебной практике в большинстве случаев за преступления экономической направленности не назначают наказания, связанного с реальным лишением свободы. В большей степени на ложь мотивируют корыстно-собственнические интересы, связанные с боязнью потерять имущество, получаемые доходы и т.д.

Самое большое значение среди указываемых факторов будет иметь личность допрашиваемого. По мнению О.Фрая, успешного лжеца отличают хорошая подготовленность по теме разговора, оригинальность высказываний, быстрота мышления, красноречие, хорошая память, актерские особенности, отсутствие эмоций, страха, вины или восторга от собственной лжи.

Подозреваемые по делам рассматриваемой категории подчас лучше следователя владеют информацией об определенном виде деятельности, регламентирующих ее нормативных актах, состоянии вида рынка, а нередко и о наличии следов преступной деятельности. Оригинальность высказываний позволяет быстро оправдывать или объяснить свои действия при сомнении следователя в их правомерности. Быстрота мышления, выработанная в результате занятия бизнесом, способность к анализу ситуации и поиску нескольких результативных решений помогает выходить из ситуаций психологических ловушек. Красноречие, хорошая память, высокий интеллект позволяют в ходе допроса переключать следователя на сообщение незначимой информации, уводить его в сторону от темы допроса.

Отсутствие эмоций в процессе обмана связано с привычкой лгать. Ведь чем чаще человек лжет, тем меньше он испытывает удовольствия от введения других в заблуждение и тем реже его посещает чувство вины. Постоянная тренировка в обмане уменьшает вероятность разоблачения, а потому снижает чувство страха. Такая привычка обязательно вырабатывается в процессе занятия незаконной предпринимательской деятельностью, которая своей незаконностью и обуславливает рассматриваемое поведение. Неудивительно, что проведенные по

обнаружению лжи психологические исследования среди представителей различных профессий установили, что лучшими лжецами являются продавцы. [1]

Сказанное не означает, что по рассматриваемой категории дел не представляются возможным выявить признаки лжи со стороны подозреваемого, обвиняемого. Как бы человек себя ни контролировал или ни был привычен ко лжи, отдельные признаки такого поведения он, безусловно, проявляет.

По мнению ученых, невербальное поведение сложнее контролировать, чем вербальное, поскольку:

- существуют рефлекторные связи между эмоциями и невербальным поведением, которых нет между эмоциями и речью;
- люди более натренированы в использовании слов, чем в управлении поведением, так как речь важнее в обмене информацией;
- важность слов в обмене информацией заставляет говорящего обращать больше внимания на то, что он говорит, чем на то, что он делает;
- невозможно молчать на вербальном уровне. [2]

К числу невербальных признаков, в частности, относятся изменение тона голоса и движений рук и ног. Традиционно выделяемые в литературе мимические признаки (движение бровей, глаз, губ) как раз не являются явными индикаторами лжи, так как достаточно хорошо контролируются. Тон голоса контролировать сложнее, чем мимику, так как в минуты стресса (что характерно для допроса, особенно в период, следующий сразу после задержания) им управляет вегетативная система. Кроме того, предполагая, что чрезмерность движений может выдать ложь (точнее, нервность по поводу лжи), движения человеком замедляются. Особенно это проявляется в замедлении движений рук, кистей, пальцев, стоп ног. [2]

К вербальным характеристикам обмана относятся обусловленные эмоциями не прямые ответы, исключаящие употребление личных местоимений или высказывания, содержащие отрицание. Например, вместо фразы «я честный человек» использование оправдания «я не мошенник». Явно подозрителен и, возможно, указывает на ложь также признак четкости описания событий, как правило, в хронологически выверенной манере. Лицу, не подготовленному к объяснению каких-либо обстоятельств, сложно изложить последовательно все интересующие следствие сведения в виде свободного рассказа. Его повествование будет постоянно возвращаться к более значимому, яркому обстоятельству. Лицу же, дающему ложные показания, свойственно последовательное, не сбивчивое изложение показаний. [1]

К физиологическим реакциям, которые следователь может определить без специального прибора (полиграфа), относятся: повышение кровяного давления, сопровождающееся покраснением лица, шеи, ушей; учащение

сердцебиения, определяемое по пульсу или по выступающим на висках, лбу венам; усиление потливости ладоней, выявляемое по чрезмерно частому вытиранию их об одежду или платок, прилипанию к ладоням бумаги, ручки.

Учитывая изложенные признаки, для их выявления и провоцирования можно рекомендовать следующее:

Подвергать сомнению и просить разъяснить сказанное, просить это доказать, уведомлять, что сообщаемые сведения будут проверены. В данном случае происходит воздействие на эмоциональную сферу, которое влияет на все три группы признаков, особенно на невербальные (тон голоса).

Постоянно задавать новые, уточняющие, детализирующие вопросы, что затрудняет процесс лжи, так как подозреваемый должен помнить о сказанном, что замедляет его мыслительные процессы и соответствующие телодвижения.

Оставлять допрашиваемого до последнего момента в неведении об объеме и пределах осведомленности следователя. В подобных обстоятельствах допрашиваемый не знает, что именно ему можно сказать, и всегда рискует попасться на произнесении информации, противоречащей знанию следователя.

Следует быть хорошо подготовленным по предмету допроса, не только в рамках обстоятельств расследуемого дела, но и изучить все особенности вида предпринимательской деятельности, нарушение порядка которой привело к преступному результату. Особое внимание необходимо обратить на положения, регламентирующие порядок служебных действий подозреваемого.

Наблюдать за поведением допрашиваемого, особенно обращая внимание на мимолетное выражение эмоций на лице, заторможенность мелких движений кистей, пальцев рук, голеней и стоп, физиологические изменения. Такое осматривание с головы до ног невозможно самому следователю в момент ведения допроса, он должен при этом записывать показания. С этой целью необходимо присутствие дополнительного участника (например, оперуполномоченного), который не только будет выполнять указанную функцию, но и нейтрализует своим присутствием численный перевес со стороны допрашиваемого и его защитника.

Слушать внимательно все, что произносит допрашиваемый, и фиксировать вербальные несоответствия. Это также может подмечать дополнительный участник допроса.

Сравнивать поведение допрашиваемого с его обычным поведением, которое он демонстрировал в ситуациях, не связанных с дачей ложных показаний. Для этого сравнения можно использовать материалы оперативной видеосъемки допрашиваемого, обнаруженное при обыске домашнее видео, видеозаписи деловых переговоров. Также такое сравнение может быть сделано с информацией о личности и поведении подозреваемого, обвиняемого, полученной в ходе неформального с ним

общения в отсутствие адвоката. Значимость невербальных признаков ложных показаний может быть правильно оценена лишь в сравнении с поведением, эмоциональным состоянием, особенностями устной речи этого же лица при его объяснениях, даваемых вне связи с обстоятельствами, входящими в предмет допроса, т.е. на фоне естественного для человека поведения, принятого за норму. [3]

Это не так насторожит подозреваемого, но все же не будет позволять ему полностью сосредоточиться на выясняемом обстоятельстве, вследствие чего он будет допускать оговорки и логические ошибки при даче ложных показаний.

Использованные источники:

1. Бахтеев С.С. 2004
2. Бертровский Л.В., Образцов В.А. 2003
3. Ратинова А.Р. 2001

*Абдуллаева Ц.А.
студент 3 курса
факультет «Психология»
Шарбузова Х.А.
научный руководитель
Шуруха Т.А.
Дагестанский Государственный университет
Россия, г. Кизляр*

ПСИХОЛОГИЯ. «ПСИХОЛОГИЯ ВОСПИТАНИЯ»

Мы уже знаем ни один ребенок, не рождается на свет ни добрым, ни злым, дисциплинированным и т.д. А в ходе воспитания мы делаем их таковыми. Действительно окружающая среда очень сильно воздействует на формирование психических свойств ребенка. Но воспитание нельзя сводить к проекции форм поведения вытекающих от общества. Здесь есть еще много факторов, которые оказывают сильное влияние. В любом обществе, хорошее оно или плохое могут быть люди и хорошие и плохие.

Воспитание - это есть процесс управления, формирования и развития мыслящей, чувствующей и деятельностной личности. Воспитание отличается от стихийных воздействий, прежде всего тем, что имеет свою программу, согласно которой протекает воспитание в свое время Павлов указывал, что нервная система детей очень пластична, податлива, а японские исследования вообще категорично осуждают, что после трех лет ребенка воспитывать поздно и благодаря тому, что нервная система податлива мы у детей с различными типологическими особенностями воспитываем одинаковые нормы, морали поведения, чувства и т.д.

В действительности и холерики, и сангвиники, меланхолики и флегматики в одинаковой мере могут овладеть любыми нравственными

нормами. В основе воспитания всегда лежат динамические стереотипы. Поэтому перевоспитания - это очень сложный процесс и не всегда успешный. Поэтому легче сразу правильно воспитать, чем перевоспитывать.

Воспитание всегда носит комплексный характер. Это означает, что у каждого человека есть набор воспитательных психических свойств в виде черт характера, а мы знаем, что все психические свойства тесно взаимосвязаны и составляют единое целое, поэтому смелость она всегда должна сочетаться с осторожностью, рассудительностью. В противном случае мы получим нежелательные последствия, что приведет к катастрофе. В силу этого мы должны помнить, что мы обязаны вырабатывать у детей правильные мотивы. Ведь зачастую дети нарушают дисциплину в силу того, что не знают нормы поведения, но и знание этих норм не гарантирует соблюдение норм поведения. Следовательно, если мы проводим беседу о культурном, вежливом отношении, мы примерно должны отработать на практике, без этого возникает формализм показуха в первой и той же деятельности могут проявиться противные качества. В зависимости от того какие исследовались мотивы (сбор колосьев).

Комплексный подход способствует всестороннему развитию ребенка, но неперенным является то, что в ходе любого мероприятия у детей нужно формировать правильные нравственные мотивы.

Психология воспитательного воздействия.

Все усилия учителей и воспитателей должны быть направлены на формулирование правильных представлений, суждений, оценок на формулирование нравственных мотивов поведения, которые должны быть в неразрывном единстве, поэтому каждый учитель должен хорошо знать программу воспитательных мероприятий, знать методы воспитания и их возможности, учитель возрастные и индивидуальные особенности, знать особенности детского коллектива и конкретные условия, где протекает воспитание. Чтобы воспитание протекало успешно ребенок должен видеть, а не только слышать, как правильно поступать в том или ином случае. И увиденное он должен многократно упражнять. А для этого мы будем на него воздействовать словесно, показать на личном примере, упражнять в пед.ситуациях, использовать поощрение и наказание, использовать сам коллектив и труд и наконец, самовоспитание.

Основным средством воспитания является словесное воздействие. Это: рассказ, беседа, разъяснение и т.д. Вторая сигнальная система в организации поведения играет важную роль. Для того, чтобы у детей формировалось правильное понятие нам приходится без конца объяснять и разъяснять нравственные понятия, почему так можно так нельзя. Ведь в ходе жизни у детей формируется ошибочное мнение, предубеждение. И поэтому приходится доходчиво объяснять, ни раздражаться, не упрекать их за глупость, доводить до их сознания, поэтому нужно больше стараться теорию подкрепить на практике, обобщать знания. А в этом очень поможет беседа,

которая будет успешно протекать при соблюдении следующих принципов.

1. Моральные беседы должны быть доступны по содержанию.
2. Беседы нужно проводить по конкретным событиям по выходу нового фильма, книги и т.д.
3. Беседу надо начинать с ярких красочных образов, которые понятны детям и эмоционально преподнесены.
4. В беседе все должно быть аргументировано нельзя детям давать готовые истины, они должны вынести из беседы свое.

Необходимо побуждать детей к активной дискуссии, высказыванию своего мнения. Например: друг спорит, а недруг поддакивает, смелость и осторожность на одном коне ездят.

Большое значение имеет необходимость, чтобы учитель побуждал у школьников и формировал глубокие эмоции, а не проводил беседы для галочки, ведь мы знаем, что в одной и той же ситуации можно воспитать различные качества. Поэтому детям нужно предпринимать разумные понятия требоваться, чтобы не вызывать обиду, т.к. грубая форма представления требования вызывает агрессию.

Важным в воспитание является личный пример учителя, воспитателя. Его воспитательная сила заключается в том, что чем меньше дети, тем лучше они видят и подражают. Но подражать можно и хорошему и плохому, вот почему и родители и учителя воспитатели должны быть образцом.

Абдуллаева Ц.А
студент 3 курса
факультет «Психология»
Шарбузова Х.А.
научный руководитель
Халилова А.А.
Дагестанский Государственный университет
Россия, г. Кизляр

ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ РЕБЕНКА В СЕМЬЕ

Именно в семье ребенок получает первый жизненный опыт, делаем



первые наблюдения и учиться как себя вести в различных ситуациях, очень важно, чтобы то, чему мы учим ребенка подкрепиться конкретными примерами, чтобы он видел, что у взрослых теория не расходится с практикой если вам ребенок видит, что его мама и папа, которые каждый день твердят ему, что лгать не хорошо, сами того не замечали, отступают от этого правила, все воспитание может пойти насмарку. Каждый из родителей видит в детях свое продолжение,

реализацию определенных установок или идеалов. Распространенная конфликтная ситуация между родителями различные подходы к воспитанию детей.

Первая задача родителей найти общее решение, убедить друг друга. Если придется идти на компромисс, то обязательно, чтобы основные требования сторон были удовлетворены. Когда один родитель принимает решение, он обязательно должен помнить о позиции второго.

Сделать так, чтобы ребенок не видел противоречий в позициях родителей, т.е. обсуждать эти вопросы без него. Дети быстро схватывают сказанное и довольно легко маневрируют между родителями, добиваясь сиюминутных выгод (обычно в сторону лени, плохой учебы, непослушания).

Родители могут любить ребенка не за что-то, несмотря на то, что он некрасив, не умен, на него жалуются соседи. Ребенок принимается таким, какой он есть (безусловная любовь). Возможно, родители любят его, когда ребенок соответствует их ожиданиям, когда хорошо учится и ведет себя, но если ребенок не удовлетворяет тем потребностям, то ребенок как бы отвергается, отношениями меняется в худшую сторону. Это приносит значительные трудности, ребенок не уверен в родителях, он чувствует той эмоциональной безответственностью, которая должна быть с самого младенчества обуславливая любовь. Ребенок может вообще не приниматься родителями он им безразличен и может даже отвергаться ими (семья алкоголиков), но может быть и в благополучной семье (он не долгожданный, были тяжелые проблемы) необязательно родители это осознают. Но бывает, что чисто подсознательные моменты, например: мама красива, а девочка не красива и замкнута, ребенок раздражает ее.

В каждой семье объективно складывается определенная система воспитания. Здесь имеется ввиду и понимание целей воспитания и формирование его задач и более или менее целостностное применение методов и приемов воспитания. Могут быть выделены четыре тактики воспитания в семье и отвечающим им четыре типа семейных взаимоотношений.

1. Диктат
2. Опека
3. Не вмешательство.



Абдурахманова А. У.
студент 2 курса
Психологический факультет
Шуруха Т. А.
стар.преподаватель
ДГУ фил. Гор К.
Шарбузова Х. А.
научный руководитель

ВООБРАЖЕНИЕ КАК ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ТВОРЧЕСТВУ

Аннотация: В статье раскрывается понятие воображение. Его приемы, виды, и то, как оно влияет на творчество.

Abstract: the article deals with the concept of imagination. His techniques, species, and how it affects creativity.

Ключевые слова: воображение, творчество, мечта, психика.

Tags: imagination, creativity, dream, psyche.

«Ни один человек за всю историю не добился ничего великого, не породив этого сначала в своем воображении» Хилл Н.

Воображение — форма психического отражения будущего путем создания новых образов на основе переработки образов восприятия, мышления и представлений, полученных в предшествующем опыте.

Воображение может быть пассивным и активным. Пассивное воображение не стимулирует человека к активным действиям. Активное воображение — это создание образов, которые впоследствии реализуются в практических действиях и продуктах деятельности. Выделяют такие формы воображения, как репродуктивное и продуктивное, а так же грезы, галлюцинации, дремотные состояния, сновидения, мечты. Различают Произвольное и произвольное, воссоздающее и творческое воображение. [1]

Благодаря воображению человек творит, оно раскрывает перед нами безграничные возможности. Почти вся человеческая духовная и материальная культура является продуктом воображения и творчества людей. Воображение выводит людей за границы обыденности, дарит бесконечный поток фантазии.

Воображение выражается как продуктивная творческая способность, направленная на побуждение человеческой личности, формирование новых представлений человека о самом себе, своих возможностях. Оно функционирует как стимул к движению, побуждает стремление человека выразить свое мироощущение, миропонимание, реализовать свои скрытые потенции, творческие возможности. [5]

Определенное место в воображении занимает мечта, которая выступает как реальная или абстрактная возможность построение образов желаемого будущего. [2] В мечтах люди рисуют яркие картины этого будущего в самых

различных областях своей деятельности: мечтают о будущих межпланетных и звездных перелетах, открывают ранее неизведанные миры, создают параллельную реальность, мечтают о жизни, которую желали бы получить, мечтают о чуде, об успехе, деньгах, кто-то о власти, для каждого человека это свои разнообразные мечты и желания.

Все поэты мечтатели, все музыканты мечтатели, все мистики мечтатели. Фактически, творчество - это побочный продукт мечтания.[7]

«Воображение, - пишет С.Л.Рубинштейн, - связано с нашей способностью и необходимостью творить новое».

Воображение тесно связано с творчеством, и зависимость эта обратная, т.е. именно воображение формируется в процессе творческой деятельности, а не наоборот. Оно играет особую роль в каждом творческом процессе. Его значение особенно велико в художественном творчестве. Сущность художественного воображения заключается, прежде всего, в том, чтобы уметь создать новые образы, способные быть пластическим носителем идейного содержания. Особая мощь художественного воображения заключается в том, чтобы создать новую ситуацию не путем нарушения, а при условии сохранения основных требований жизненной реальности.[4]

Творчество, или творческая деятельность, — это деятельность, которая дает новые, оригинальные продукты, имеющие общественное значение: изобретение новых машин, нахождение способов получения новых сортов растений или пород животных, открытие новых закономерностей в науке, создание произведений искусства, литературы и т.д. [3]

Художественное творчество, — говорит Эйхенбаум, — по самому существу своему сверхпсихологично — оно выходит из ряда обыкновенных душевных явлений и характеризуется преодолением душевной эмпирики.

В этом -смысле душевное, как нечто пассивное, данное, необходимо надо отличать от духовного, личное — от индивидуального [6]

Необходимое для преобразования действительности и творческой деятельности воображение в процессе этой творческой деятельности и формировалось. Развитие воображения совершалось по мере того, как создавались все более совершенные продукты воображения. В процессе создания поэзии, изобразительного искусства, музыки и их развития формировались и развивались все новые, более высокие и совершенные формы изображения. В великих творениях народного творчества, в былинах, сагах, в народном эпосе. В произведениях поэтов и художников - в "Илиаде" и "Одиссее", в "Песне о Роланде", "Слове о полку Игореве" - воображение не только проявлялось, но и формировалось. Создание великих произведений искусства, учивших людей по - новому видеть мир, открывало новое поле для деятельности воображения.[4]

Творчество - величайший в существовании бунт. Если хочешь быть творческим, тебе придется избавиться от всей обусловленности; иначе твоё творчество будет не более чем копированием, просто копией под копирку.[7]

Также следует заметить, что не так важно, в чем именно проявляется творческий подход, в умении “играть” на ткацком станке, как на музыкальном инструменте, или же в оперном пении, в способности решать изобретательские или организационные задачи. Ни одному виду человеческой деятельности не чужд творческий подход.

Не обязательно чтобы все члены общества писали стихи или пели песни, были свободными художниками или играли роль в театре. Тот вид деятельности, в котором лучше всего, свободнее всего проявляется творческий подход, и тот объём, в каком человек может его проявить, зависит от склада личности, от привычек, от особенностей жизненного пути. Проявление всех личностных особенностей человека в деле способствуют развитию индивидуальности, подчеркивают, наряду с общими для многих признаками, его уникальные и неповторимые черты. Если человек освоил творчество в полной мере, значит, он вышел на уровень духовного развития.

В воображение мы можем совместить и представить самые невероятные и не объяснимые на первый взгляд вещи, совместить несовместимое. Воображение дарит возможность абстрагироваться от окружающей нас действительности и проблем. И вообразить в своем сознании идеальный и индивидуальный для каждого мир безграничных возможностей.

Людей так и тянет к неизведанному, волшебному и лишь в своем воображении мы можем постичь магию. Благодаря потрясающему воображению некоторых людей, мы можем лицезреть невероятные произведения искусств, дети могут наслаждаться сказками, и из года в год мы наблюдаем везде отклики воображения людей, оно проявляется не только в кино и в книгах, но в различных инновационных технологиях. Возможно, лишь благодаря воображению и человеческим фантазиям наш мир и прогрессирует с такой невероятной скоростью.

Использованные источники:

1. Интернет: <http://www.grandars.ru/college/psihologiya/voobrazhenie.html>
2. Интернет: <http://psyznaiyka.net/view-voobragenie.html?id=mechta-kak-osobi-vid-voobrageniya>
3. Интернет: <http://psyznaiyka.net/view-voobragenie.html?id=voobrajenie-v-tvorchestve>
4. С. Л. Рубинштейн. «Основы общей психологии».
5. Фарман. «Воображение в структуре познания»
6. Л. С. Выготский. «Психология искусства. Издание третье».
7. Бхагаван Шри Раджниш. «Творчество. Высвобождение внутренних сил».

*Абдурахманова А. У.
студент 2 курса
Психологический факультет
Шуруха Т. А.
стар.преподаватель
ДГУ фил. Гор К.
Шарбузова Х. А.
научный руководитель*

АРТ-ТЕРАПИЯ, КАК СПОСОБ САМОВЫРАЖЕНИЯ

Аннотация: Можно с помощью арт-терапии контролировать свое психологическое состояние, ведь, как известно, оно может очень меняться, особенно, если в жизни присутствуют стрессовые ситуации

Abstract: You can using art therapy to control their psychological state, because, as is known, it can be very vary, particularly if there are stressful situations in life

Ключевые слова: воображение, арт-терапия, творчество, живопись, рисунок, изо, психология

Tags: imagination, art therapy, creativity, painting, drawing ,art, psychology

Потребность понять природу процесса творчества возникла, как следствие необходимости воздействовать на творческую деятельность, чтобы повысить ее эффективность. Еще древнегреческие философы стремились в своих системах обучения применять методы, которые развивали бы в учениках творческое мышление.

Данная тема в нынешнем обществе приобретает актуальность в связи с тем, что быстро прогрессирующее общество требует от человека оригинальных и новых идей, не шаблонные, привычные действия, а подвижность, гибкость мышления, быстрая ориентация и адаптация к новым условиям, творческий подход к решению проблем.

Те методы психодиагностики, которые предполагают сознательные действия клиента, всегда имеют некоторый оттенок социальной желательности. Индивид стремится представить себя в лучшем свете, поэтому дает социально желательные и одобряемые варианты ответов. В случае с арт-терапией вероятность «обмана во благо» исключается. Через художественные визуальные образы и объекты бессознательное личности «взаимодействует» с сознанием. Задача арт-терапевта – помочь клиенту растолковать что «говорит» ему его бессознательное..

Замечено, что занятия музыкой, живописью, танцами помогают снимать у человека эмоциональное напряжение, уменьшают тревожность, агрессию. Такое направление получило название арт-терапия- лечение с помощью искусства. Наиболее распространенным видом арт-терапии является рисование.

Процесс создания художественных образов является целительным для физических болезней, независимо от того, каким образом он воздействует,

— в форме реабилитации и выздоровления, обучения уживаться с болезнью и ее симптомами, или нахождения смысла опыта серьезной, угрожающей жизни болезни.

Многие художники использовали искусство для выражения своей собственной борьбы с болезнью, ограниченными возможностями и болью. Так Фрида Кало, мексиканская художница-сюрреалист, написала много автопортретов, в которых она выразила свою многолетнюю борьбу с тяжелой болезнью. Кало болела полиомиелитом в детстве, а кроме того, она попала в дорожную аварию, что усложнило ее болезненное состояние. Результатом всех этих несчастий стали многочисленные операции.

В 6 лет Фрида перенесла тяжелейший полиомиелит и на всю жизнь осталась хромой. В 18 попала в автокатастрофу, сломавшую ей позвоночник, но не силу и любовь к жизни. Именно это душевное и физическое потрясение и год, проведенный без движения (и почти без надежды снова подняться), стали временем рождения Фриды Кало как художницы. Она начала рисовать себя, чтобы заглушить боль и перенести свои страдания на холст. Сегодняшние психологи назвали бы такой метод арт-терапией. В случае с Фридой терапия стала длинной в жизнь. Боль в искореженном теле не покидала ее до самой смерти (она умерла в 47 лет). Духовное воплощение этой боли на холстах стало ее способом выживания.

Елена Макарова — одна из самых известных сегодня в мире арт-терапевтов. Исследуя лечебную силу рисунка, Елене удалось найти способ избавлять детей от заикания при помощи арт-терапии.

— Зажимы речи ведь той же природы, что и зажимы в движении. Чем плавнее и длиннее движение руки с кистью, чем менее оно «рваное», тем плавнее речь, — объясняет Елена. — Я придумала стену, на которой дети, страдающие заиканием, рисовали линии сверху донизу, стараясь делать это беспрерывно, — и заикание проходило.

Но одно дело заниматься творчеством в спокойной обстановке и в мирное время, а другое — работать в хаосе, окруженным человеческими страданиями. Может ли человек творить в катастрофических обстоятельствах, когда в буквальном смысле находится на волосок от смерти? И помогает ли искусство найти спасение?

Фрида Дикер-Брандейс. Имя этой выдающейся художницы, оставшейся до конца верной своему делу и заложившей основы современной арт-терапии во время занятий рисованием с детьми в концлагере, известно немногим.

В тесноте, в подвале она делилась с детьми всем, что узнала от своих знаменитых учителей и изобретала новаторские методики, соотнося звук с линией, дыхание с движением, помогая своим маленьким ученикам познать свободу там, где ни свободы, ни будущего не было.

С появлением Фриды в детском доме в Терезине, началась эпидемия рисования. Рисовать можно что хочешь, это было прорывом, и рисунки

стали способом «вернуться» в довоенную жизнь, почувствовать тепло разрушенного дома, ускользнуть из детдома в волшебную страну, увидеть и почувствовать то, чего не суждено узнать в этой жизни, такой короткой и страшной.

Цитаты учеников Фридл Дикер-Брандейс:

Однажды утром в нашей комнате вдруг появилась маленькая женщина с короткой стрижкой и большими карими глазами. Ее решительная походка, ее энергия заражали энтузиазмом и задавали совершенно новый ритм. Мы немедленно приняли ее и отдали себя на волю этой новой силы.

Фридл влетала в комнату, и, конечно, говорила с нами, раздавая материалы и принадлежности. Она была с нами всё время занятия. Уроки были короткими. Мы работали напряженно и, насколько я помню, молча. Обычно она задавала тему, чтобы возбудить наше воображение. «Фридл говорила тихо: „Рисуйте сильное—слабое, приятное-неприятное...“

«Все вводили нас в рамки, она нас из них выводила... Фридл говорила мало, но то, что она говорила, я помню: «У каждого- свой мир, у всего, у всякой вещи на свете- свой мир. Каждая вещь- отдельная система. Неодолимое желание проникнуть в суть вещи может свести с ума. Красота таинственна. Красивая вещь — тайна. Красота — не слепок, не портрет природы, она в вариациях, в разнообразии. Нет вещей абсолютных, общепринятых. Самые известные явления, самые затвержденные слова могут открыться с неожиданной стороны. Нет красоты остановившейся. Дыхание рисунка — в пропусках, в отказе от лишнего...»

То, чем занималась Фридл, по умному называется арт-терапией. Терезинское гетто было самой настоящей тюрьмой. И дети и сама Фридл были заключенными, и их заключение длилось годами. В гетто царили голод, болезни, страх, дети жили отдельно от родителей, подростков гоняли на тяжелые работы, какие там игрушки. Жизнь превратилась в выживание, последние силы уходили на то, чтобы сохранить человеческий облик. Но Фридл Дикер-Брандейс не собиралась умирать. Она знала, что война закончится, и тогда обитатели Терезина выйдут на волю. И какими они оттуда выйдут — было важнее всего. Ее уроки позволили ученикам сохранить себя.

Творя и созидая, человек в используемых для творчества материалах высказывает свои опасения, страхи, проблемы. Здесь не нужно подбирать слова и с оглядкой на специалиста думать: «А вдруг меня не поймут или осудят?». Методы арт-терапии относятся к проективным методикам и являют собой вынос во внешний мир того, что нас наиболее беспокоит. В процессе терапевтической работы происходит мягкая проработка и коррекция тревожащих событий.

Использованные источники:

1. Копытин А.И. Основы арттерапии. СПб, 1999
2. Киселева М.В. Арт-терапия в работе с детьми. Руководство для детских психологов, педагогов, врачей и специалистов, работающих с детьми
3. Волынкин, В.И. Художественно-эстетическое воспитание и развитие дошкольников / В.И. Волынкин. – Ростов н/д: Радуга, 2007.
4. Выходцева В.Н., Романова Н.А. Арт-терапия – исцеляющее творчество. //ресурсы сети Интернет
5. Елена Макарова «Фридл Дикер-Брандейс».

Абрашев Н. А.

Бесчастнова Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра ЭТ

Инфокоммуникационные технологии

и системы специальной связи

Уфимский государственный

авиационный технический университет

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: В данной статье анализируются действующие механизмы государственной помощи, системы и осуществление мер поддержания сфер малого бизнеса. Проведение анализа государственного содействия малому предпринимательству в России.

Ключевые слова: Государственная поддержка, малый бизнес, эффективность государственной поддержки, финансы, улучшение предпринимательской деятельности.

Актуальность проблемы поддержки малого предпринимательства, заключается в том, что малый бизнес играет важную роль в экономической и социальной сфере общества.

Начинающие компании очень часто нуждаются в прочной материальной базе, без которой не будет успешного и устойчивого функционирования бизнеса, как и его дальнейшего прогресса. Основное направление экономики России – оказание помощи субъектам малого бизнеса для их деятельности .

Государственная поддержка малого бизнеса связана с государственным регулированием. Именно поэтому государство должно создавать механизмы материальной помощи малому предпринимательству и привлекать весь свой запас технологий привлечения средств в область малого предпринимательства, переслать денежные средства на активное использование внебюджетных источников, научить бизнесменов новым методам заимствования, основать систему предоставленных гарантий и ресурсов из бюджета, сделать предпринимателям более понятными и возможными нормативно-правовую; периодически изменять федеральные и

региональные нормативно-правовые и законодательные акты, доводя их к согласию с требованиями прогрессирующей экономикой.

Государственная денежная поддержка малого предпринимательства имеет несколько направлений: методы, принципы и элементы. Государственная поддержка обладает большим количеством недостатков и проблем, и конечно же она нуждается в преобразованиях, поскольку малое предпринимательство занимает одну из главных ролей в экономике России.

К основным проблемам малого бизнеса в России можно отнести: несовершенные систему налогов и налоговые режимы, высокие налоги, сложность регистрации и юридического оформления, далекую от совершенства кредитования малого бизнеса, низкий уровень организационно-экономических и правовых знаний предпринимателей.

Среди прочих органов, пестующих малое предпринимательство, можно назвать Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, который действует в соответствии с уставом, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 12 апреля 1996 г. № 424.

Фонд – некоммерческая организация, которая осуществляет финансовое обеспечение федеральной программы, выделяет денежные средства для региональных программ, проектов и мероприятий, которые направлены поддержать развитие малого предпринимательства

- формирование рыночных отношений на основе государственной поддержки малого предпринимательства и развития конкуренции;
- финансовая поддержка инновационной деятельности предпринимателей, стимулирование разработки и производства принципиально новых видов продукции, содействие в освоении новых технологий и изобретений;
- участие в разработке, экспертизе, конкурсном отборе и реализации федеральных, региональных, отраслевых и муниципальных программ и других проектов в области: развития и поддержки малого предпринимательства, демонополизации экономики;
- финансирование мероприятий Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства;
- исполнение роли залогодателя, поручителя и гаранта по обязательствам субъектов малого предпринимательства;
- финансирование научных исследований по проблемам малого бизнеса;
- финансирование подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров малых предприятий;
- исполнение роли гаранта по целевым иностранным кредитам, предоставленным РФ на поддержку малого бизнеса;
- предоставление субъектам малого предпринимательства льготных кредитов, беспроцентных ссуд, краткосрочных займов на конкурсной основе, финансовой помощи на безвозмездной основе. Государство должно

понизить административные и контрольные функции государства до разумной степени, освободить бизнес от излишнего числа чиновников, защищать безопасность и права предпринимателей и их собственность, поощрять предпринимательскую активность.

Также необходимо формировать инфраструктуру поддержки малого бизнеса, совершенствовать систему оказания специализированных консультационных услуг, улучшать обучение и повышение квалификации предпринимателей. В будущем это обеспечит стабильность функционирования не только малого предпринимательства, но и страны в целом.

Использованные источники:

1. Насонов В. В. Актуальные проблемы государственной поддержки развития малого предпринимательства в экономике региона // Молодой ученый. — 2014. — №1. — С. 403-405. <http://moluch.ru/archive/60/8604/>
2. Рубцова О.Л., Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена, г. Санкт-Петербург // <https://bgscience.ru/lib/9313/>
3. Е. А. Помелова, А. П. Анкудинова, Уральский государственный экономический университет (Екатеринбург) // <http://arbir.ru/>
4. Кулик Нина Анатольевна, к.э.н., доцент Омский государственный институт сервиса

УДК 338.001.36

*Акчурин Р. Ч.
студент-бакалавр 4 курса
факультет «Финансовый менеджмент»
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИИ ПАО «НК «РОСНЕФТЬ»

***Аннотация.** Эта работа об оценки эффективности функционирования компании Роснефть. Дается обзор национальных и международных инвестиционных проектов компании, призванных повысить эффективность ее деятельности, акцентируется внимание на социальной ориентации управленческой стратегии компании.*

***Ключевые слова:** эффективность функционирования, Роснефть, акций, конкурентоспособность, результативность компании.*

***Abstract.** This work is about evaluation of the effectiveness of Rosneft. Provides an overview of national and international investment projects of the company designed to improve the efficiency of its activities, focuses on the social orientation of the management strategy of the company.*

***Key words:** efficiency, Rosneft, equity, competitiveness, the performance of the company.*

На сегодняшний день «Роснефть» является основным лидером российской нефтяной отрасли, а также крупнейшим официальным нефтегазовым объединением мира. Главным видом работы ПАО «НК «Роснефть» являются нахождение и изучение основных месторождений углеводородов, добыча нефти, газа, газового конденсата, выполнение проектов по исследованию морских месторождений, переработка добытого сырья, реализация нефти, газа и продуктов их переработки, которые находятся как на территории России, так и за ее границами.

Данная компания входит в основной список тактических организаций России. Ее главным совладельцем, которому принадлежит 69,50% всех акций, является АО «Роснефтегаз», на 100% принадлежащее государству, 19,75% акций содержится в компании ВР. Помимо этого, одна акция является собственностью государства, в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом, оставшиеся число акции находятся в свободном пользовании.

Важно отметить, что Роснефть включает в себя одну из главных голубых фишек российского рынка акций, это высоколиквидная акция, которая занимает 4,06% в расчете индекса ММВБ.

Актуальность данной работы состоит в том, что сегодня, финансовое положение в наибольшей степени решает конкурентоспособность предприятия, его перспективу в деловой совместной деятельности, оценивает, в какой степени обеспечены экономические интересы самой организации и ее компаньонов, как по финансовым, так и по иным экономическим отношениям.

Цель данной работы состоит в исследовании оценки результативности работы компании ПАО «НК «Роснефть».

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

1. Исследовать области состояния результативности работы компании ПАО «НК «Роснефть»;
2. Подвергнуть анализу главные финансовые показатели.

Руководством ПАО «НК «Роснефть» была проведена специальная встреча с представителями агентства Moody's Investors Service. В процессе встречи был рассмотрен среднесрочный планы формирования госкомпании, а также основные перспективы финансовой политики, основной целью которой является уменьшение долговой нагрузки, разработка акционерной стоимости и благополучное соединение полученных активов.

В результате анализа специалисты Moody's представили довольно большую оценку работы данной нефтяной государственной корпорации. Основным итогом этого стало доказательство кредитного рейтинга на уровне Baa1 и получение прогноза «стабильный». Это является неудивительно, поскольку большое увеличение прибыли и выручки компании произвели огромное впечатление на основных участников нефтяной отрасли.

Основная прибыль «Роснефти» за период с 2012 по 2015 год представлена в таблице.

Год	2012	2013	2014	2015
Основная прибыль Роснефти	302,501 млрд.	417 млрд.	501 млрд.	554 млрд.
Выручка	2,596 трлн. рублей	3,344 трлн. рублей	4,3 трлн. рублей	5,15 трлн. рублей

Чистая прибыль «Роснефти» за 3 квартала 2016 года составила 129 млрд. рублей, что по сравнению с 2015 года на 57,3% меньше за аналогичный период. В основном это связано с покупкой госпакета акции компании «Башнефть».

У «Роснефти» имеются огромные долги в размере 5 трлн. рублей. Такой долг возник в основном из-за манипуляций с предоплатой по экспортным контрактам. Что бы покрыть часть долгов «Роснефти» пришлось продать 23,8% акций «Ванкорнефти» индийским Oil India, Indian Oil и Bharat PetroResources за \$2,1 млрд. В июне «Роснефть» продала 15% «Ванкорнефти» индийской ONGC Videsh за \$1,27 млрд. Кроме этого в марте «Роснефть» подписала с ONGC Videsh меморандум о возможном увеличении пакета индийской компании ещё на 11%.

В октябре 2016 года компания «Роснефть» приобрела контрольный пакет акции компании «Башнефть». Сделка была завершена 12 октября 2016 года в которой госпакет в 50,075% акции был продан за 329,7 млрд. рублей.

Что касается оценок консалтинговых агентств, то кредитный рейтинг ПАО «НК «Роснефть» Ваа1 находится на одном уровне с суверенным рейтингом Российской Федерации.

Не смотря на то, что произошло большое увеличение долговых обязательств госкомпании, было принято решение об утверждении кредитного рейтинга суверенного уровня с прогнозом «стабильный». Как было отмечено аналитиками, при выявлении рейтинга, главными стали наиболее высокие производственные результаты, а также и наиболее стабильные финансовые показатели «Роснефти», внушительное увеличение показателей ликвидности, а также прогнозируемость дальнейшего финансового положения компании в дальнейшем.

Сегодня происходит укрепление занимаемого положения «Роснефти» среди основных мировых энергетических корпораций, сохранение главных позиций, занимаемых по конкретным показателям, а также вхождение в группу лидеров по финансовым показателям и акционерной стоимости.

Активное формирование Компании в последнее время способствовало созданию огромных возможностей для крепкого увеличения и систематического развития основных стратегических задач. Основным компонентом этого являются единственная по объему и качеству ресурсная база, высококвалифицированные кадры и эффективная система

инновационного развития.

Подводя итог вышесказанному, можно с уверенностью сказать о том, что в компании принята и действует политика устойчивого развития, направленная на достижение высоких экономических и социальных результатов в долгосрочной перспективе, на основе соблюдения разумного баланса интересов акционеров, государства, работников, поставщиков и потребителей, общественных институтов и других заинтересованных сторон. Являясь одной из крупнейших российских компаний, ПАО «НК «Роснефть», стремится достичь не только высоких производственных и финансовых показателей, но и внести вклад в развитие и процветание страны, в улучшение качества и условий жизни ее граждан.

Использованные источники:

1. Марюхина С. В. «A nalysis of innovatio n in the oil and gas industry». – San Francisco, California, USA, 2013 . – с . 48 .
2. Марюхина С.В. Перспективы развития инновационной деятельности в России Вестник ЮГУ 4 (27) . – Ханты - Мансийск , 2012. – с. 45 .
3. Марюхина С.В. Специфика управления инновациями в нефтегазовой отрасли «Экономические и социальные факторы развития народного хозяйства». – Ханты - Мансийск , 2013 . – с. 110.
4. Инновационная деятельность ООО «РН - Юганскнефтегаз», 2011 .
5. Тех.совет по инновационным проектам ОО О «РН - Юганскнефтегаз», 2011.

УДК 330.322

Амадаев А.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Гуманитарные, естественнонаучные

и социальные дисциплины»

медицинский институт

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

Россия, г. Грозный

**СОВРЕМЕННАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ТИПОЛОГИЯ
ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ**

Аннотация: Представлена системой авторских положений, согласно которым, для эффективной инвестиционной политики приоритетными ориентирами выступают: точная оценка инвестиционного потенциала и инновационной привлекательности; рациональная кредитно-финансовая, налоговая и производственная политика; определение путей создания благоприятных условий для развития реального сектора региональной экономики в условиях повышенной конкуренции; привлечение иностранных инвестиций с эффективным использованием межрегиональных и внешних рынков сбыта; создание дополнительных источников для развития инвестиций и инноваций в связи с депрессивным состоянием большинства

субъектов СКФО и ее базовых отраслей экономики.

Ключевые слова: инвестиции, региональная экономика, инновации, реальный сектор, конкуренция, эффективность.

Amadaev A.A.

*Ph. D., associate Professor of the Department
"Humanities, natural and social disciplines" medical Institute
Of the "Chechen state University" in Grozny.*

PROMISING MODERN TYPOLOGY OF INVESTMENT CLIMATE IN RUSSIAN REGIONS

Abstract: the system of copyright regulations, according to which, for effective investment policy the priority targets are: accurate assessment of investment potential and investment attractiveness; sustainable credit and financial, tax and industrial policy; identify ways of creating favourable conditions for the development of the real sector of the regional economy in conditions of high competition; attracting foreign investment with effective use of interregional and foreign markets; creation of additional sources for the development of investment and innovation in connection with the depression of the majority of subjects skfo and its basic industries.

Key words: investments, regional economy, innovation, real economy, competition, efficiency.

Неоднородность инвестиционного пространства России имеет не только всем понятную отрицательную сторону. Рациональная дифференциация инвестиционного климата регионов страны позволяет наилучшим образом использовать конкурентные преимущества каждого из них и тем самым обеспечить их экономический рост, а на этой основе – и уменьшение социально-экономических различий, достигаемое собственными усилиями субъектов федерации, а также с помощью централизованно регламентированного финансирования из федерального бюджета.

Именно такой подход соответствует концепции конкурентного федерализма, открывающей гораздо более широкие возможности для регионального развития, нежели «уравнительный» (и тем более «иждивенческий») федерализм.

Разумеется, различия этих подходов проявляются не всегда в чистом виде, а чаще всего в противоречивых Сочетаниях, которые, однако, не должны заслонять необходимость в первую очередь не столько выравнивания социально-экономического развития и благосостояния регионов, сколько обеспечения единства экономического пространства страны, в том числе и инвестиционного, и создания условий для добросовестной конкуренции между регионами и муниципальными образованиями за привлечение ресурсов. К последним относятся, прежде всего, инвестиционные ресурсы, привлечение которых осуществляется в

рамках определенного, конкретного для каждого региона инвестиционного климата. Его особенности объясняются в основном объективными условиями, которые можно и нужно типизировать для разработки и реализации действенной государственной региональной инвестиционной политики.

Излагаемые ниже результаты такой типизации современной инвестиционной ситуации в российских регионах и некоторых ее изменений в среднесрочной перспективе являются продолжением и развитием работы, опубликованной в 2003 г. Расширен временной горизонт анализа, предложены и учтены новые факторы эволюции региональных инвестиционно-политических кластеров, обновлены и дополнены исходные данные, что в совокупности позволило внести значительные изменения в структурирование инвестиционного пространства России [1].

Примененный при этом понятийный аппарат системы «Инвестиционный климат региона» и методика измерения ее компонентов основываются на разработанных с нашим участием Методических рекомендациях по оценке инвестиционной привлекательности субъектов Российской Федерации (МР-2010), утвержденных Министерством экономического развития и торговли России (МЭРТ) и в комплекте проектов методических рекомендаций по оценке основных компонентов инвестиционного климата субъектов федерации (в том числе вторая редакция указанных выше МР-2010), разработанных и представленных в МЭРТ в 2005-2010 гг.

Инвестиционный климат региона России представляет собой сложившуюся за ряд лет совокупность различных социально-экономических, природных, экологических, политических и других объективных условий, формирующих его инвестиционную привлекательность, и определяемый ею масштаб (объем и темп) привлечения инвестиций в основной капитал региона, то есть инвестиционную активность в нем.

Таким образом, инвестиционная активность в регионе (инвестиционная активность региона) характеризует интенсивность привлечения инвестиций в его основной капитал. Инвестиционная привлекательность региона представляет собой совокупность различных объективных признаков, средств, возможностей, определяющих инвестиционную активность в нем.

Инвестиционная привлекательность как составная часть и ведущий компонент инвестиционного климата региона (ибо во всякой системе есть ведущий структурный элемент) является обобщенным факториальным признаком (независимой переменной), а инвестиционная активность – результативным признаком (зависимой переменной).

В количественном отношении инвестиционный климат региона характеризуется уровнем и соотношением двух основных показателей – инвестиционной привлекательности региона и инвестиционной активности в

нем. Указанное соотношение выражает при этом эффективность использования инвестиционной привлекательности и выступает в качестве третьей, дополнительной количественной характеристики, используемой при разработке типологии российских регионов по инвестиционному климату и оценке его изменения в среднесписочной перспективе [2].

Все факторы (показатели) инвестиционной привлекательности регионов измеряются в относительной форме (душевой, долевой, балльной и др.), стандартизируются (нормализуются) по отношению к аналогичному среднероссийскому показателю, который принимается за 1,00, и сводятся в интегральный показатель инвестиционной привлекательности регионов по формуле многомерной средней.

Инвестиционная привлекательность состоит из двух компонентов - инвестиционного потенциала региона (позитивные факториальные показатели) и региональных инвестиционных рисков, куда входят неспецифические (некоммерческие) риски, обусловленные внешними по отношению к инвестиционной деятельности факторами регионального происхождения (негативные показатели).

Инвестиционный потенциал региона – совокупность объективных экономических, социальных и природно-географических свойств региона, имеющих высокую значимость для привлечения инвестиций в его основной капитал.

Региональные инвестиционные риски – неспецифические (некоммерческие) риски, обусловленные внешними по отношению к инвестиционной деятельности факторами регионального характера (регионального происхождения). К таким факторам относится в первую очередь социально-политическая обстановка в регионе, обусловленная уровнем бедности населения, безработицы, угрозы осуществления террористических актов, состоянием природной среды и др. Региональные инвестиционные риски определяют вероятность неполного использования местного инвестиционного потенциала (эта вероятность показана ниже на рисунке (приложение) рядом вертикальных стрелок).

Инвестиционная активность, как было замечено выше, также состоит из двух взаимодополняющих частей – душевого компонента, то есть объема капитальных вложений на душу населения региона, и темпового компонента. Их значения также стандартизируются по отношению к двум соответствующим среднероссийским параметрам, которые приравниваются к 1,00, и сводятся по формуле двумерной средней. При этом из первичных данных исключаются капитальные вложения, финансируемые из федерального бюджета, поскольку такие инвестиции являются нерыночными по своей природе [3].

Изложенный подход к исследованию, измерению и применению в управлении инвестиционным климатом субъектов федерации параметров интегральных уровней инвестиционной привлекательности и

инвестиционной активности в регионах страны позволяет решить вопрос о критерии обоснованности упомянутых выше методик определения и о достоверности получаемых с их помощью результатов.

Количество факторов, определяющих инвестиционную привлекательность региона, теоретически безгранично (например, даже количество ВИЧ-инфицированных на тысячу человек населения тоже может быть одним из факторов его инвестиционной привлекательности как составной элемент рисков). Однако важно отобрать только инвестиционно наиболее значимые факторы. Эта задача решается на основе соблюдения системных принципов достаточно разнообразия факторов, минимальной достаточности их количества и целевой их направленности и с применением качественного и корреляционного их анализа.

Состав (набор) наиболее значимых частных факторов инвестиционного потенциала и инвестиционного риска в регионе и метод свода их параметров при расчете интегрального уровня инвестиционной привлекательности региона должны быть подобраны с соблюдением ряда важных условий. С одной стороны, требуется учесть все существенные компоненты инвестиционной привлекательности (с соблюдением указанных выше системных принципов), с другой стороны, интегральный показатель инвестиционной привлекательности регионов России X должен быть сформирован так, чтобы его вариациями можно было в максимально возможной степени объяснить вариации показателя инвестиционной активности в регионах Y .

Важнейшей отличительной особенностью применяемого подхода к содержательной интерпретации и к количественной оценке степени благоприятности инвестиционного климата регионов является, согласно приведенным выше определениям, положение о том, что между инвестиционной активностью в регионе и его инвестиционной привлекательностью существует причинно-следственная связь: инвестиционная привлекательность является обобщенным факториальным признаком (независимой переменной), а инвестиционная активность – результативным признаком (зависимой переменной). Иными словами, инвестиционная привлекательность – аргумент X , а инвестиционная активность – функция Y инвестиционной привлекательности. Соответственно могут быть установлены тип и параметры этой объективно существующей зависимости, т.е. может быть подобрана функция $y=f(x)$, достоверно описывающая характер указанной зависимости.

Объективным критерием обоснованности методики оценки инвестиционной привлекательности является теснота корреляционной связи между интегральной инвестиционной привлекательностью регионов и интегральной активностью в них, рассматриваемыми как две подсистемы более сложного явления – системы «Инвестиционный климат региона» [4].

Если применение методики позволяет установить, что параметры

зависимости между указанными выше двумя переменными имеют высокий коэффициент корреляции и низкий уровень стандартной ошибки в регрессивном уравнении $y=f(x)$, то такая методика определения инвестиционной привлекательности может быть объективно признана вполне обоснованной.

Проведенный по фактическим данным за продолжительный период (2006-2010 гг.) анализ зависимости инвестиционной активности в регионах России (зависимая переменная) от их инвестиционной привлекательности (независимая переменная) с учетом в основном одно-двухгодичного лага ее реализации показал, что указанная зависимость носит устойчивый характер и выражается наиболее адекватно одним из видов параболической функции, причем коэффициент корреляции между переменными – не ниже 0,7. Такой уровень следует признать достаточно высоким, свидетельствующим об обоснованности применяемого методического подхода и количественной оценки современного инвестиционного климата регионов путем оценки его компонентов – текущей инвестиционной привлекательности регионов страны и текущей инвестиционной активности в них.

Устойчивая функциональная связь между текущей инвестиционной привлекательностью X и текущей инвестиционной активностью Y , выявляемая регрессионным анализом, наилучшим образом описывается функцией параболического типа $y = (a + bx)^2$. Несмотря на то, что сопоставляемые ряды значений инвестиционной привлекательности регионов и инвестиционной активности в них постоянно изменяются в связи с ежегодным дополнением исходной информации и непрерывном ее уточнении Росстатом за предыдущие годы, данный вид функции неизменно остается самым адекватным отражением указанной зависимости, так как он имеет наивысший коэффициент корреляции и наименьшую стандартную ошибку по сравнению с экспоненциальной, линейной и другими видами функций [5].

Следовательно, устойчивой является не только сама функциональная зависимость, но и наиболее точно отражающий ее тип.

С учетом всего изложенного и на основе приведенной выше структуры инвестиционного климата построение современной типологии регионов России по инвестиционному климату осуществляется в следующем порядке.

На первом этапе на основании применения интервальных группировок по сводным уровням текущей инвестиционной привлекательности регионов X и инвестиционной активной Y осуществляется построение первичной классификации регионов России по основным количественным характеристикам инвестиционного климата.

На втором этапе осуществляется анализ качественных характеристик социально-экономических и природно-географических особенностей субъектов федерации, и выявляются индивидуальные особенности сочетаний и структуры факторов инвестиционной привлекательности,

определяющих конкурентные преимущества или слабость (отставание) различных регионов страны.

На третьем этапе на основе классификации регионов по основным количественным и качественным характеристикам инвестиционного климата обосновывается выделение кластеров *инвестиционного климата регионов страны*, т.е. осуществляется построение современной типологии регионов России по инвестиционному климату.

В основе первичной классификации регионов страны лежит одновременное разбиение всей их совокупности на шесть интервальных групп по двум количественным характеристикам:

- по сводному уровню текущей инвестиционной привлекательности регионов для привлечения частных инвестиций (X);
- по уровню интегральной инвестиционной активности в них (Y).

По этим двум показателям интервальные группы сформированы следующим образом:

1-я группа – регионы, характеризующиеся очень высоким (свыше 1,5) и высоким (от 1,2 до 1,5) уровнем показателей по отношению к среднероссийскому, принятому за 1,00;

2-я группа – регионы, характеризующиеся умеренно-повышенным уровнем показателей (от 1,05 до 1,2);

3-я группа – регионы со средним уровнем показателей (от 0,9 до 1,05);

4-я группа – регионы с умеренно-пониженным уровнем показателей (от 0,8 до 0,9);

5-я группа – регионы с низким уровнем показателей (от 0,65 до 0,8);

6-я группа – регионы, характеризующиеся очень низким уровнем показателей (менее 0,65).

Результаты первичной классификации регионов России по основным количественным характеристикам текущего состояния инвестиционного климата представлены в таблице. 1

Исследование комбинированной группировки, приведенной в этой таблице, позволяет сделать следующие выводы.

1. Регионы России распределились по интервальным группам, как и следовало ожидать, весьма неравномерно: в некоторых ячейках сосредоточено по 7-9 субъектов федерации, в то время как в 19 ячейках из 36 либо нет ни одного региона (10 ячеек), либо их насчитывается только по одному (9 ячеек). Вместе с тем, в таком весьма неравномерном распределении регионов по параметрическим группам существует четкая упорядоченность.

Так, с одной стороны, совершенно пустыми остались ячейки в правом верхнем углу таблицы, предназначенные для регионов с сочетанием «высокая и умеренно-повышенная инвестиционная привлекательность – низкая и очень низкая инвестиционная активность», иными словами, в современной российской экономике нет таких противоположных сочетаний

как «очень высокая инвестиционная привлекательность – низкая и очень низкая инвестиционная активность».

Таблица 1. – Первичная группировка регионов России по основным количественным характеристикам текущего состояния инвестиционного климата (фактически в 2011-2015 гг.)

Уровень инвестиционной активности в регионе Y0,2-0,4 (средний уровень по стране принят за 1,00)							
	1. Очень высокий (свыше 1,5) и высокий (от 1,2 до 1,5)	2. Умеренно повышенн ый (от 1,05 до 1,2)	3. Средний (от 0,9 до 1,05)	4. Умеренно- пониженный (от 0,8 до 0,9)	5. Низкий (от 0,65 до 0,8)	6. Очень низкий (менее 0,65)	Всего регион ов
1. Очень высоки й (свыше 1,5) и высоки й (от 1,2 до 1,5)	4. Ямало- Ненецкий , Ханты- Мансийск ий АО; г. Москва	1 Санкт- Петербург	1 Астрахан ская область	1 Белгородска я область	-	-	7
2. Умерен но- повыш енный (от 1,05 до 1,2)	4 Сахалинс кая область; Саха (Якутия); Чукотски й АО; Ленингра дская	2 Калинингр адская область; Хараровск ий край	5 Самарска я, Пермская, Камчатск ая области и др.	-	-	-	11
3. Средни й (от 0,9 до 1,05)	1 Республи ка Коми	1 Тюменская область	7 Республи ка Татарстан ; Свердлов ская область и др.	4 Оренбургска я, Иркутская, Ростовская ; Приморский край	2 Смоленс кая область; Корякск ий АО	-	15

4. Умеренно-пониженный (от 0,8 до 0,9)	1 Волгоградская область	4 Липецкая, Томская, Московская, Тверская области	6 Омская, Нижегородская и др. области; республика Башкортостан и др.	6 Волгоградская, Новгородская, Саратовская и др. области	4 Алтайский край, Рязанская, Орловская области; Удмуртская республика	-	21
5. Низкий (от 0,65 до 0,8)	2 Эвенкийский АО; Еврейская автономная область	1 Костромская область	5 Чувашская, Мордовская, Марий Эл. республики; Тамбовская, Ивановская	6 Читинская, Ульяновская, Владимирская и др. области; республика Бурятия	4 Курганская область; Северная Осетия, Алтай, Калмыкия	-	18
6. Очень низкий (менее 0,65)	1 Таймырский АО	1 Агинский Бурятский АО	-	-	7 четыре республики Северного Кавказа, Тыва, два АО	2 Чеченская и Ингушская республики	11
Всего регион ов	13	10	24	17	15	2	83

С другой стороны, слабая наполняемость ячеек в противоположном, левом нижнем углу таблицы (пять регионов в пяти ячейках) свидетельствует о том, что низкая инвестиционная привлекательность редко сочетается с высокой и умеренно-повышенной активностью. Присутствие здесь Таймырского и Эвенкийского автономных округов – особый феномен, который получит далее объяснение в кластерном анализе типологии инвестиционного климата. При этом объединение упомянутых округов с Красноярским краем в единый субъект федерации с 1 января 2008 г. приведет к исключению их из первичной группировки [6].

Что же касается Агинского Бурятского автономного округа и Еврейской автономной области, то высокие показатели инвестиционной

активности в них объясняются очень высоким темпом роста инвестиций в их основной капитал, который в свою очередь вызван чрезвычайно низким объемом инвестиций в их основной капитал в предшествующие годы.

2. Четко просматривается причинно-следственная связь между инвестиционной привлекательностью и инвестиционной активностью в регионах России: более высокому уровню сводной интегральной инвестиционной привлекательности региона соответствует, как правило, более высокий уровень интегральной инвестиционной активности в нем.

Действительно, если в каждом вертикальном ряду (столбце) в таблице 1 выделить ячейки с наибольшим количеством регионов, то четко выявляется расположение таких ячеек в основном вдоль главной диагонали, характерное для матрицы с заметными внутренними причинно-следственными связями.

Отмеченная выше при рассмотрении регрессивного уравнения особенность соотношения уровней инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности при низких значениях последней подтверждается и в фактических данных таблицы. Так, из 20 регионов с низкой инвестиционной привлекательностью (строка 5) лишь четыре имеют столь же низкую активность, восемь же регионов имеют по этому параметру умеренно-пониженный, а 5 – средний уровень.

Классификация регионов по сочетанию количественных значений инвестиционного климата, приведенная в таблице 1, является первичной, то есть ее разработка представляет собой лишь *начальный этап* комплексной характеристики инвестиционного климата и выявления соответствующей типологии регионов. Вместе с тем, указанная группировка предоставляет возможность выделения опорных позиций для последующего формирования кластеров регионов по типу инвестиционного климата.

С этой целью сначала выделяются - по принципу максимальной контрастности - две группы ячеек с диаметрально противоположными параметрическими характеристиками[7,8].

Первой такой группой, или опорной позицией, может стать совокупность из четырех ячеек, которые образуют единый сегмент в правой, нижней части таблицы (границы сегмента обозначены жирной линией). В этом сегменте 21 регион с наихудшими характеристиками инвестиционного климата. Второй опорной позицией выделения кластеров становится прямоугольный сегмент, объединяющий четыре ячейки с наилучшими, то есть высокими и умеренно-повышенными параметрами инвестиционного климата, в левой верхней части таблицы. В этот сегмент, границы которого также обозначены «жирной линией» вошли 11 регионов.

Однако, как уже упоминалось выше, для обоснованного построения современной типологии регионов России по инвестиционному климату необходимо, помимо приведенных исходных интегральных количественных характеристик, дополнительно также учесть индивидуальные особенности

структуры инвестиционной привлекательности каждого конкретного региона, то есть качественные и количественные характеристики факторов привлечения инвестиций, и качественные характеристики социально-экономических и природно-географических особенностей субъектов федерации.

В результате реализации изложенного подхода становится далее возможным, используя классификацию регионов по основным «количественным и качественным» характеристикам, осуществить собственно построение современной типологии регионов России по инвестиционному климату.

В итоге методами кластерного анализа выделено девять типов (кластеров) инвестиционного климата регионов страны, в том числе:

- три кластера регионов с благоприятным инвестиционным климатом (А), всего 14 регионов;
- два кластера регионов с умеренно-благоприятным инвестиционным климатом (Б), всего 18 регионов;
- два кластера регионов со средним инвестиционным климатом (В), 36 регионов;
- один кластер регионов с неблагоприятным инвестиционным климатом (Г), 22 региона;
- один кластер регионов с крайне неблагоприятным инвестиционным климатом (Д), 7 регионов.

В наименованиях кластеров нашли отражение выявленные в ходе анализа важнейшие инвестиционно значимые качественные особенности российских регионов. Уточненная современная классификация регионов России по инвестиционному климату отличается от разработанной нами ранее сокращением общего числа типов инвестиционного климата с 10 до 9, изменением состава регионов в большинстве кластеров и характеристик некоторых из них.

Для нескольких инвестиционно-типологических кластеров требуется дополнительный комментарий. Это относится в первую очередь к кластеру А3 «приморский благоприятный» с характеристикой «приморские новопромышленные и морехозяйственные регионы с благоприятным инвестиционным климатом вследствие в основном высокого природно-географического потенциала».

Однако «лицо» этих регионов существенно меняется на нынешнем этапе развития российской экономики: весьма значительные инвестиции направляются и будут направляться в совершенно новые или ранее второстепенные отрасли, а именно: в добычу нефти и газа, в строительство портовых грузовых терминалов большой мощности, в алюминиевую промышленность, автомобилестроение и др., а также в развитие рекреационно-туристической индустрии. Иными словами, изменяется специализация этих регионов, что и позволяет применить к ним термин

«новопромышленные» [9].

Далее, характеристика «морехозяйственные регионы» не означает, что приоритет в установлении принадлежности тех или иных регионов к этому инвестиционно-типологическому кластеру отдается только их приморскому положению.

Необходимо обратить внимание и на то, что состав регионов с благоприятным инвестиционным климатом (кластеры А1 – А3) в значительной мере совпадает с выделенным по двум количественным измерителям левым верхним сегментом в приложении С. Аналогично этому и совпадение (в значительной мере) состава регионов в кластерах Г-Д с регионами, имеющими наихудшие количественные характеристики инвестиционного климата.

Проблема состоит в том, что о степени развития рыночных отношений и распространенности применения рыночных методов хозяйствования вряд ли можно судить с достаточной достоверностью по каким-либо прямым показателям государственной статистики.

Даже такие, казалось бы, непосредственные измерители этих процессов как, например, структура выпуска промышленной продукции и объем инвестиций по видам (формам) собственности, дают неполную картину реального положения дел: межрегиональная дифференциация по этим показателям весьма невелика, между тем как различие в результатах производственно-финансовой деятельности предприятий (в расчете на душу населения) в разрезе регионов - огромное.

По нашему мнению, более точное представление об относительном уровне развития рыночных отношений в регионах (за исключением регионов, имеющих ресурсо-добывающую ориентацию) может дать такой факторный показатель инвестиционной привлекательности, как уровень развития малого предпринимательства (по доле занятых на малых предприятиях в общей численности экономически активного населения региона).

Информативность этого показателя гораздо шире, нежели его прямое назначение, отражаемое в названии, ибо, как справедливо полагают специалисты ряда российских инвестиционных компаний, для успешного развития предпринимательства на всех уровнях экономики важна легкость начала бизнеса, легкость перехода в иные, более выгодные рыночные ниши.

Поэтому совершенно не случайно регионы с худшими параметрами инвестиционного климата выделяются не просто низкими, а *очень низкими* характеристиками уровня развития малого предпринимательства.

Так, в частности, из 22 регионов кластера Г (неблагоприятный «слабо рыночный» инвестиционный климат) 16 регионов (т.е. 80%) имеют очень низкий уровень развития малого предпринимательства, еще три региона – низкий, и только Пензенская область – средний уровень.

Как уже указывалось выше, опорными позициями при выделении

современных типов инвестиционного климата выступают два контрастных сегмента – регионы с его лучшими и худшими параметрами [10].

Однако с классификацией регионов, занимающих промежуточное положение между двумя крайними кластерами А и Д, положение не столь однозначно. Например, Чувашская и Мордовская республики, которые по своим количественным характеристикам инвестиционной привлекательности (но не инвестиционной активности) должны относиться к кластеру Г с неблагоприятным инвестиционным климатом, включаются нами в типологический кластер ВС с умеренно-пониженной привлекательностью инвестиционного климата. Основанием для такого «повышения» класса является характерное для этих регионов сочетание невысокого инвестиционного потенциала, в особенности – незначительного природно-географического потенциала, со средним уровнем инвестиционной активности и высокой эффективностью использования своей инвестиционной интегральной привлекательности. Однако при том же примерно уровне инвестиционной привлекательности республика Бурятия отнесена к типологическому кластеру Г с неблагоприятным инвестиционным климатом, так как этот субъект федерации обладает значительным природно-географическим инвестиционным потенциалом, который используется, на наш взгляд, совершенно недостаточно, следствием чего является и умеренно-пониженная инвестиционная активность в регионе. Необходимо отметить также, что в типологические кластеры Г и Д с неблагоприятным и крайне неблагоприятным инвестиционным климатом вошли некоторые регионы со средним и даже с высоким уровнем использования инвестиционной привлекательности ($E > 1,0$). Такое положение связано главным образом с тем, что при низкой инвестиционной привлекательности этих регионов, даже невысокий уровень инвестиционной активности в них приводит к показателю степени использования инвестиционной привлекательности, превышающему 1,0.

Следует остановиться также на рассмотрении параметров небольшого (по количеству регионов), но весьма интересного типологического кластера Б2 (северный «пионерный» умеренно-благоприятный инвестиционный климат). Региональное соотношение параметров инвестиционного климата в этом кластере довольно оригинально (таблица 2).

Таблица 2 – Параметры инвестиционного климата в регионах кластера Б2 7 (северный «пионерный», умеренно- благоприятный климат) t по отношению к среднероссийскому уровню, принятому за 1,00

Регионы	Инвестиционная привлекательность X	Инвестиционная активность Y	Степень использования инвестиционной конкурентоспособности E
Чукотский АО	1,068 (умеренно-повышенная)	4.406 (очень высокая)	4,13 (очень высокая)

Эвенкийский АО	0,781 (низкая)	2,424 (очень высокая)	3,10 (очень высокая)
Таймырский АО	0,571 (очень низкая)	1,501 (очень высокая)	2,63 (очень высокая)

Прежде, чем дать объяснение этому экономическому феномену, отметим, что все три указанные субъекта федерации являются северными и малоосвоенными. Противоречивое же сочетание умеренно-повышенной, низкой и очень низкой инвестиционной привлекательности *с очень высокой инвестиционной активностью* объясняется «пионерной» стадией их экономического, в особенности инвестиционного развития.

Сначала сюда пришли относительно большие инвестиции (при низком базовом объеме капитальных вложений и крайне малой численности населения), а вслед за ними по мере открытия, принятия на баланс и первичного обустройства доказанных промышленных запасов полезных ископаемых (категории ABC1) и их разработки начнет повышаться и интегральная инвестиционная привлекательность этих регионов благодаря соответствующим частным факторам - объему и темпу промышленного производства, объему природных запасов углеводородных ресурсов и т.д. Иными словами, в отличие от «типовой» причинно-следственной связи, в которой высокая инвестиционная привлекательность вызывает высокую инвестиционную активность, в данном типе инвестиционного климата, наоборот, сначала в регион привлекаются относительно большие инвестиции, а затем начинает повышаться его интегральная инвестиционная привлекательность, что вообще характерно для начальной стадии активного экономического развития малоосвоенных северных (либо пустынных, высокогорных и т.д.) регионов.

Значение разработанной и рассмотренной выше уточненной современной типологии регионов России по их инвестиционному климату состоит, во-первых, в том, что она позволяет дать четко структурированную характеристику современного инвестиционного пространства России, во-вторых, она является одновременно и исходной базой для оценки изменения инвестиционной типологии регионов страны в среднесрочной перспективе. Это необходимо для обоснования дифференциации методов активизации инвестиционных процессов в российских регионах различных типов, в частности, при разработке среднесрочных программ развития [11].

Типологическая классификация регионов на среднесрочную перспективу осуществляется по той же методике, что и современная, но состав из 21 фактора текущей инвестиционной привлекательности дополняется тремя новыми факторами.

1. Потенциал разработки и применения высоких технологий в регионе. Этот факторный показатель имеет особо актуальное значение в свете создаваемых в стране с 2008 г. промышленно-производственных и технико-внедренческих особых экономических зон. Его предлагается

измерять многомерной средней из *душевых параметров* *четырёх субфакторов*, приводимых ниже в терминах Росстата;

- 1) экспорт машиностроительной продукции (долл.);
- 2) экспорт технологий и услуг технического характера субъектов федерации (поступления по соглашениям, долл.);
- 3) выпуск продукции, подвергавшейся значительным технологическим изменениям или вновь внедренной (руб.);
- 4) выдача патентов на изобретения (количество патентов).

2. Рекреационно-туристический потенциал регионов (балльная оценка). В среднесрочной перспективе намечается создание и такого вида особых экономических зон.

3. Растительные природные ресурсы регионов (лесные и водно-биологические), определяемые на основе данных Росстата и специальной литературы.

Изменения, которые произойдут в среднесрочной перспективе по сравнению с современной типологией инвестиционного климата регионов России, обусловлены двумя видами причин: экономическими – изменением состава, структуры и параметров интегральной инвестиционной привлекательности регионов в силу влияния текущих и, что особенно важно, указанных выше новых факторов, которые стали инвестиционно значимыми в 2011-2015 гг. [12]; статусными административно-территориальными изменениями в связи с происходящим и намечаемым на ближайшие годы объединением некоторых субъектов федерации. Современная типология дана в приложении С.

Изменение состава кластеров инвестиционного климата регионов России в среднесрочной перспективе по сравнению с современной типологией представлено в таблице 3.

Таблица 3 – Изменение состава кластеров инвестиционного климата регионов России в среднесрочной перспективе по сравнению с современной типологией

Кластеры (типы инвестиционного климата)	Причины изменения состава кластеров	
	экономические	объединение некоторых субъектов федерации
А3. Приморский благоприятный	войдет Корякский АО (из кластера В2)	исключается Корякский АО вследствие его объединения с Камчатской областью
А4. Индустриально- диверсифицированный благоприятный	войдут Иркутская область (из В1) и Красноярский край (из В1) с двумя субрегионами «пионерного» освоения (нынешние Таймырский и Эвенкийский АО)	
Б2. Северный «пионерный»	исключается Чукотский АО	исключаются Таймырский

умеренно-благоприятный	(переходит в ВТ)	и Эвенкийский АО
В1. «Старопромышленный» среднепривлекательный инвестиционный климат	войдет Чукотский АО (из Б2), исключаются Красноярский край и Иркутская область	
В2. Инвестиционный климат с умеренно-пониженной привлекательностью	войдут Омская область и республика Бурятия (из кластера Г); исключаются Волгоградская область и Еврейская автономная область, которые перейдут в кластер Г	
Г. Неблагоприятный «слаботорговый» инвестиционный климат	войдут Волгоградская область и Еврейская автономная область из кластера В2	Коми-Пермяцкий, Агинский Бурятский и Усть-Ордынский Бурятский АО войдут в состав укрупненных субъектов федерации

Ввиду краткосрочности периода, в течение которого оцениваются предстоящие изменения типологии инвестиционного климата (3-4 года), типы кластеров инвестиционного климата регионов в среднесрочной перспективе будут в основном теми же, что и в настоящее время, но с двумя существенными изменениями: во-первых, кластер В1 перейдет из категории умеренно-благоприятных типов инвестиционного климата в более высокий класс благоприятных типов и станет кластером А4 «индустриально-диверсифицированный благоприятный тип инвестиционного климата». Причиной этого явится существенное повышение уровня интегральной инвестиционной привлекательности большинства регионов этого кластера в среднесрочной перспективе. Во-вторых, исчезнет кластер В2 «северный «пионерный» умеренно-благоприятный». Изменение типологической структуры инвестиционного пространства России за 1999-2010 гг. и в среднесрочной перспективе представлено в таблице 4.

Вместе с тем состав четырех кластеров из нынешних девяти станет иным в результате «миграции» регионов из одних кластеров в другие при переходе от современной классификации субъектов федерации к перспективной и будет выглядеть следующим образом. Как видно из таблицы 4 (столбец 2), из восьми случаев перехода по экономическим причинам *три произойдут с понижением степени благоприятности инвестиционного климата* (Волгоградская область, Чукотский АО, Еврейская автономная область), *а пять – с повышением благоприятности инвестиционного климата* (Красноярский край, Омская и Иркутская области, республика Бурятия, Корякский АО) [13].

Главная причина снижения уровня благоприятности инвестиционного климата в указанных выше трех регионах по сравнению с другими состоит в том, что новые факторы привлекательности почти не прибавят им какие-

либо преимущества, в то время как многие другие регионы их получают (в частности те, которые указаны выше с повышением разряда своего кластера). В условиях преобладания конкурентного федерализма над «уравнительным» это приводит к *относительному* повышению уровня благоприятности инвестиционного климата одних регионов и понижению уровня других. Вместе с тем, это отнюдь не исключает рост позитивных параметров и первых, и вторых *по сравнению с базисным периодом*.

Таблица 4. – Изменение типологической структуры инвестиционного пространства России за 1999-2010 гг. и в среднесрочной перспективе (2011-2015 гг., оценка)

	1999-2000 гг.	2001-2010 гг.	2001-2015 гг. (оценка на среднесрочную перспективу)
Количество типов инвестиционного климата регионов	10	9	8
из них: с благоприятным и умеренно-благоприятным инвестиционным климатом	5	5	1
со средним инвестиционным климатом	1	2	2
с неблагоприятным и очень неблагоприятным инвестиционным климатом	4	2	2
Количество регионов в «крайних» типах инвестиционного климата с благоприятным инвестиционным климатом	11	14	23(23)
с неблагоприятным и очень неблагоприятным типами инвестиционного климата	43	29	29 (26)

В итоге изменение типологической структуры инвестиционного пространства России за период с 1999 г. выглядит следующим образом.

Обобщение происходящих в этой сфере изменений и их учет в государственном регулировании региональных инвестиционных процессов могут стать важным подспорьем в разработке и реализации федеральной инвестиционной политики.

В 2014-2015 гг. в отделе развития инвестиционной сферы Совета по организации производительных сил (СОПС) подготовлен комплект проектов методических рекомендаций по оценке всех указанных составных компонентов инвестиционного климата субъектов Российской Федерации [14].

В проектах методических рекомендаций дана содержательная

интерпретация всех составных компонентов инвестиционного климата регионов, подробно изложен соответствующий измерительный аппарат (с указанием источников исходных данных), приводится контрольный пример выполнения расчета по двум регионам страны (Удмуртской Республике и Самарской области), а также результаты расчета всех указанных измерителей инвестиционного климата для 89 субъектов Российской Федерации, выполненного по данным за 2005-2010 гг. с использованием изложенного подхода (таблица 5)

Таблица 5. – Количественные характеристики инвестиционного климата субъектов Южного и Северо-Кавказского федеральных округов (по данным за 2011-2015 гг.)

Регионы ЮФО	Интегральный уровень				Эффективность использования	
	инвестиц ионной привлекат ельности $X_j, 0,2$	инвестиц ионного потенциа ла, X $Pot_i, 0,2$	инвестиц ионного риска, $XRisk_i, 0,2$	инвестиц ионной активнос ти $Y_j, 0,3$	инвестиц ионной привлекат ельности $E_j, 0,3$	инвестиц ионного потенци ала $EPot_j$ $0,3$
Российская Федерация (в среднем)	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Республика Адыгея	0,556	0,511	1,301	0,783	1,408	1,532
Республика Дагестан	0,464	0,551	1,816	0,914	1,972	1,660
Республика Ингушетия	0,093	0,280	2,505	0,735	7,900	2,626
Кабардино-Балкарская Республика	0,570	0,558	1,392	0,872	1,530	1,562
Республика Калмыкия	0,751	0,697	1,076	0,340	0,453	0,488
Карачаево-Черкесская Республика	0,603	0,616	1,438	0,688	1,141	1,117
Республика северная Осетия-Алания	0,646	0,641	1,336	0,983	1,522	1,534
Чеченская Республика	0,044	0,308	2,797	0,874	19,661	2,838
Краснодарский край	1,049	1,000	0,797	0,818	0,780	0,818

Ставропольский край	0,679	0,618	1,125	0,812	1,196	1,314
Астраханская область	1,228	1,234	0,791	1,104	0,899	0,895
Волгоградская область	0,832	0,796	1,051	0,827	0,994	1,039
Ростовская область	0,919	0,815	0,750	0,855	0,930	1,049

В заключение отметим, что применение указанных концептуальных положений и разработанных методических рекомендаций к анализу и моделированию инвестиционных процессов в субъектах федерации способно на наш взгляд, не только существенным образом повысить научную обоснованность и комплектность исследований региональных инвестиционных процессов в России, но и стать действенным инструментом совершенствования практики управления на региональном уровне, а также занять свое место в системе научного обеспечения государственного регулирования регионального развития в Российской Федерации.

На основании таблицы 5 перед нами встает интересная картина касательно инвестиционного климата субъектов Южного и Северо-Кавказского федерального округа. Допустим, в республике Адыгея при очень высоком инвестиционном риске, который равен 1,301 при среднем 1, инвестиционная привлекательность составляет 1,4. Что касается Республики Дагестан, при том же высоком инвестиционном риске 1,816, инвестиционный потенциал равен 1,972 и 1,660 соответственно.

Затрагивая Кабардино-Балкарскую Республику инвестиционный риск равный 1,392, инвестиционная привлекательность составляет 1,530 и инвестиционный потенциал 1,532. Допустим, Республика Калмыкия не обладает ни инвестиционной привлекательностью, ни инвестиционным потенциалом, которые равны 0,453 и 0,488 соответственно при среднем уровне инвестиционного риска [15].

Использованные источники:

1. Амадаев А.А. и др. Анализ инвестиционной и инновационной составляющих стратегий развития регионов в Российской Федерации. [Текст]// Гемуева М.Х., Амадаев А.А., Яндаров Ш.А., Шогенов М.Х./ Известия КБНЦ РАН: Научный журнал. Нальчик- 2011. 1(39). с.12-17.
2. Ильмиева З.Б и др. Источники привлечения инвестиционных ресурсов в реальный сектор региональной экономики. [Текст]// Ильмиева З.Б., Амадаев А.А.// Экономика и предпринимательство: Научный журнал. 2014. № 5 ч. 1(46-1) с. 270-275.
3. Амадаев А. А. и др. Роль молодежи в инновационной политике региона (на примере Чеченской Республики) [Текст] / А. А. Амадаев, В. Ш. Расумов, Д. Р. Дасаев // Молодой ученый. — 2014. — №11. — с. 178-180.
4. Амадаев А.А. и др. Совершенствование управления региональным развитием малого и среднего бизнеса. [Текст]// Амадаев А.А., Хасбулатов

Ш.А., Яндаров Ш.А.// Экономика и предпринимательство: Научный журнал. 2014. № 1-1 (42-1). с. 325-331.

5. Яндаров Ш.А. и др. Формирование организационно-экономического механизма функционирования предприятий малого и среднего бизнеса в регионе. [Текст]// Амадаев А.А., Яндаров Ш.А.// Экономика и предпринимательство: Научный журнал. 2014. № 5 ч. 1 (46-1) с. 613-621.

6. Аладьян В.В., Янин О.Е. Проблемы формирования комплексной системы социальной защиты населения в регионе и ее инвестиционного обеспечения. – М. - 2009.

7. Амадаев А.А. и др. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики. [Текст]// А.А. Амадаев, М.Х. Шогенов// Известия КБНЦ РАН: Научный журнал. 2011. № 5 (43) с. 99-105. ISSN 1991-6639.

8. Амадаев А.А. и др. Стратегические цели и приоритеты региональной экономической политики. [Текст]// Амадаев А.А., Мамиев Ч.М., Мустаев М.М., Хаджимуратова М.И.// Материалы Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука: новые взгляды и решения» Волгоград, 2011 г., с 16-17, ISBN 978-5-98461-905-9.

9. Амадаев А.А. и др. Состояние воспроизводственного процесса и ресурсного потенциала в реальном секторе экономики Северо-Кавказского федерального округа. [Текст]// Амадаев А.А., Касаева Т.В.// Научно-правовое обеспечение развития инновационной экономики и модернизации промышленной политики России: сборник научных статей. Материалы международной научно-практической конференции (часть 3), Краснодар: Изд-во. Южного института менеджмента, 2012 г. с. 93-102, ISBN 978-5-93926-210-1.

10. Амадаев А.А. и др. Региональные особенности функционирования развития хозяйствующих субъектов малого и среднего бизнеса. [Текст] // Амадаев А.А., Хасбулатов Ш.А., Яндаров Ш.А.// Молодежь, наука, инновации. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции, Том II, Грозный, ГГНТУ 2013-с.39-51, ISBN 978-5-906650-17-7.

11. Амадаев А.А. Объекты администрирования в организации. [Текст] //С.Я. Юсупова, Р.А. Исаев, М.А. Буралова, Д.С. Саралинова// Общий и административный менеджмент: Пособие для подготовки к экзамену: учебное издание. М.: Издательско-торговая компания «Дашков и Ко», 2012.- с.3, 384 с. ISBN 978-5-394-02029-2

12. Амадаев А.А. и др. Концептуальные основы перехода экономической модели на курс устойчивого развития. [Текст] // Амадаев А.А., Мустаев М.М., Ильмиева З.Б., Хаджимуратова М.И.// Сборник научных трудов - Современные проблемы развития региональной экономики: Нальчик: Издательство КБНЦ РАН, 2009, ISBN 978-5-904743-12-3

13. Амадаев А.А. и др. Управление региональным потенциалом развития в

условиях перехода к устойчивому развитию. [Текст] // Амадаев А.А., Вологиров А.А., Мустаев М.М., Хаджимуратова М.И.// Сборник научных трудов - Современные проблемы развития региональной экономики: Нальчик: Издательство КБНЦ РАН, 2009, ISBN 978-5-904743-12-3

14. Амадаев А.А. и др. Инновационный потенциал региональной экономики – как фактор стратегического развития Кабардино-Балкарской Республики. [Текст] // Джанаева З.А. Амадаев А.А., Вологиров А.А.// Сборник научных трудов - Современные проблемы развития региональной экономики: Нальчик: Издательство КБНЦ РАН, 2009, ISBN 978-5-904743-12-3

15. Амадаев А.А. и др. Повышение мобилизационного потенциала экономики региона на этапе перехода инновационному типу развития. [Текст] // Дикинов А.Х., Дикинова А.А., Амадаев А.А.// Сборник научных трудов - Современные проблемы развития региональной экономики: Нальчик: Издательство КБНЦ РАН, 2009, ISBN 978-5-904743-12-3

16. Дикинов А.Х. и др. Реализация инновационного потенциала регионального развития [Текст] // Дикинов А.Х., Кесаева В.Ю., Шигалугов. О.Б.//ИИПРУ КБНЦ РАН. Нальчик. 2008.

УДК 330.322

*Амадаев А.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Гуманитарные, естественнонаучные
и социальные дисциплины»
медицинский институт*

*ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный*

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС, КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛЬНЫМ СЕКТОРОМ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотации: Экономика России и ее регионов сегодня столкнулась с востребованной временем проблемой развития – качественной трансформацией воспроизводства основного капитала. Состояние и развитие базовых отраслей экономики во многом связано со спецификой сырьевой экономики и, прежде всего, неэффективным использованием ресурсов, в том числе инвестиционных.

Ключевые слова: экономические процессы, реальный сектор, капитал, сырье.

*Amadaev A.A.
Ph. D., associate Professor of the Department
"Humanities, natural and social disciplines" medical Institute
Of the "Chechen state University" in Grozny.*

THE INVESTMENT AND INNOVATION PROCESS, AS THE BASIS OF A STRATEGY FOR THE MANAGEMENT OF THE REAL SECTOR OF ECONOMY OF REGION IN MODERN CONDITIONS

Annotation: the Economy of Russia and its regions today are faced with a demand-driven development problem – qualitative transformation of the reproduction of fixed capital. The status and development of basic industries was largely associated with the specificity of commodity economy and, above all, inefficient use of resources, including investment.

Keywords: economic processes, real sector, capital, raw materials.

В современных условиях одно из основных направлений повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей – стимулирование полномасштабного притока инвестиций с целью замены и технологического обновления используемых средств производства.

В реалиях сегодняшнего дня, когда государство объявило о решении, практически, полного погашения внешнего долга перед парижским клубом, и другими мировыми кредитными организациями это должно стать перспективным курсом регулирования реального сектора экономики.

Погашение долга позволяет перенаправить средства, шедшие на выплату процентов по обязательствам на обеспечение развития экономики страны, в том числе путем наполнения ресурсами сформированного Инвестиционного Фонда Российской Федерации.

В течение всего 2010 г. и в первой половине 2011 года в экономике России наблюдалось сохранение инвестиционной активности, несмотря на некоторое замедление темпов роста инвестиций в основной капитал – в 2009 г., вызванным продолжающимся мировым финансово-экономическим кризисом. В сопоставимых ценах объем инвестиций в основной капитал превысил уровень предыдущего года на 10,9% (в 2008 г. – на 12,5%).

Относительно высокий темп роста объема инвестиций в основной капитал удалось сохранить благодаря влиянию таких факторов, как: продолжающийся рост внутреннего спроса; увеличение притока в страну экспортной валютной выручки в результате благоприятной внешнеторговой конъюнктуры для многих экспортируемых из России товаров, в том числе нефти и газа; рост реальных денежных доходов населения и доходов от предпринимательской деятельности.

Сдерживающее влияние на инвестиционную деятельность оказывали следующие факторы долговременного характера: сохранение неравномерности в обеспеченности инвестициями между отраслями топливно-энергетического комплекса и обрабатывающими отраслями; недостаточный уровень развития банковского, страхового сектора и фондового рынка; нерешенность вопросов сфере собственности; слабость механизмов трансформирования сбережений населения в инвестиции; увеличение оттока капитала за рубеж, недостаточное использование отечественных инновационных разработок для реального сектора экономики

[1].

В 2010 г. по сравнению с предыдущим годом в инвестиционной сфере следует отметить следующие основные тенденции:

- сохранялась довольно высокая инвестиционная активность, однако в течение года темп роста инвестиций в основной капитал замедлился;

- общий объем финансовых вложений в абсолютном выражении вырос, в то же время доля долгосрочных вложений в их объеме существенно снизилась;

- сохранялось неравномерное распределение инвестиций в основной капитал по отраслям экономики и промышленности, хотя отраслевая структура претерпела некоторые изменения;

- в структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования несколько сократилась доля привлеченных средств, но все же ее удельный вес в общем объеме инвестиций в основной капитал составляет более половины;

- в территориальной структуре инвестиций в основной капитал наибольший удельный вес по-прежнему был у Центрального федерального округа;

- произошло снижение темпа роста объема работ, выполненных по договорам строительного подряда;

- значительно увеличился темп роста объема вводимого жилья;

- доля инвестиций на приобретение и установку машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме инвестиций в основной капитал несколько снизилась;

- увеличился темп роста цен в инвестиционной сфере;

- увеличился общий объем иностранных инвестиций, поступивших в нефинансовый сектор экономики России, при этом выросла доля прямых иностранных инвестиций в их общем объеме.

Общий объем инвестиций в нефинансовые активы в действующих ценах в 2010 г. составил 4580,5 млрд. руб. (таблица 1).

Таблица 1. Структура ВРП по субъектам СКФО за 2010г., в %.*

	Российская Федерация	Республика Дагестан	Республика Ингушетия	Кабардино-Балкарская Республика	Карачаево-Черкесская Республика	Республика Северная Осетия - Алания	Чеченская Республика	Ставропольский край
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,5	14,1	8,8	21,7	21,5	17,9	7,9	14,0
Добыча полезных ископаемых	9,9	0,6	2,1	0,3	1,7	0,4	5,2	1,0
Обрабатывающие производства	19,0	4,3	1,6	11,2	15,1	12,3	1,6	15,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,4	3,6	0,9	2,3	6,7	4,3	1,2	5,0
Строительство	6,8	19,9	10,4	7,7	7,1	8,1	20,6	7,9
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	21,7	24,3	10,1	18,4	12,3	18,2	12,5	19,8
Транспорт и связь	9,8	8,5	10,2	6,8	5,2	6,2	7,5	10,8
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	10,5	4,2	1,4	6,7	6,0	5,7	3,1	6,0
Государственн	4,6	6,1	39,2	9,9	9,9	13,2	27,4	7,3

ое управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование								
Образование	2,8	4,9	7,6	7,0	5,2	6,0	6,7	4,1
Здравоохранен ие и предоставлени е социальных услуг	3,5	3,8	6,7	5,6	6,7	5,6	5,1	6,3
Предоставлени е прочих коммунальных , социальных и персональных услуг	1,6	1,6	0,8	1,3	1,5	1,5	1,1	1,1

*таблица составлена автором на основе данных: Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сб. – М.: Росстат, 2010

Исходя из тесной корреляционной связи между динамикой изменения объемов ВРП и объемов валового накопления основного капитала по федеральным округам РФ, была проанализирована информация по изменению динамики отношения валового накопления основного капитала к валовому региональному продукту по федеральным округам. Теоретически полагается, чем больше объем валового накопленного капитала приходится на объем валового регионального продукта, тем больше существует потенциал к высоким темпам роста объемов ВРП. В противном случае – наоборот. Ярким подтверждением этому является Уральский федеральный округ (рисунок 1).

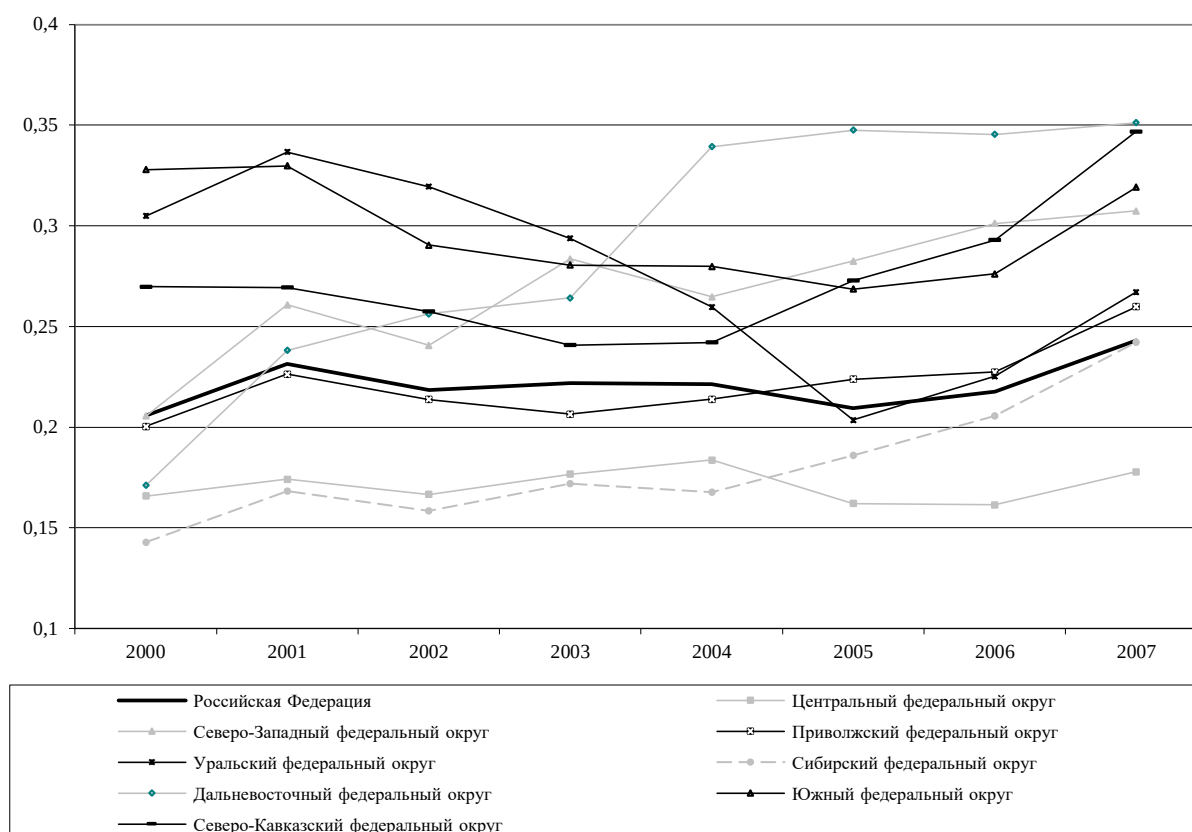


Рисунок 1. Динамика изменения отношения валового накопления основного капитала к валовому региональному продукту по федеральным округам РФ за 2000-2007гг. (график рассчитан и построен автором на основе данных: Регионы России. Социально-экономические показатели. Стат. сб. – М.: Росстат).

В структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования удельный вес собственных средств организаций, направленных на инвестиционные цели, в 2010 г. составил 42,1% против 47,5% в 2000 г., удельный вес привлеченных на инвестиционные цели средств - соответственно 57,9% против 52,5%. При этом в структуре привлеченных средств произошло уменьшение доли бюджетного финансирования, но в то же время заметно увеличилась доля кредита банков (таблица 2).

Следует отметить, что в течение двух предыдущих лет доля собственных средств в источниках инвестиций в основной капитал уменьшилась, а в 2009 г. произошло изменение тенденции. И хотя доля собственных средств за 2008 г. выросла, она все же осталась на уровне 50% [2].

Таблица 2. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования

	1995	2000	2001	2002	2006	2007	2008	2009
	Миллиардов рублей (1995 г. – трлн. руб.)							
Инвестиции в основной капитал - всего	267,0	1053,7	1335,8	1455,7	1824,9	2246,8	2893,2	3801,7
в том числе по источникам финансирования:								
собственные средства	131,0	500,6	660,3	654,6	825,1	1020,8	1287,2	1598,7
из них:								
прибыль	55,7	246,4	319,9	277,4	324,5	432,3	587,3	757,5
амортизация	60,4	190,6	247,5	319,1	440,8	512,0	605,5	726,5
привлеченные средства	136,0	553,1	675,5	801,1	999,8	1226,0	1606,0	2203,0
из них:								
кредиты банков		30,6	58,6	85,2	116,3	176,5	235,6	263,6
из них кредиты иностранных банков		6,2	11,5	12,9	21,3	23,8	27,9	59,2
заемные средства др. организаций		75,6	65,1	95,3	123,6	163,1	171,1	227,0
бюджетные средства (консолидированного бюджета)	58,2 33	232,1	272,9	289,6	358,0	401,0	589,2	769,3
в том числе:								
федерального бюджета	27,0	62,9	77,6	88,8	122,5	118,1	202,2	266,8
бюджетов субъектов РФ	27,5 34	151,2	167,3	178,3	220,0	260,2	356,1	446,9
средства внебюджетных фондов	30,6	50,3	34,7	34,3	16,5	19,0	15,6	19,8
Прочие		164,5	244,3	296,7	385,4	466,4	594,5	823,3
	В процентах к итогу							
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по источникам финансирования:								
собственные средства	49,0	47,5	49,4	45,0	45,2	45,4	44,5	42,1
из них:								
Прибыль	20,9	23,4	24,0	19,1	17,8	19,5	20,3	19,9

Амортизация	22,6	18,1	18,5	21,9	24,2	22,8	20,9	19,1
привлеченные средства	51,0	52,5	50,6	55,0	54,8	54,6	55,5	57,9
из них:								
кредиты банков		2,9	4,4	5,9	6,4	7,9	8,1	9,6
из них кредиты иностранных банков		0,6	0,9	0,9	1,2	1,1	1,0	1,6
заемные средства других организаций		7,2	4,9	6,5	6,8	7,3	5,9	6,0
бюджетные средства (консолидированного бюджета)	21,82)	22,0	20,4	19,9	19,6	17,8	20,4	20,2
в том числе:								
федерального бюджета	10,1	6,0	5,8	6,1	6,7	5,3	7,0	7,0
бюджетов субъектов РФ	10,33)	14,3	12,5	12,2	12,1	12,1	12,3	11,8
средства внебюджетных фондов	11,5	4,8	2,6	2,4	0,9	0,8	0,5	0,5
прочие		15,6	18,3	20,3	21,1	20,8	20,6	21,635

Общий объем финансовых вложений организаций в 2009 г. достиг 227,0 млрд. руб. (в 2000 г. – 75,6 млрд. руб.), что более чем в два раза превышает объем инвестиций в основной капитал.

В общем объеме финансовых вложений доля долгосрочных финансовых вложений организаций (17,5%) по-прежнему значительно меньше, чем доля краткосрочных (82,5%). Сложившееся соотношение усугубляет ситуацию с нехваткой «длинных» денег для финансирования долгосрочных проектов, связанных с модернизацией и техническим перевооружением отраслей.

Основными направлениями долгосрочных финансовых вложений организаций были вложения в паи и акции других организаций и предоставленные займы, краткосрочных – вложения в прочие краткосрочные финансовые вложения, предоставленные займы, а также в облигации и другие финансовые обязательства [3].

В общем объеме финансовых вложений в 2010 г., как и в предыдущие годы, доля собственных средств организаций (42,1%) существенно ниже доли привлеченных средств (57,9%). Привлеченные средства в значительной своей части формировались за счет кредита банков, заемных средств других организаций и прочих средств.

В 2010 г. произошло замедление активности подрядной деятельности. Так, темп роста объема работ, выполненных по договорам строительного

¹ С 2000 г. – без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности.

² Включая средства бюджетного фонда государственной поддержки приоритетных отраслей экономики.

³ Включая средства местных бюджетов.

подряда, по сравнению с предыдущим годом составил 46,8% против 47,9% в 2002 г. (таблица 3).

Таблица 3. Технологическая структура инвестиций в основной капитал

	1970	1980	1990	1995	2000	2001	2003	2006	2007	2008	2009
	Миллиардов рублей (до 2000 г. – трлн. руб.)										
Инвестиции в основной капитал - всего	94,9	163,1	249,1	267,0	1165,2	1504,7	1762,4	2186,4	2865,0	3611,1	4580,5
в том числе:											
на строительно-монтажные работы	60,7	88,1	109,6	170,5	545,7	713,7	844,0	1084,9	1321,8	1648,5	2144,6
на машины, оборудование, транспортные средства	27,5	58,7	94,7	58,2	399,6	494,9	626,9	766,1	1096,3	1379,9	1606,1
на прочие капитальные работы и затраты	6,6	16,3	44,8	38,0	219,9	296,1	291,5	335,4	446,9	582,7	829,8
	В ПРОЦЕНТАХ К ИТОГУ										
Инвестиции в основной капитал - всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:											
на строительно-монтажные работы	64,0	54,0	44,0	63,9	46,8	47,4	47,9	49,6	46,1	45,7	46,8
на машины, оборудование, транспортные средства (без работ по монтажу оборудования)	29,0	36,0	38,0	21,9	34,3	32,9	35,6	35,0	38,3	38,2	35,1
на прочие капитальные работы и затраты	7,0	10,0	18,0	14,2	18,9	19,7	16,5	15,4	15,6	16,1	18,1

При этом за счет нового строительства, расширения, реконструкции и технического перевооружения действующих организаций объем ввода в действие производственных мощностей в ряде отраслей в 2009 г. был выше, чем в 2005 г. В частности, осуществлен ввод в действие и увеличены производственные мощности объектов в электроэнергетике (линии электропередачи для электрификации сельского хозяйства, трансформаторные подстанции, котлы на теплоэлектроцентралях); в химической и нефтехимической промышленности (производство минеральных удобрений); в угольной промышленности (мощности по добыче угля); в сельском хозяйстве (помещения для птицы, хранилища для овощей, помещения для свиней); на транспорте (магистральные газопроводы). Отраслевая структура инвестиций в основной капитал в 2010 г. по сравнению с 2008 г. претерпела некоторые изменения (таблица 4) [4].

Таблица 4. Инвестиции в основной капитал по формам собственности

	1995	2000	2001	2002	2004	2006	2008	2010
	Миллиардов рублей (1995 г. – трлн. руб.)							
Инвестиции в основной капитал - всего	267,0	1165,2	1504,7	1762,4	2186,4	2865,0	3611,1	4580,5
в том числе по формам собственности:								
российская	259,7	1005,4	1285,4	1510,7	1837,8	2389,8	2909,0	3785,0
из неё:								
государственная	83,5	277,9	332,6	355,8	459,1	489,3	677,7	805,5
муниципальная	16,8	52,9	74,1	82,2	94,9	119,2	137,6	176,2
частная	35,7	348,3	551,3	740,9	900,8	1331,6	1623,1	2249,2
потребительской кооперации	-	1,5	1,5	1,7	1,9	2,3	2,5	3,0
общественных и религиозных организаций (объединений)	0,4	0,8	1,0	1,4	1,8	2,1	2,5	2,3
смешанная российская	123,3	324,0	324,9	328,7	379,3	445,3	465,6	548,8
иностранная	-	17,7	35,3	63,6	89,6	196,2	298,4	334,7
совместная российская и иностранная	7,3	142,1	184,0	188,1	259,0	279,0	403,7	460,8
	В процентах к итогу							
Инвестиции в основной капитал - всего	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:								
российская	97,3	86,3	85,5	85,7	84,1	83,4	80,6	82,6
из неё:								
государственная	31,3	23,9	22,1	20,2	21,0	17,1	18,8	17,5
муниципальная	6,3	4,5	4,9	4,7	4,3	4,1	3,8	3,8
частная	13,4	29,9	36,7	42,0	41,2	46,5	44,9	49,1
потребительской	-	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1

кооперации								
общественных и религиозных организаций (объединений)	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
смешанная российская	46,2	27,8	21,6	18,6	17,4	15,5	12,9	12,0
иностранная	-	1,5	2,3	3,6	4,1	6,9	8,2	7,3
совместная российская и иностранная	2,7	12,2	12,2	10,7	11,8	9,7	11,2	10,1

Наибольшая доля в общем объеме инвестиций в основной капитал, направленных на развитие отраслей экономики, отмечена у предприятий частной собственности – 49,1% (в 2001 г. – 29,9%). Доля инвестиций в основной капитал, приходящихся на государственные предприятия впервые за все годы реформ уменьшилась и составила 17,5% (в 2000 г. – 23,9%). Третьей отраслью экономики, традиционно имеющей существенный удельный вес в общем объеме инвестиций в основной капитал, оставалась собственность совместная российская и иностранная, однако доля этой отрасли уменьшилась соответственно с 12,2 в 2000 г. до 10,1 в 2010 г. Среди других отраслей экономики, доля инвестиций в основной капитал – в пределах 12%.

Доля инвестиций в основной капитал остальных отраслей экономики была незначительной. Кроме отраслевых особенностей осуществления инвестиционной деятельности большое значение имеет региональный аспект инвестиционных процессов. По итогам 2010 г. рост объема инвестиций в основной капитал по сравнению с предыдущими годами был отмечен в федеральных округах: Дальневосточном (113,5%), Центральном (107,6%), Сибирском (107,4%), Приволжском (105,1%), Северо-Западном (104,2%) [5].

В 56 субъектах федерации отмечен более высокий темп роста инвестиций в основной капитал по сравнению с предыдущим годом (таблица 5).

В остальных регионах наблюдалось уменьшение объема инвестиций в основной капитал по сравнению с предыдущим годом, и в некоторых довольно значительное: Камчатская область – на 48,8%, Республика Бурятия – на 36,5%, Новгородская и Тульская области – соответственно на 21,7 и 19,4%.

Таблица 5. Распределение по федеральным округам объема инвестиций в основной капитал в 2010 г.

	2010 г.		
	млрд. руб.	%	в % от уровня 2008 г.
Российская Федерация*	4580481	100,0	110,9
Центральный федеральный округ	1152663	25,2	117,6
Приволжский федеральный округ	757605	15,7	105,1
Северо-Западный федеральный округ	620814	12,1	104,2
Южный федеральный округ**	430483	8,7	99,2
Уральский федеральный округ	770678	17,9	98,7

Активное расширение жилищного строительства (на 12,5% от уровня 2009 г.) является следствием увеличения внутреннего потребительского спроса, наблюдаемого на фоне роста реальных денежных доходов населения. Кроме того, недвижимость остается наиболее привлекательным объектом для сбережения средств отдельной части населения в условиях нестабильности на мировом валютном рынке! Доля жилых домов, построенных на средства населения, в общем объеме жилья остается существенной, хотя и уменьшилась по сравнению с предыдущим годом с 41,8 до 39,4%».

Состояние конъюнктуры инвестиционного рынка оказывало заметное положительное влияние на увеличение выпуска продукции в так называемых инвестиционных отраслях: машиностроении и металлообработке (на 11,7%), химической и нефтехимической промышленности (на 7,4%), промышленности строительных материалов (на 5,3%), а также лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности (на 3%). В свою очередь, рост выпуска продукции данных отраслей стимулировал внутренний инвестиционный спрос.

В 2010 г. наблюдалось увеличение темпа роста цен в инвестиционной сфере по сравнению с 2009 г. Так, индекс цен производителей в строительстве (по сравнению с уровнем декабря предыдущего года) составил 114,9% (в 2008 г. – 110,3%), что выше уровня индекса потребительских цен (111,7%), но значительно ниже индекса цен производителей промышленной продукции (128,8%). Более всего увеличились цены производителей в строительстве в таких отраслях, как газовая, нефтедобывающая, угольная, промышленность и транспорт [6].

Объем поступивших в нефинансовый сектор экономики России

* Инвестиции в основной капитал по Российской Федерации включают затраты ОАО РЖД на централизованное приобретение подвижного состава, а также уточнение параметров неформальной деятельности на федеральном уровне, без распределения по субъектам федерации.

** По данным органов исполнительной власти, принимающих участие в восстановлении экономики и социальной сферы Чеченской республики.

иностранных инвестиций (включая рублевые инвестиции, пересчитанные в доллары в 2009 г. увеличился по сравнению с предыдущим 2008 годом на 3,4%. При этом их видовая структура изменилась незначительно (таблица 6).

Таблица 6. Поступление иностранных инвестиций по типам

	1995		2000		2003		2004		2006		2008		2009	
	млн. долл. США	в проц. ентах к итог у	млн. долл. США	в проц. ентах к итог у	млн. долл. США	в проц. ентах к итог у	млн. долл. США	в проц. ентах к итог у	млн. долл. США	в проц. ентах к итог у	млн. долл. США	в проц. ентах к итог у	млн. долл. США	в проц. ентах к итог у
Иностранные инвестиции – всего	2983	100	10958	100	19780	100	29699	100	40509	100	53651	100	55109	100
в том числе:														
прямые инвестиции	2020	67,7	4429	40,4	4002	20,2	6781	22,8	9420	23,3	13072	24,4	13678	24,8
взносы в капитал	1455	48,8	1060	9,7	1713	8,6	2243	7,5	7307	18,0	10360	19,3	8769	15,9
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	341	11,4	2738	25,0	1300	6,6	2106	7,1	1695	4,2	2165	4,0	3987	7,1
прочие прямые инвестиции	224	7,5	631	5,7	989	5,0	2432	8,2	418	1,1	547	1,1	922	1,8
портфельные инвестиции	39	1,3	145	1,3	472	2,4	401	1,4	333	0,8	453	0,8	3182	5,8
из них:														
акции и паи	11	0,4	72	0,6	283	1,4	369	1,2	302	0,7	328	0,6	2888	5,2
долговые ценные	28	0,9	72	0,6	12	0,7	32	0,1	31	0,1	125	0,2	294	0,6

бумаги					9									
прочие инвестиц ии	924	31, 0	6384	58, 3	15 30 6	77,4	22 51 7	75, 8	307 56	75,9	401 26	74,8	382 49	69, 4
из них:														
торговые кредиты	187	6,3	1544	14, 1	22 43	11,3	29 73	10, 0	384 8	9,5	602 5	11,2	925 8	16, 8
прочие кредиты	493	16, 5	4735	43, 2	12 92 8	65,4	19 22 0	64, 7	264 16	65,2	337 45	62,9	284 58	51, 6
прочее	244	8,2	105	1,0	13 5	0,7	32 4	1,1	492	1,2	356	0,7	533	1,0

Таким образом, по состоянию на конец 2009 г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 55109 млн. долл.

Объем прямых иностранных инвестиций, поступивших в 2009 г. составил 24%. Подавляющая часть прямых иностранных инвестиций поступила в виде взносов денежными средствами в уставный капитал.

Распределение иностранных инвестиций по федеральным округам, поступивших в Россию в 2009 году можно проанализировать по рисунку 2.

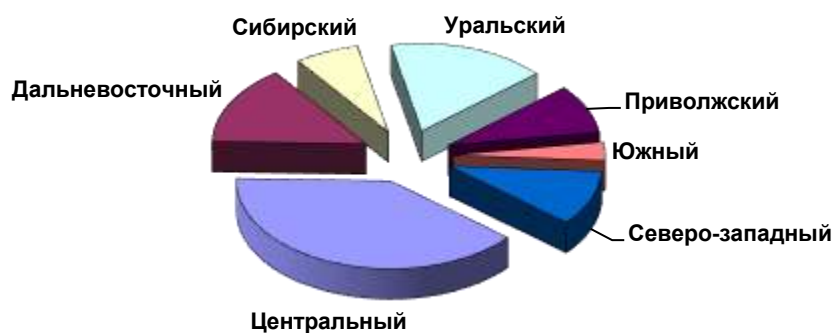


Рисунок 2. Распределение по федеральным округам иностранных инвестиций, поступивших в Россию в 2009 г. * (в %).

Среди государств – участников СНГ значительные инвестиции в Россию в 2010 г. направляли Белоруссия, Украина, Узбекистан, Казахстан.

* Данные представлены без учета органов денежно-кредитного регулирования, коммерческих и сберегательных банков, включая рублевые поступления, пересчитанные в доллары США.

Российские организации также осуществляли инвестиции за рубеж. В 2010 г. из России за рубеж было направлено 33,8 млрд. долл. (включая рублевые инвестиции, пересчитанные в доллары), из них 30,6% поступили из России в США, 22,2% - на Кипр, 8,8% - в Великобританию. Основная

часть инвестиций из России за рубеж была направлена в виде целевых банковских вкладов [7,8].

Продолжалась работа по развитию и совершенствованию нормативно-законодательной базы инвестиционной деятельности. Правительство Российской Федерации приняло ряд постановлений, направленных на формирование уточненных перечней строек и объектов, финансируемых за счет федерального бюджета в рамках Федеральной адресной инвестиционной программы на 2009 г., а также за счет различных внебюджетных фондов. Были также внесены изменения и дополнения в законодательные акты, обеспечивающие развитие системы ипотечного кредитования; продолжена подготовка нормативно-правовых документов, обеспечивающих реализацию закона о соглашениях, о разделе продукции; принят ряд постановлений, касающихся регулирования, контроля и надзора в сфере формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений; утверждены правила согласования инвестиционных программ субъектов естественных монополий в электроэнергетике; утверждено положение о консультативном совете по иностранным инвестициям, а также порядок управления средствами стабилизационного фонда.

Сглаживанию накопившейся территориальной диспропорции в распределении иностранных инвестиций объективно препятствует не снижающаяся дифференциация инвестиционного климата в различных частях страны (который традиционно оценивается соотношением регионального потенциала и предпринимательских рисков). Вместе с тем, в решении региональных проблем зарубежного инвестирования пока еще никак не проявило себя государство, хотя необходимость выработки и реализации обоснованной государственной политики в данной сфере является очевидной.

Страновая структура зарубежных капиталовложений в России характеризуется доминирующим положением в ней небольшой группы стран и оффшорных территорий, прочно утвердившихся на российском инвестиционном рынке. В их числе Кипр, Люксембург, Нидерланды и британские Виргинские острова, на которые приходится в сумме 53,4% накопленных иностранных инвестиций всех видов в России (из 90,8 млрд. долл. на 1 июля 2010 г.) и 61,6% - суммарных прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Зарегистрированные в указанных странах и территориях инвестиционные компании оперируют имеющими российское происхождение активами (так называемый этнический капитал, вывезенный ранее из России легально, полулегально или нелегально). Основные сферы вложения такого капитала - российский добывающий сектор, а также оптовая и розничная торговля [9].

В последнее время, после имевшего место спада, заметным явлением в сфере международного обмена инвестициями вновь стала активизация трансграничных слияний и поглощений (СиП) (таблица 7), что обусловлено

повышением доли такого рода сделок в общемировом притоке ПИИ (в 2007 г. – до 58,8%).

Безусловным лидером в приобретении иностранных активов выступают США, доля которых в совокупном объеме СиП в 2010 г. составила около 30%. Российский рынок слияний и поглощений развивается ускоренными темпами. По оценке компании «Ernst & Young», в 2010 г. объем СиП в России с участием иностранных инвесторов оставил 6,5 млрд. долл. [10].

Наиболее привлекательными для иностранных инвесторов секторами остаются нефтегазовая промышленность и производство товаров народного потребления.

Таблица 7. Объем сделок трансграничных СиП в 1990-2010 г. (в млн. долл.)

	Продажа					Приобретение				
	1990-1995 гг. *	2001 г.	2003 г.	2005 г.	2010 г.	1990-1995 гг. *	2001 г.	2003 г.	2005 г.	2010 г.
Россия	113	2039	1252	7880	4062	90	371	606	763	949
справочно: Китай	339	2325	2072	3820	6768	280	452	1047	1647	1125
Польша	601	3493	3131	802	1275	10	324	58	529	216
США	36118	184880	73233	69670	81939	27756	96039	78429	82395	110022
Мир в целом (млрд. долл.)	117,9	594,0	369,8	297,0	380,6	117,9	594,0	369,8		380,6

* В среднем в год.

Источник: World Investment Report /UNCTAD//www.unctad.org.

В сентябре 2008 г. была совершена крупнейшая по стоимости приватизационная сделка в России. Победителем конкурса была объявлена американская нефтяная корпорация «Сопосо Philips», выплатившая около 2 млрд. долл. за приобретение 7,6% госпакета акций российской компании «ЛУКойл». Впоследствии «Сопосо Philips» увеличила свою долю до 10% путем приобретения акций у портфельных инвесторов. Помимо этого, корпорация стала партнером «ЛУКойла» в проекте освоения Тимано-Печорского месторождения.

Заключение указанной сделки, по мнению западных экспертов, имело важное положительное психологическое воздействие на иностранных инвесторов, которые были склонны видеть в так называемом «деле ЮКОСа» (не без влияния некоторых представителей политических кругов и СМИ, в том числе российских) признаки ужесточения политического режима и начало заката частного предпринимательства в стране.

Следует отметить, что компании США являются ведущими участниками сделок по приобретению российских активов. Так, в феврале 2009 г. крупнейший в мире производитель алюминия – компания «Alcoa» -

приобрела за 257 млн. долл. у лидера российской алюминиевой промышленности, фирмы «Русал», контрольные пакеты акций Самарского и Белокалитвенского прокатных заводов. После вхождения «Alcoa» на российский рынок перспективы расширения иностранных стратегических инвестиций в металлургическую промышленность улучшились; основной формой вхождения на рынок, по мнению экспертов, будет, однако, приобретение действующих предприятий, поскольку иностранные компании считают сейчас слишком рискованным создание новых производственных мощностей.

Американские ТНК «присматриваются» и к российскому банковскому сектору. Так, компания «GE Consumer Finance» приобрела за 100 млн. долл. средний по размерам Дельта-банк, специализирующийся на розничных банковских операциях. Высокая сумма сделки отражает, в частности, привлекательность сектора потребительского кредитования в России.

В свою очередь, российский бизнес также расширяет участие в трансграничном обмене капиталами. По оценкам, в 2010 г. российскими компаниями были приобретены зарубежные активы на сумму 3,5 млрд. долл., что в четыре раза превышает показатель 2007 г. [11]. Следует отметить принадлежность крупных российских инвесторов за рубежом к ограниченному кругу отраслей: «Газпром» и «ЛУКОЙЛ» - к энергетическому сектору, «Русал» и «Норильский никель» - к горнометаллургическому. Компания «Русал» выиграла конкурс на приобретение 20% акций крупнейшего в Австралии глиноземного завода в Квинсленде с целью укрепления своей сырьевой базы. «Норильский никель» приобрел пакет акций в 20% у одной из ведущих в мире золотодобывающих компаний – «Gold Fields» (сумма сделки – 1,16 млрд. долл.), рассчитывая стать глобальным игроком в золотодобывающей отрасли.

В высокотехнологических отраслях крупные сделки путем СИП за рубежом с участием российского капитала являются скорее исключением. Один из редких примеров – поглощение компанией «ВымпелтелеКом» казахстанской фирмы «KazTgl» (оператора мобильной связи стандарта GSM), контролирующей около 1/3 местного рынка. 100% акций казахстанской компании российский «ВымпелтелеКом» купил за 350 млн. долл., помимо этого российский инвестор взял на себя ее долговые обязательства на сумму около 75 млн. долл.

Изложенное выше о масштабах и характере участия России в мировом инвестиционном процессе позволяет сделать вывод о том, что иностранные инвестиции при их растущей значимости пока не стали фактором, способствующим устойчивому росту российской экономики и повышению ее конкурентоспособности. Достигнутые количественные и качественные показатели не соответствуют инвестиционному потенциалу и инвестиционным нуждам страны. Значительная часть направленных в Россию зарубежных вложений не связана с расширением экспортного

потенциала и развитием наукоемких производств и в недостаточной степени способствует решению проблемы импортозамещения.

В этих условиях все более актуальной становится разработка комплексной концепции государственной политики в сфере привлечения зарубежных инвестиций. В ней должны быть определены отраслевые и территориальные приоритеты (включая условия доступа иностранного капитала в «стратегические» отрасли; меры снижения инвестиционных рисков и обеспечения льгот вкладчикам, задачи и полномочия структур, обеспечивающих реализацию государственных интересов в данной сфере). Нужно иметь в виду, что с учетом «турбулентности» современного мира следует систематически корректировать государственную инвестиционную политику и на этой основе разрабатывать ежегодный план конкретных действий.

Ключевую роль в практической реализации государственной инвестиционной политики может и должен сыграть единый государственный орган – специализированное Агентство по продвижению иностранных инвестиций. Вопрос о его создании дискутируется давно в связи с отсутствием в стране организации, которая была бы наделена широкими функциями в сфере привлечения зарубежного капитала и, в частности, координировала и направляла бы работу с иностранными инвесторами [12].

На необходимость учреждения в России специализированного агентства неоднократно указывали эксперты Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В их докладе «Реформа регулирования в Российской Федерации», особо подчеркивается необходимость создания национального агентства содействия (ПИИ, располагающего достойными финансовыми и кадровыми ресурсами для организации эффективной поддержки операций зарубежных инвесторов на российском рынке [13].

Как отмечается далее в докладе, в 90-е годы в целях преодоления отставания в вопросе привлечения ПИИ специализированные агентства были учреждены в большинстве развивающихся стран и государствах с переходной экономикой. Деятельность этих организаций осуществляется по трем основным направлениям. Во-первых, они способствуют выработке позитивного восприятия своей страны с точки зрения благоприятствования ПИИ, а также выявлению потенциальных объектов инвестирования и вкладчиков; во-вторых, содействуют инвесторам в получении информации о возможностях и административных процедурах, связанных с регистрацией предприятий (часто по принципу «одного окна»); и наконец – разъясняют инвестиционную политику своей страны, участвуя в различных официальных и неформальных мероприятиях с целью улучшения инвестиционного климата.

Эксперты ОЭСР считают, что Россия должна занять более активную позицию в содействии ПИИ и организовать конструктивный и

перманентный диалог с реальными и потенциальными инвесторами. Агентство по содействию инвестициям будет обязано защищать зарубежных вкладчиков от произвола чиновников, не соблюдающих, в частности, установленные нормы регистрации предприятий с иностранным участием. Согласно проведенному обследованию, особенно сильно от излишних бюрократических барьеров страдают малый и средний бизнес, а также иностранные компании, решившие вкладывать капитал в российских регионах.

Эксперты Национального инвестиционного совета России предложили наделить Агентство по содействию иностранным инвестициям еще более широкими функциями, а именно:

- разработка нормативно-правовой базы регулирования ПИИ, экспертиза правовых предложений других государственных органов;
- разработка предложений о координации стратегических аспектов деятельности министерств и ведомств, территориальных органов управления и других государственных организаций в области привлечения ПИИ;
- разработка принципов межотраслевого, межведомственного и межтерриториального согласования, необходимого для реализации инвестиционных проектов.

Значительные неиспользованные резервы в сфере информационного обеспечения инвестиционного сотрудничества имеются в регионах России. Большинство субъектов федерации использует в основном традиционные формы и методы работы на международном инвестиционном рынке (презентация инвестиционного потенциала регионов, в том числе за рубежом, организация инвестиционных ярмарок, обмен делегациями региональных ТПП и др.). В то же время большие возможности для усиления инвестиционного сотрудничества на региональном уровне могут открываться на базе современных информационных технологий [14].

Информационная политика российского государства в сфере повышения инвестиционной привлекательности страны должна базироваться на двух взаимосвязанных составных частях. С одной стороны, необходима последовательная работа, предполагающая использование всех доступных информационных возможностей для формирования благоприятного образа страны (освещение результатов визитов российских официальных лиц за рубеж, публикация официальных документов и др.). С другой стороны, следует более решительно противодействовать продолжающейся в отношении России кампании западных СМИ, сознательно представляющих ситуацию в правовой, административной и хозяйственной сферах страны в искаженном (или одностороннем) виде. Эффективным способом такого противодействия должно стать привлечение к ответным информационным акциям ведущих российских экспертов, а также представителей зарубежного бизнеса, успешно действующих на российском рынке.

К настоящему времени в мире сформировалась группа экспертных институтов, агентств и организаций, которые проводят комплексный анализ данных политического, экономического и социального развития различных стран с целью оценки инвестиционного климата и состояния предпринимательской среды, составления рейтингов конкурентоспособности и др. (таблица 8).

Таблица 8. Место России в мире по некоторым показателям конкурентоспособности и качества инвестиционного климата

	2006 г. (место среди 104 стран)	2010 г. (место среди 117 стран)
Стабильность банков	91	101
Доступность кредита	67	91
Наличие венчурного капитала	49	66
Поощрение Правительством ПИИ	97	109
Внедрение технологий на уровне предприятия	56	63
Влияние ПИИ на приток новых технологий	87	98
Сотрудничество ВУЗов и промышленности в проведении НИОКР	40	42
Общее качество инфраструктуры	64	79
Развитость железнодорожной сети	26	24
Стационарные телефонные линии	50	46
Защита прав собственности	88	108
Защита интеллектуальной собственности	84	105
Коммерческие потери, связанные с организованной преступностью	88	101
Роль налогов как стимула для предпринимательской деятельности или инвестиций	73	81
Коммерческие потери, связанные с коррупцией	100	109

Источник: World economic forum, global competitiveness report, 2007, 2011.

Результаты многих исследований в целом объективно отражают положение дел в бизнесе и могут служить ориентиром с одной стороны для бизнес-сообщений при подготовке инвестиционных решений, а с другой – для правительств стран – реципиентов инвестиций с целью учета выявленных негативных факторов и принятия соответствующих мер.

Большое значение с точки зрения анализа инвестиционного климата в России и выработки государственной инвестиционной политики имеют результаты исследования «Россия как объект инвестиций», подготовленного в апреле 2010 г. в рамках совместной инициативы Консультативного совета по иностранным инвестициям и Минэкономразвития России. По итогам опроса среди реальных и потенциальных инвесторов, в качестве пяти основных препятствий для капиталовложений в России являются: коррупция (72% ответов), административные барьеры (66%), избирательное трактование и применение законов (56%), неадекватное и противоречивое

законодательство (51%), конфликты между государством и бизнесом (29%). Большинство респондентов считает, что иностранные инвестиции возрастут, если российское правительство будет проводить более активную работу по их привлечению. Такая работа сможет преодолеть предубеждения, которые существуют у части потенциальных инвесторов и оказывают влияние на процесс принятия ими решения об инвестициях.

Изложенное выше позволяет сделать вывод о том, что возможности инвестиционной дипломатии, в частности в «имиджевом» направлении, пока не в полной мере используются для более эффективного участия страны в международном инвестиционном обмене, и предстоит сделать еще немало усилий (в институциональной, организационной и других сферах), чтобы приблизиться к решению указанных задач.

В работе проанализированы четыре исследования, проведенные крупными аналитическими и иными организациями в период с 1999 по 2007 гг. в основном среди западноевропейских компаний, осуществляющих предпринимательскую деятельность в России. Широкие временные рамки исследования позволяют проследить изменения в настроении инвесторов в период наибольшей активизации инвестиций и выявить будущие тенденции. Полученные результаты сведены в две группы – наиболее существенные препятствия для инвестирования и важнейшие факторы принятия решения о вложении средств в экономику России (таблица 9, 10) – и могут быть использованы российскими государственными органами как база для выработки основ инвестиционного климата.

Первое исследование факторов инвестиционного климата среди иностранных инвесторов было проведено в конце 90-х годов.

Второе исследование было проведено весной 2000 г. Российско - европейским центром экономической политики (РЕЦЭП) среди 50 западноевропейских компаний – членов Европейского делового клуба в Москве, осуществляющих предпринимательскую деятельность в России.

Третье исследование проведено в июне 2010 года компанией «ОСО Cornulting», которая провела опрос среди 14 западноевропейских компаний, осуществляющих хозяйственную деятельность в России.

Исследование также проводилось Министерством экономического развития и торговли совместно с Консультативным Советом по иностранным инвестициям (КСИИ) в марте 2009 года.

Довольно интересны результаты опроса Института немецкой экономики (г. Кельн) трехсот немецких фирм, действовавших на российском рынке в тот период. К наиболее существенным факторам, определяющим неблагоприятность инвестиционного климата, по результатам исследования отнесены: неопределенная законодательно-правовая база, высокая налоговая нагрузка и коррупция (таблица 9).

Важнейшей причиной низкой инвестиционной активности фирм из Германии на российском рынке в тот период являлась небольшая норма

прибыли (в 2-4 раза меньше, чем в развитых странах) вследствие низкого уровня доходов и покупательной способности населения. Также инвесторы отмечают необязательность и ненадежность значительной части российских партнеров, что увеличивает риски, связанные с несоблюдением обязательств и невозможностью добиться своих законных прав.

Несовершенство законодательной базы, недостаточность правовых норм прямого действия и избыточное количество подзаконных актов приводит к избирательному толкованию законов и возникновению коррупции. Неблагоприятное налоговое и таможенное законодательство и слабый уровень развития инфраструктуры в большинстве регионов (что ведет к росту издержек производства и реализации товаров и услуг) приводит к невозможности принятия стратегических решений о крупных проектах с длительным сроком реализации.

Пятью важнейшими факторами при принятии немецкими частными инвесторами решения о целесообразности вложения средств в российскую экономику (по данным опросов, проведенных в 2008 – 2010 гг.) являлись политическая стабильность (80% опрошенных германских фирм и инвесторов), надежная правовая база (70%), возможность расширения рынков сбыта (68%), низкий уровень бюрократизированности и коррупции (52%) и уровень развития инфраструктуры в регионах (48%) (таблица 10).

Таблица 9. Наиболее существенные для западноевропейских инвесторов препятствия инвестированию в экономику России

Факторы инвестиционного климата в порядке их значимости	Российско-европейский центр экономической политики 2010 г.	Институт немецкой экономики 2008 г.	«ЕВС Monitoring» 2010 г.	Министерство экономического развития и торговли России 2010 г.
1	неожиданные изменения налогового законодательства	неопределенная законодательная база (2,9*)	неэффективность бюрократической системы (79%)	коррупция (72%)
2	несовершенство действующего налогового законодательства	высокая налоговая нагрузка (2,9)	коррупция (62%)	административные барьеры (66%)
3	незащищенность прав собственности	криминогенная нагрузка, коррупция (2,8)	неэффективная работа таможи (56%)	избирательная трактовка и применение законов (56%)
4	неэффективность деятельности таможенных органов	инфляция (2,8)	несовершенство таможенного законодательства (52%)	несовершенство, противоречивое законодательство

				тво (51%)
5	политическая нестабильность	низкая покупательная способность населения (2,7)	несовершенная судебная система (45%)	конфликты между государством и бизнесом (29%)
6	неэффективность деятельности налоговых органов	забюрократизированность (2,7)	непроработанность налогового законодательства (42%)	усиление контроля государства за экономикой (23%)
7	неразвитость банковского сектора	низкая платежная дисциплина (2,7)	неразвитая инфраструктура (39%)	проблемы в защите прав интеллектуальной собственности (23%)
8	несовершенная система бухгалтерского учета	несовершенная система страхования инвестиционных рисков (2,3)	недобросовестная конкуренция (38%)	политическая неопределенность (22%)
9	неожиданные изменения внешнеторговой политики	затруднение в подборе деловых партнеров (2,0)	слабое корпоративное управление (38%)	применение принципа обратной силы в налоговом законодательстве (21%)
10	неустойчивая макроэкономическая ситуация	слабое информационное обеспечение (2,1)	слабая защита интеллектуальной собственности (35%)	зарегулированность системы получения виз, разрешения на работу (21%)

Таблица 10. Наиболее существенные для западноевропейских инвесторов препятствия инвестированию в экономику России

Факторы инвестиционного климата в порядке их значимости	Российско-европейский центр экономической политики 2010 г.	Институт немецкой экономики 2008 г.	«ЕВС Monitoring» 2010 г.	Министерство экономического развития и торговли России 2010 г.
1	величина рынков сбыта	политическая стабильность (80%)	потенциал расширения внутреннего рынка (55%)	объем российского рынка (89%)

2	перспектива выхода на российский рынок	надежная правовая база (70%)	низкие издержки (14%)	ускорение темпа роста российской экономики (81%)
3	перспектива преодоления торговых барьеров	расширение рынков сбыта (68%)	присутствие местных поставщиков и партнеров (9,5%)	высокая квалификация и низкая стоимость рабочей силы (61%)
4	квалифицированная рабочая сила	низкий уровень бюрократизированности и коррупции (52%)	российский технологический и научный потенциал (4,8%)	макроэкономическая стабильность (52%)
5	географическая близость рынка	уровень развития инфраструктуры в регионах (48%)	высокая квалификация и низкая стоимость рабочей силы (4,8%)	общая политическая ситуация (46%)
6	более низкие издержки на оплату труда	уровень подготовки кадров (44%)	благоприятный инвестиционный климат (4,8%)	российский технологический и научный потенциал (31%)
7	более низкие издержки производства	наличие льгот и преференций (40%)	близость рынков сбыта (4,8%)	дешевая электроэнергия и сырье (25%)
8	выход из России на рынки третьих стран	барьеры для импортеров (32%)	промышленные «кластеры» (4,8%)	административные реформы, направленные на борьбу с коррупцией (13%)
9	возможность избежать валютных рисков	уровень налогообложения (24%)	-	-
10	более низкие транспортные издержки	низкие расходы на рабочую силу (20%)	-	-

По мнению немецких деловых кругов, на формирование неблагоприятного для иностранных инвестиций климата в России в конце

90-х годов решающее влияние оказывало отсутствие эффективной законодательной базы, высокая налоговая нагрузка при нестабильности, усложненности, запутанности и непредсказуемости норм налогообложения, а также бюрократия и связанная с этим коррупция [15].

Таким образом, по результатам всех исследований можно определить факторы, влияющие на инвестиционную активность в России. Начиная с 2007 года, преобладают факторы прямого действия (коррупция, несовершенное, противоречивое законодательство и неэффективность бюрократической системы), связанные с конкретными мерами государственной экономической политики. Их устранение всецело зависит от воли и желания государства относительно быстро воздействовать на них и тем самым влиять на инвестиционную обстановку в стране.

Использованные источники:

1. Амадаев А.А. и др. Анализ инвестиционной и инновационной составляющих стратегий развития регионов в Российской Федерации. [Текст]// Гемуева М.Х., Амадаев А.А., Яндаров Ш.А., Шогенов М.Х./ Известия КБНЦ РАН: Научный журнал. Нальчик- 2011. 1(39). с.12-17.
2. Ильмиева З.Б и др. Источники привлечения инвестиционных ресурсов в реальный сектор региональной экономики. [Текст]// Ильмиева З.Б., Амадаев А.А.// Экономика и предпринимательство: Научный журнал. 2014. № 5 ч. 1 (46-1) с. 270-275.
3. Амадаев А. А. и др. Роль молодежи в инновационной политике региона (на примере Чеченской Республики) [Текст] / А. А. Амадаев, В. Ш. Расумов, Д. Р. Дасаев // Молодой ученый. — 2014. — №11. — с. 178-180.
4. Амадаев А.А. и др. Совершенствование управления региональным развитием малого и среднего бизнеса. [Текст]// Амадаев А.А., Хасбулатов Ш.А., Яндаров Ш.А.// Экономика и предпринимательство: Научный журнал. 2014. № 1-1 (42-1). с. 325-331.
5. Яндаров Ш.А. и др. Формирование организационно-экономического механизма функционирования предприятий малого и среднего бизнеса в регионе. [Текст]// Амадаев А.А., Яндаров Ш.А.// Экономика и предпринимательство: Научный журнал. 2014. № 5 ч. 1 (46-1) с. 613-621.
6. Аладьян В.В., Янин О.Е. Проблемы формирования комплексной системы социальной защиты населения в регионе и ее инвестиционного обеспечения. – М. - 2009.
7. Амадаев А.А, и др. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики. [Текст]// А.А. Амадаев, М.Х. Шогенов// Известия КБНЦ РАН: Научный журнал. 2011. № 5 (43) с. 99-105. ISSN 1991-6639.
8. Амадаев А.А. и др. Стратегические цели и приоритеты региональной экономической политики. [Текст]// Амадаев А.А., Мамиев Ч.М., Мустаев М.М., Хаджимуратова М.И.// Материалы Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука: новые взгляды и решения»

Волгоград, 2011 г., с 16-17, ISBN 978-5-98461-905-9.

9. Амадаев А.А. и др. Состояние воспроизводственного процесса и ресурсного потенциала в реальном секторе экономики Северо-Кавказского федерального округа. [Текст]// Амадаев А.А., Касаева Т.В.// Научно-правовое обеспечение развития инновационной экономики и модернизации промышленной политики России: сборник научных статей. Материалы международной научно-практической конференции (часть 3), Краснодар: Изд-во. Южного института менеджмента, 2012 г. с. 93-102, ISBN 978-5-93926-210-1.

10. Амадаев А.А. и др. Региональные особенности функционирования развития хозяйствующих субъектов малого и среднего бизнеса. [Текст] // Амадаев А.А., Хасбулатов Ш.А., Яндаров Ш.А.// Молодежь, наука, инновации. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции, Том II, Грозный, ГГНТУ 2013-с.39-51, ISBN 978-5-906650-17-7.

11. Амадаев А.А. Объекты администрирования в организации. [Текст] // С.Я. Юсупова, Р.А. Исаев, М.А. Буралова, Д.С. Саралинова// Общий и административный менеджмент: Пособие для подготовки к экзамену: учебное издание. М.: Издательско-торговая компания «Дашков и Ко», 2012.- с.3, 384 с. ISBN 978-5-394-02029-2

12. Амадаев А.А. и др. Концептуальные основы перехода экономической модели на курс устойчивого развития. [Текст] // Амадаев А.А., Мустаев М.М., Ильмиева З.Б., Хаджимуратова М.И.// Сборник научных трудов - Современные проблемы развития региональной экономики: Нальчик: Издательство КБНЦ РАН, 2009, ISBN 978-5-904743-12-3

13. Амадаев А.А. и др. Управление региональным потенциалом развития в условиях перехода к устойчивому развитию. [Текст] // Амадаев А.А., Вологиров А.А., Мустаев М.М., Хаджимуратова М.И.// Сборник научных трудов - Современные проблемы развития региональной экономики: Нальчик: Издательство КБНЦ РАН, 2009, ISBN 978-5-904743-12-3

14. Амадаев А.А. и др. Инновационный потенциал региональной экономики – как фактор стратегического развития Кабардино-Балкарской Республики. [Текст] // Джанаева З.А. Амадаев А.А., Вологиров А.А.// Сборник научных трудов - Современные проблемы развития региональной экономики: Нальчик: Издательство КБНЦ РАН, 2009, ISBN 978-5-904743-12-3

15. Амадаев А.А. и др. Повышение мобилизационного потенциала экономики региона на этапе перехода инновационному типу развития. [Текст] // Дикинов А.Х., Дикинова А.А., Амадаев А.А.// Сборник научных трудов - Современные проблемы развития региональной экономики: Нальчик: Издательство КБНЦ РАН, 2009, ISBN 978-5-904743-12-3

16. Дикинов А.Х. и др. Реализация инновационного потенциала регионального развития [Текст] // Дикинов А.Х., Кесаева В.Ю., Шигалугов. О.Б.//ИИПРУ КБНЦ РАН. Нальчик. 2008.

*Амадаев А.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Гуманитарные, естественнонаучные
и социальные дисциплины»
медицинский институт*

*ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»
Россия, г. Грозный*

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСАХ

Аннотации: Разработан инвестиционный механизм для решения задач привлечения внебюджетных финансовых ресурсов в реальный сектор региональной экономики под залог земель. Его основой является Земельный залоговый фонд, который может использовать вложенное в свой уставный капитал имущество в залоговых операциях. Регион, таким образом, получает новые финансовые рычаги для проведения эффективной инвестиционной политики – ликвидное залоговое обеспечение, сопоставимое в стоимостном выражении с величиной консолидированного бюджета региона.

Ключевые слова: механизм инвестиции, фонды, гранты, имущественный капитал, эффективность.

Amadaev A.A.

*Ph. D., associate Professor of the Department
"Humanities, natural and social disciplines" medical Institute
Of the "Chechen state University" in Grozny.*

ANALYSIS AND EVALUATION OF THE SOCIO-ECONOMIC SITUATION IN REGIONAL INDUSTRIAL COMPLEXES

Annotation: an investment mechanism for solving problems of extrabudgetary financial resources in the real sector of the regional economy on the security of lands. It is based on Land collateral Fund, which may use invested in its capital assets in the mortgage operations. The region thus receives new financial instruments for carrying out effective investment policy – liquid collateral that is comparable in value terms with the magnitude of the consolidated budget of the region.

Key words: mechanism, investment, funds, grants, property, capital, efficiency.

В январе 2010 года Президент России Д. А. Медведев принял решение о создании в стране восьмого федерального округа — Северо-Кавказского (СКФО), который был выделен из Южного федерального округа и в который вошли Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная

Осетия — Алалия, Чеченская Республика и Ставропольский край.³⁶

Решение о создании нового федерального округа представляется многим политически и экономически вполне обоснованным, ведь регион уже несколько десятилетий представляет собой самую сложную внутреннюю проблему России, и, видимо, теперь власть всерьез решила взяться за распутывание кавказского узла [1,2,3].

Сведения по административно-территориальному делению субъектов Северо-Кавказского федерального округа по состоянию на 2011 г. представлены в таблице 1. Место Юга России в геополитическом пространстве РФ весьма значимо с точки зрения взаимодействия страны с внешним миром. Юг России связывает в единую систему границы России с азиатскими (Казахстан, Азербайджан, Туркмения) и европейскими государствами (Южной Осетией, Украиной, Болгарией, Румынией), а также Ираном, Турцией.

Юг России - это самостоятельный макрорегион в едином социально-экономическом пространстве современной России, обладающий воспроизводственной целостностью и занимающий определенное место в административно-территориальной структуре страны. Рассмотрение Юга России как макрорегиона означает, что он находится на промежуточном уровне (мезоуровень), исходя из сложившегося соотношения между макроэкономической системой национального хозяйства страны (макроуровень) и экономиками российских регионов юга России. В этом случае социально-экономическая система страны выступает как метасистема, представляющая функциональное единство восьми макроокругов. В свою очередь, стабильность воспроизводственного процесса Юга России обусловлена репродуктивным режимом функционирования региональных социально-экономических подсистем.

³⁶ Далее Юг России рассматривается как совокупность ЮФО и СКФО.

Таблица 1. Сведения по административно-территориальному делению субъектов СКФО на 2011 г.

Наименование региона	Площадь территории, тыс. км ²	Численность населения, тыс. человек	Число жителей на 1 км ²	Административно-территориальное деление					Столицы, центры и наиболее крупные города субъектов Российской Федерации
				районы	города, всего	в т. ч. республиканского, краевого, и окружного подчинения	внутригородские районы, поселки городского типа	поселки городского типа	
СКФО	170,5	9187	53,8	114	56	35	170,5	9187	Пятигорск
Ставропольский край	66,2	2707	40,9	26	19	10	3	7	Ставрополь, Пятигорск, Кисловодск, Невинномысск
Республика Дагестан	50,3	2712	53,9	41	10	10	3	19	Махачкала, Хасавюрт, Дербент, Каспийск, Буйнакск
Республика Ингушетия	3,6	508	140,0	4	4	4	6	-	Магас, Назрань, Малгобек, Карабулак
Кабардино-Балкарская Республика	12,5	892	71,6	10	8	3	-	2	Нальчик, Прохладный, Баксан
Республика Северная Осетия - Алания	8,0	702	87,9	8	6	1	4	1	Владикавказ, Моздок, Беслан
Чеченская Республика	15,6	1239	79,1	15	5	5	4	3	Грозный, Шали, Урус-Мартан
Карачаево-Черкесская Республика	14,3	427	29,9	10	4	2	-	7	Черкесск, Усть-Джегута, Карачаевск

Источник: Российский статистический ежегодник. 2011: Стат.сб./Росстат. - М., 2011. С.42.

Современное социально-экономическое состояние Юга России во многом обусловлено закономерностями его развития в предыдущие годы, что имело следствием формирование в регионах определенных отраслей и социальной сферы, а также последствий перехода страны к рынку. Из общероссийских факторов социально-экономического развития Юга России в 1990-е гг. можно выделить следующие: глубокий, не имеющий аналогов в мировой практике экономический кризис; стремительное разрушение элементов централизованного планового хозяйства с одновременным складыванием рыночной экономики; последствия распада единого экономического пространства республик бывшего СССР, разрыв старых хозяйственных связей российских предприятий; либерализация цен, повлекшая значительный по своим масштабам инфляционный процесс;

широкомасштабная конверсия отраслей военно-промышленного комплекса; формирование новых социальных классов (например, развитие малого предпринимательства, фермерства) с процессом быстрого расслоения общества; процесс приватизации, как одна из сторон разгосударствления экономики, охвативший крупные промышленные предприятия, малый бизнес и жилой фонд граждан; институциональное формирование элементов рыночной инфраструктуры [4].

Важным показателем, характеризующим регионы Российской Федерации является плотность населения - производное значение от территории и численности населения. Поэтому, если регион с большой численностью населения, например, занимает и большую территорию, то плотность населения в нем может оказаться и невысокой. Понятно, что небольшие по площади регионы могут иметь плотность населения достаточно высокую.

На территории Юга России, составляющего 3,5% от территории РФ, проживает около 16% населения страны. По плотности он занимает второе место после Центрального федерального округа. Если в целом по РФ плотность населения составляет 8,3 человека на 1 кв. км., то по Югу России она выше почти в 5 раз и составляет 38,5.

Географическое положение и экономическое значение. Юг России является стратегически важным для страны и имеет выгодное географическое положение и экономическое значение. В географическом плане, являясь пограничным регионом и расположенный на пересечении важных сухопутных, морских и воздушных коммуникаций между государствами двух континентов, он обеспечивает России выход к государствам Закавказья, Черноморского и Прикаспийского бассейнов, способствуя закреплению геополитических позиций нашей страны на Черном, Каспийском и Азовском морях.

С экономической точки зрения Юг России имеет хорошую возможность для укрепления экономики страны посредством организации транзитного пропуска через свою территорию международных транспортных потоков, а также активизации других традиционных форм внешнеэкономической деятельности. Он обладает достаточно развитой транспортной инфраструктурой и хозяйственным многоотраслевым комплексом. Юг России располагает благоприятными условиями для развития международных транспортных коммуникаций, способных обеспечить связь европейских стран со странами Ближнего и Среднего Востока, Индией и Китаем по кратчайшему маршруту. Через южные морские порты осуществляется около 70 процентов внешнеторгового грузооборота страны [5,6,7].

В регионе сосредоточены крупные запасы углеводородного сырья, разработка которых способствует развитию международного сотрудничества.

Удельный вес грузооборота ЮФО в стране составляет 8,5 процента, в

том числе по морскому транспорту - около половины. Портовые комплексы Азово-Черноморского и Каспийского бассейнов перерабатывают 31 млн. тонн грузов.

Совокупная протяженность магистральных нефте и газопроводов составляет 4400 км., протяженность железных дорог – 8700 км.

Юг России обладает разнообразными природными ресурсами. В целом для южных регионов страны характерно сочетание благоприятных агроклиматических условий, ценных земельных и средних по обеспечению водных ресурсов, а также наличие уникальных рекреационных ресурсов. В южных регионах сосредоточены крупные минерально-сырьевые ресурсы, в том числе 73% общероссийских запасов термальных вод, 41% вольфрама, 30% минеральных вод, имеются запасы газа, нефти, угля, серы, цементного сырья, золота, серебра, свинца, меди, цинка и т.д.

Рекреационные ресурсы юга России уникальны, а мягкий климат, обилие минеральных источников и лечебных грязей, теплые морские воды создают богатейшие возможности для лечения и отдыха. Горные районы с их неповторимыми ландшафтами имеют все необходимые условия для развития альпинизма и туризма, организации здесь горнолыжных баз международного значения. В южных регионах развит санаторно-курортный и туристско-рекреационный комплекс, располагающий бальнеологической базой и курортами мирового значения [8].

Несмотря на значительный экономический потенциал Юга России, он занимает предпоследнее место среди регионов страны по производству валового регионального продукта (таблица 2).

Валовой региональный продукт по всем субъектам Российской Федерации за рассматриваемый период 2000-2010 гг. возрос в 4,91 раза. Эту величину превысили Центральный федеральный округ (5,6 раз) и Юг России (5 раз). Наименьший рост наблюдался в Дальневосточном округе – 4,18 раз.

Среди субъектов Юга России наибольший рост ВРП за период 2000-2010 г. был отмечен в Дагестане - 7,97 раз, Республике Северная Осетия-Алания - 6,42 раз, а наименьший рост обеспечили Калмыкия - 2,68 раз и Кабардино-Балкарская Республика - 3,58 раз.

На Юге России Южный федеральный округ имеет больший удельный вес в ВРП РФ (5,64% в 2010 г.), однако он обеспечил прирост за 2000-2010 гг. всего в 4,8 раза.

Северо-Кавказский федеральный округ имеет гораздо меньший удельный вес в ВРП РФ (2,06% в 2010 г.), однако он обеспечил более высокий прирост за 2000-2010 гг. - 5,5 раза.

Более наглядно характер различий между регионами Юга России по ВРП отражается в годовом разрезе, когда сравниваются величины роста по годам.

Таблица 2. Валовой региональный продукт по субъектам Российской Федерации

Наименование	Значение по годам, млн. руб.								2010/2000
	2000	2001	2002	2003	2004	2006	2008	2010	
РФ	575367,6	717096,2	8741,219,2	107424,23,3	1396430,5,4	180343,85,2	2249211,9,6	28254787,5	4,91
Центральный	184149,8,9	224352,5	2878,664,5	357714,2,5	4617086,1	627835,9,2	7965169,5	10305111,2	5,60
Северо-Западный	578504,7	709025,1	8868,43,2	109102,6,5	1474882	179978,0,2	2198608	2788330,6	4,82
Приволжский	103678,9	129275,6,5	1483,309,6	180798,7	2284895,8	279903,5,9	3513341,6	4391076,1	4,24
Уральский	866133,4	112081,9,8	1335,976	165932,2,1	2234753	309136,2,9	3720616,2	4276047,3	4,94
Сибирский	687070,8	844142,2	9917,36,7	120959,6,7	1631782,5	195129,9,4	2442999,2	3027504,4	4,41
Дальневосточный	308801,5	391749,7	4711,05,9	561093,6	678448,4	826421,7	999073,1	1291881,6	4,18
Юг России	434873,3	568949,9	6935,83,3	836254,9	1042457,6	128812,5,9	1652312	2174836,3	5,00
Южный федеральный округ	329695,3	426507,8	5190,19,2	616085,3	766851,3	936055,9	1195194,5	1593087,4	4,8
Северо-Кавказский федеральный округ	105178	142442,1	1745,64,1	220169,6	275606,3	352070	457117,5	581748,9	5,5
Ставропольский край	53732,4	67860,4	8053,4,5	101382,6	122235,4	146569,3	181675,1	221118,8	4,1
Республика Дагестан	20921,1	31544	4144,1	57626,7	80712,4	90442,6	124153,5	166720,9	8,0
Республика Ингушетия	2618,5	3604,3	3582,1	4756,6	6210,4	7419,3	9033,5	14834,8	5,7
Кабардино-Балкарская Республика	14081,3	19443,3	2277,4,5	25997,4	29052,9	36833,4	43309,7	50385,2	3,6
Республика Северная Осетия - Алания	8363,2	12665,3	1599,7,5	18925,2	24268	31182,2	43341,2	53667,9	6,4
Чеченская Республика	...	...	...	...	...	22898,9	32344,4	46782,2	-
Карачаево-Черкесская Республика	5461,5	7324,8	1023,4,5	11481,1	13127,2	16724,3	23260,1	28239,1	5,2
Доля СКФО в РФ	1,83	1,99	2,00	2,05	1,97	1,95	2,03	2,06	

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Стат. сб. / Росстат. – М., 2010. с. 359-360.

Как видно из данных таблиц характер динамики роста ВРП по отношению к прошлому периоду является весьма неравномерным, перемежаясь большими и меньшими величинами роста. Величина различий между регионами достаточно заметная, достигая 20% и более, при сравнении

показателей динамики ВРП по текущим ценам. Однако, как видно, она постепенно снижается с максимальных значений в 2000 г. Размах крайних значений по ряду динамики наиболее заметен по Уральскому федеральному округу. В постоянных ценах плотность расположения значений показателя роста ВРП по регионам высокая и в целом обозначена границами 105-110%.

Различный экономический потенциал субъектов РФ создает базовые предпосылки для создания ими разных величин добавленной стоимости в суммарном ВРП (таблица 3).

Таблица 3. Динамика доли регионов в суммарном ВРП РФ

Наименование	Значения по годам (%)							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2007	2009
Центральный федеральный округ	32,0	31,3	32,9	33,3	33,1	34,8	35,4	36,5
Северо-Западный федеральный округ	10,1	9,9	10,1	10,2	10,6	10,0	9,8	9,9
Юг России	7,6	7,9	7,9	7,8	7,5	7,1	7,3	7,7
Приволжский федеральный округ	18,0	18,0	17,0	16,8	16,4	15,5	15,6	15,5
Уральский федеральный округ	15,1	15,6	15,3	15,4	16,0	17,1	16,5	15,1
Сибирский федеральный округ	11,9	11,8	11,3	11,3	11,7	10,8	10,9	10,7
Дальневосточный федеральный округ	5,4	5,5	5,4	5,2	4,9	4,6	4,4	4,6

Источник: расчеты авторов статьи по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Стат. сб. / Росстат. – М., 2010. с. 361-362.

За период 2000-2010 гг. сохраняет свое преимущество Центральный федеральный округ, который практически ежегодно наращивает свою долю в совокупном ВРП России (с 32% в 2000 г. до 36,5% в 2010 г.).

Следует отметить, что за рассматриваемый период доля регионов Юга России в суммарном ВРП России возросла всего на 0,1% и в 2010 г. составила 7,7 процентов. Подобная ситуация свидетельствует об определенной стагнации факторов развития экономики макрорегиона. Результаты экономической деятельности в регионах проявляются в таком важном показателе как ВРП на душу населения (таблица 4).

За 2000-2010 гг. доля ВРП на душу населения в России неуклонно возрастала с 39532,3 до 198816,5 млн. руб. (в 5,03 раза), что свидетельствовало в целом об устойчивом развитии экономики. На Юге России ВРП на душу населения возрос несколько ниже - в 4,8 раза. Поэтому в 2010 году доля ВРП на душу населения по отношению к показателю РФ составила всего 47,9% (снизилась с 50,7% в 2000 г.).

В ряде регионов Юга России темпы роста ВРП также были относительно низкими по отношению к общероссийским значениям и, несмотря на общий прирост ВРП, доля этих регионов в ВРП на душу населения РФ снизилась: по Республике Ингушетия с 51,5% до 0,57%; по

Кабардино-Балкарской Республике с 40,3% до 0,70% и т.д.

Отраслевая специфика экономики Юга России характеризуется относительно высокой долей аграрного сектора и низкой долей других отраслей производства. Потенциальные возможности позволяют обеспечивать продуктами питания население всей европейской части Российской Федерации. Кроме того, в результате объективной общемировой тенденции к опережающим темпам роста сферы услуг по сравнению с отраслями, производящими товары, в южных регионах доля отраслей, оказывающих услуги, достигла к 2009 году почти 60 %.

Промышленность Юга России, также как и вся промышленность страны, характеризуется высоким уровнем диверсификации производства. Здесь имеются почти все развитые в мировом хозяйстве отрасли промышленности, которые можно распределить по 10 главным группам отраслей: 1) электроэнергетика, 2) топливная (включая нефтепереработку), 3) черная металлургия, 4) цветная металлургия (включая добычу руд металлов), 5) машиностроение и металлообработка, 6) химическая (в том числе нефтехимическая), 7) отрасли лесоперерабатывающего индустриального цикла (лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная), 8) промышленность строительных материалов, включая стекольную и фарфоро-фаянсовую, 9) легкая и 10) пищевая промышленность.

Конечно, отрасли и предприятия промышленности в макрорегионе распределены неравномерно. Так, значительно выше, чем в среднем по стране, удельный вес цветной металлургии в промышленности Республики Северная Осетия; более высокая доля машиностроения в промышленном производстве в Республике Кабардино-Балкария, Ростовской области; среднероссийский уровень по развитию химической промышленности более чем в два раза превышают Волгоградская область, Карачаево-Черкессия; удельный вес лесной, деревообрабатывающей промышленности высок в Адыгее и Дагестане. В то же время региональные различия промышленности строительных материалов минимальны.

Таблица 4. Сравнительная динамика ВРП на душу населения по регионам Юга России

Наименование	Значения по годам (тыс. руб.)								2009/ 2000	Среднее значение, %
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2009		
ВРП РФ	39532,3	49474,8	60611,4	74884,9	97864,8	126014,2	157853,5	198816,5	5,03	
Юг России	20041,3	26131,1	31840,1	38435,2	48030,6	56483,0	72521,5	95361,5	4,8	
Северо-Кавказский федеральный округ										

Ставропольский край	19603,9	24780,1	29453,4	37144,7	44903,8	54002,6	67144,2	81800,7	4,17	
в % к ВРП на душу нас-ия РФ	49,6	50,1	48,6	49,6	45,9	42,9	42,5	41,1	0,83	46,3
Республика Дагестан	8489,7	12562,3	16195,5	22235,1	30901,8	34370,5	46853,8	62366,9	7,35	
в % к ВРП на душу нас-ия РФ	21,5	25,4	26,7	29,7	31,6	27,3	29,7	31,4	1,46	27,9
Республика Ингушетия	6667,9	8000,7	7751,7	10073,2	12975,9	15320,7	18442,4	29903,7	4,48	
в % к ВРП на душу нас-ия РФ	16,9	16,2	12,8	13,5	13,3	12,2	11,7	15,0	0,89	13,9
Кабардино-Балкарская Республика	15948,9	21834,2	25369,9	28886	32354,9	41132,8	48517,7	56528,8	3,54	
в % к ВРП на душу нас-ия РФ	40,3	44,1	41,9	38,6	33,1	32,6	30,7	28,4	0,70	36,2
Республика Северная Осетия – Алания	11964,5	17914,2	22541,2	26719,3	34389	44332,9	61749,3	76455,4	6,39	
в % к ВРП на душу нас-ия РФ	30,3	36,2	37,2	35,7	35,1	35,2	39,1	38,5	1,27	35,9
Чеченская Республика	...	...	...	...	...	19876,2	27567,6	39102,7	-	
в % к ВРП на душу нас-ия РФ						15,8	17,5	19,7	-	
Карачаево-Черкесская Республика	12404,2	16639,7	23297,3	26230,5	30140,3	38625,3	54081,1	65969,6	5,32	
в % к ВРП на душу нас-ия РФ	31,4	33,6	38,4	35,0	30,8	30,7	34,3	33,2	1,06	33,4

Источник: расчеты авторов статьи по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Стат. сб. / Росстат. – М., 2010. с. 361-362.

Объем отгруженных товаров по видам экономической деятельности на Юге России неуклонно возрастает. За период 2005-2010 гг. добыча полезных ископаемых возросла в 1,6 раза (с 54018 до 86456 млн. руб.), обрабатывающие производства – в 2 раза, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – в 1,4 раза. Однако, при этом, доля объема добычи полезных ископаемых Юга России в общероссийском объеме снизилась с 1,8 до 1,6%, доля объема производство и распределение электроэнергии, газа и воды – с 9,5 до 8,6%.

Отраслевая структура промышленности Юга России является важным фактором, определяющим региональную дифференциацию индексов про-

мышленного производства. Сочетание ряда тенденций переходного периода (сокращение искусственного предложения в условиях государственной системы материально-технического снабжения и сбыта и всеобщего товарного дефицита, падение внутреннего спроса, либерализация внешней торговли и др.) привело к тому, что наибольшее падение производства произошло в машиностроении, химической, лесной и, особенно, легкой промышленности. В наименьшей степени производство снизилось в электроэнергетике, отраслях с экспортной ориентацией (топливная, черная и цветная металлургия), пищевой промышленности [9,10,11].

Несмотря на общее снижение роли промышленности в экономике Юга России, дифференциация регионов по динамике промышленного производства во многом определяет их дифференциацию по занятости, доходам населения, общему финансовому положению. При этом лишь небольшая часть регионов (Краснодарский край, Ростовская область), получивших конкурентные преимущества в финансово-посреднической деятельности, может компенсировать падение промышленного производства ростом других отраслей.

Ведущее место в комплексе отраслей по производству непродовольственных товаров народного потребления занимают отрасли, ориентированные на переработку животноводческого сырья: кожевенно-обувная промышленность (крупные предприятия в Ростове-на-Дону, Шахтах, Нальчике), производство мытой шерсти и шерстяных тканей, ковроделие (Краснодар, Махачкала и др.). Выпускаются также хлопчатобумажные ткани (Шахты), швейные, трикотажные и тюлегардинные изделия. Организовано производство мебели (Ростов-на-Дону, Армавир, Майкоп и др.).

В целом по России более благоприятная экономическая ситуация сложилась в регионах двух типов — центрах финансово-торговой деятельности (в первую очередь, это Москва) и регионах-производителях и экспортерах сырья (Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа). К 2010 г. дифференциация регионов страны по душевым показателям валового регионального продукта достигла нескольких десятков раз. В целом около половины товаров и услуг производится на территории трех крупных экономических районов — Центральной России, Урала и Западной Сибири.

Агропромышленный комплекс Юга России — это комплекс отраслей, которые имеют тесные экономические и производственные взаимосвязи, специализирующиеся на производстве сельскохозяйственной продукции, ее переработке и хранении, а также обеспечивающие сельское хозяйство и перерабатывающую промышленность средствами производства [12,13].

Агропромышленный комплекс Юга России располагает благоприятными природно-климатическими возможностями. Его почвы относятся к высокоплодородным, черноземы занимают почти 47% всей

территории. Центральным звеном является сельское хозяйство, для развития которого здесь имеются исключительно благоприятные условия. Достаточно сказать, что в расчете на душу населения в районе производится сельскохозяйственной продукции на 40% больше, чем в среднем по России. Юг России — крупнейший поставщик зерна. Главная зерновая культура — озимая пшеница. Основными районами ее возделывания являются Краснодарский край, Ростовская область и западная часть Ставрополья. Широко распространены посевы кукурузы. Значительные площади заняты под такой ценной зерновой культурой, как рис. Он выращивается в низовьях Кубани (Кубанские плавни), а также на поливных землях Ростовской области и Дагестана. Велико значение Юга России в производстве важных технических культур: подсолнечника, сахарной свеклы, табака. Именно на юге страны находится около 30% всех плодовых и ягодных насаждений и почти все виноградники Российской Федерации.

Юг России обеспечивает более 22% валового сельскохозяйственного производства страны, по удельному весу производства продукции сельского хозяйства в общем объеме России располагается на третьем месте, уступая Приволжскому и Центральному федеральным округам. При этом, по продукции растениеводства занимает первое место, а по продукции животноводства — третье место. В ЮФО и СКФО разводят крупный рогатый скот, свиней, птицу, особое значение имеет овцеводство, особенно тонкорунное, которое составляет почти половину тонкой шерсти, заготавливаемой в России.

Потенциал АПК макрорегиона позволяет развивать пищевую промышленность, особенность которой состоит не только в ее масштабах, но, что не менее важно, в богатом ассортименте продуктов питания, значительная часть которых не производится в других регионах России. Созданный потенциал пищевой промышленности ЮФО и СКФО позволяет обеспечить, как потребности местного населения различными видами продовольствия, так и многие из них вывозить в другие районы. В регионах Юга России функционирует большое количество предприятий различных отраслей пищевой промышленности: мясной, маслосеменной-жировой, плодоовощеконсервной, винодельческой, мукомольно-крупяной, сахарной и др. Вместе с тем необходимо отметить, что перерабатывающие мощности не в полной мере соответствуют сырьевой базе. Наиболее остро это проявляется в маслосеменном и крахмалопаточном производствах. Недостаточен уровень технического оснащения многих предприятий, особенно в мясной и плодоовощеконсервной отраслях. Не хватает баз хранения и холодильников. В целом же агропромышленный комплекс Юга России отличается высокой эффективностью и неоценима его роль в продовольственном обеспечении населения всей страны.

Юг России относится к числу самых малообеспеченных лесными ресурсами районов Российской Федерации (на его долю приходится лишь

0,5% лесопокрытой площади РФ). Особенности лесного фонда макрорегиона: более 60% лесов — высокогорного типа, каких больше в европейской части России нет; здесь сосредоточены все буковые леса России, а также значительная часть таких ценных пород деревьев, как дуб, граб, ясень. В то же время ни по объему, ни по составу леса макрорегиона эксплуатационного значения иметь не могут. В последние годы в связи с развитием производства мебели велись интенсивные вырубки ценной древесины, запасы которой в нижнем ярусе широколиственных пород практически исчерпаны.

Экономический кризис повлиял и на показатели финансовой деятельности предприятий и организаций. По РФ сальдо прибылей и убытков в 2009 г. составило к прошлому году 79,2%, а наибольшее снижение отмечено в Сибирском федеральном округе (69,2%) и на Юге России (67,2%). Здесь из 13 регионов в 6 регионах получен убыток в сумме 5809 млн. руб. Всего один регион Юга России – Краснодарский край сумел в 2009 г. обеспечить рост прибыли (129%) к прошлому году.

Число прибыльных и убыточных организаций в целом соответствует другим регионам России. Наибольший удельный вес убыточных организаций на Юге России сложился в Республике Калмыкия (54%), Республике Северная Осетия – Алания (47%), Республике Адыгея (40,3%).

Рынок труда и уровень жизни населения регионов Юга России характеризуются остротой проблем безработицы и низкими доходами населения. В целом Юг России отличается высокой трудообеспеченностью. Здесь в связи с осложнением производственно-финансовой деятельности предприятий на начальном этапе становления и развития рыночных отношений наблюдалось значительное высвобождение рабочей силы, которое до настоящего времени имеет негативное влияние. Положение усугубляется еще и тем, что в регионы Юга России прибывает большое количество вынужденных переселенцев и беженцев, жителей Крайнего Севера, а также ушедших в запас военнослужащих. В этих условиях проблема занятости и рационального использования трудовых ресурсов приобретает особую актуальность.

Численность экономически активного населения на Юге России имеет неуклонную тенденцию роста. С 2000 по 2010 гг. численность выросла в 1,14 раза. Наибольший рост был обеспечен в Республике Ингушетия (1,8), Республике Дагестан (1,34). Произошло снижение численности в Волгоградской области (0,99).

Коэффициент соотношения регионов с наибольшей численностью экономически активного населения к наименьшей их численности снизился с 23,7 в 2000 г. до 17,8 в 2008 г. и составил за исследуемый период 0,75.

По численности экономически активного населения ЮФО и СКФО находятся на третьем месте среди федеральных округов России, составляя 15 процентов. В тоже время по численности безработных Юг России занимает

первое место (1357,3 тыс. человек) с уровнем безработицы 11,9 процентов, что на 3,7% выше, чем в целом по стране.

На Юге России находятся регионы с самыми высокими уровнями безработицы – это Республика Ингушетия (56,1%), Чеченская Республика (32,6%), Кабардино-Балкарская республика (18,4%). Предполагается, что по уровню общей безработицы в первой половине XXI в. будут лидировать республики СКФО и ЮФО (Ингушетия, Дагестан, Северная Осетия, Карачаево-Черкессия, Кабардино-Балкария, Калмыкия) [15, с. 29].

Основными факторами высокого уровня безработицы на Юге России являются:

- несоответствие темпов роста численности населения спросу на рабочую силу, наблюдавшееся на протяжении длительного периода времени в ряде республик (особенно, Ингушетии, Северной Осетии и др.);

- кризисные явления в экономике с высокой долей в производстве добывающих предприятий (кроме экспортно-ориентированного производства), машиностроения (в том числе оборонного назначения), легкой промышленности;

- низкая инвестиционная привлекательность республик СКФО, не позволяющая привлечь внешние ресурсы в модернизацию предприятий и создание новых рабочих мест, что ухудшает ситуацию на рынке труда во всем регионе.

Кроме того, проблема занятости населения в СКФО более остро проявлялась на локальном уровне: в селах, малых и средних городах с концентрацией военной и легкой промышленности, на незавершенных стройках крупных предприятий, в некоторых горнорудных поселках и т. п.

Последствия мирового экономического кризиса негативно отразились на показателях напряженности на рынке труда Юга России в 2010 г. Данные выборочного обследования населения по проблемам занятости показали, что уровень безработицы и среднее время поиска работы по сравнению с 2007 г. постепенно возросло [14].

На экономический потенциал регионов существенное влияние оказывает прирост населения. Естественный прирост (убыль) населения России в целом уже ряд лет неблагоприятный и в 2009 г. характеризуется превышением умерших над родившимися на 224,3 тыс. человек. Устойчивый, естественный прирост населения в стране обеспечивает лишь Юг России (42589). Большая часть регионов Юга России – 8 из 13, имеют положительный прирост населения.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата по регионам России в целом имеет тенденцию к росту. Несмотря на то, что на Юге России в 2009 г. рост зарплаты составил к прошлому году 112,2%, что на 3,9% выше, чем в целом по России (108,3%), ее величина самая низкая в стране и составляет 13005,6 рублей в месяц (разница - 4991 руб.).

Среди регионов Юга России наибольший размер зарплаты отмечен в

Краснодарском крае - 14778,9 руб., а наименьший – в Республике Дагестан (8648,6 руб.), разрыв между которыми составляет 1,7 раза.

Многие показатели уровня жизни населения ЮФО и СКФО заметно уступают другим макрорегионам и относят его на последние места в РФ. Распределение объема денежных средств по 20-процентным группам населения в 2008 г. показывает смещение в сторону групп с меньшими доходами (даже без учета данных по Чеченской Республике), что свидетельствует о низких доходах населения.

Это положение подтверждает и характер распределения численности населения по величине среднедушевых доходов населения в 2009 г. Если в РФ доля населения с доходами до 10 тыс. руб. составляет 44,8%, то на Юге страны – более 66%. Вместе с тем уровень жизни населения постепенно улучшается, о чем свидетельствует динамика показателя численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, представленная в графической форме на рисунке 1.

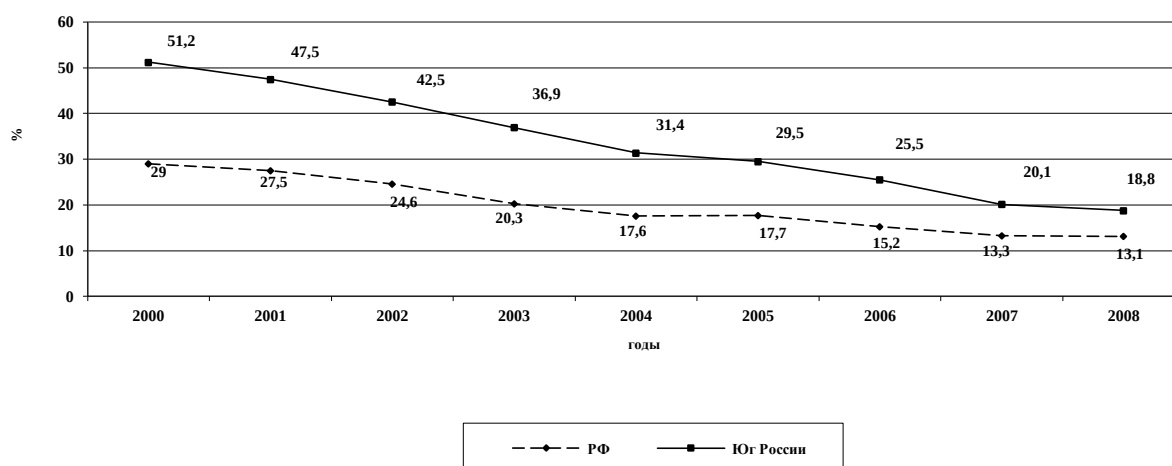


Рисунок 1. Динамика показателя численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума

Источник: расчеты авторов статьи по: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Стат. сб. / Росстат. – М., 2010. с. 105.

Как видно, динамика показателя численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в целом по РФ и по Югу страны имеет нисходящий характер. Однако доля показателя численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума на Юге России всегда была выше, чем в целом по стране (даже без учета данных по Чеченской Республике).

Относительно невелики в регионах Юга России и потребительские расходы на душу населения. По этому показателю Юг России устойчиво занимает последнее место в стране, хотя его доля в показателе в целом по стране повышается с 66,3% в 2000 г. до 80,3% в 2010 г. Одна из причин подобного положения вызвана тем, что экономический потенциал Юга России характеризуется наличием масштабных проблем

институционального, производственного, коммерческого, финансового и инвестиционного плана.

Использованные источники:

1. Амадаев А.А. и др. Анализ инвестиционной и инновационной составляющих стратегий развития регионов в Российской Федерации. [Текст]// Гемуева М.Х., Амадаев А.А., Яндаров Ш.А., Шогенов М.Х./ Известия КБНЦ РАН: Научный журнал. Нальчик- 2011. 1(39). с.12-17.
2. Ильмиева З.Б и др. Источники привлечения инвестиционных ресурсов в реальный сектор региональной экономики. [Текст]// Ильмиева З.Б., Амадаев А.А.// Экономика и предпринимательство: Научный журнал. 2014. № 5 ч. 1 (46-1) с. 270-275.
3. Амадаев А. А. и др. Роль молодежи в инновационной политике региона (на примере Чеченской Республики) [Текст] / А. А. Амадаев, В. Ш. Расумов, Д. Р. Дасаев // Молодой ученый. — 2014. — №11. — с. 178-180.
4. Амадаев А.А. и др. Совершенствование управления региональным развитием малого и среднего бизнеса. [Текст]// Амадаев А.А., Хасбулатов Ш.А., Яндаров Ш.А.// Экономика и предпринимательство: Научный журнал. 2014. № 1-1 (42-1). с. 325-331.
5. Яндаров Ш.А. и др. Формирование организационно-экономического механизма функционирования предприятий малого и среднего бизнеса в регионе. [Текст]// Амадаев А.А., Яндаров Ш.А.// Экономика и предпринимательство: Научный журнал. 2014. № 5 ч. 1 (46-1) с. 613-621.
6. Амадаев А.А, и др. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики. [Текст]// А.А. Амадаев, М.Х. Шогенов// Известия КБНЦ РАН: Научный журнал. 2011. № 5 (43) с. 99-105. ISSN 1991-6639.
7. Амадаев А.А. и др. Стратегические цели и приоритеты региональной экономической политики. [Текст]// Амадаев А.А., Мамиев Ч.М., Мустаев М.М., Хаджимуратова М.И.// Материалы Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука: новые взгляды и решения» Волгоград, 2011 г., с 16-17, ISBN 978-5-98461-905-9.
8. Амадаев А.А. и др. Состояние воспроизводственного процесса и ресурсного потенциала в реальном секторе экономики Северо-Кавказского федерального округа. [Текст]// Амадаев А.А., Касаева Т.В.// Научно-правовое обеспечение развития инновационной экономики и модернизации промышленной политики России: сборник научных статей. Материалы международной научно-практической конференции (часть 3), Краснодар: Изд-во. Южного института менеджмента, 2012 г. с. 93-102, ISBN 978-5-93926-210-1.
9. Амадаев А.А. и др. Региональные особенности функционирования развития хозяйствующих субъектов малого и среднего бизнеса. [Текст] // Амадаев А.А., Хасбулатов Ш.А., Яндаров Ш.А.// Молодежь, наука, инновации. Материалы II Всероссийской научно-практической

конференции, Том II, Грозный, ГГНТУ 2013-с.39-51, ISBN 978-5-906650-17-7.

10. Амадаев А.А. Объекты администрирования в организации. [Текст] // С.Я. Юсупова, Р.А. Исаев, М.А. Буралова, Д.С. Саралинова// Общий и административный менеджмент: Пособие для подготовки к экзамену: учебное издание. М.: Издательско-торговая компания «Дашков и Ко», 2012.- с.3, 384 с. ISBN 978-5-394-02029-2

11. Амадаев А.А. и др. Концептуальные основы перехода экономической модели на курс устойчивого развития. [Текст] // Амадаев А.А., Мустаев М.М., Ильмиева З.Б., Хаджимуратова М.И// Сборник научных трудов - Современные проблемы развития региональной экономики: Нальчик: Издательство КБНЦ РАН, 2009, ISBN 978-5-904743-12-3

12. Амадаев А.А. и др. Управление региональным потенциалом развития в условиях перехода к устойчивому развитию. [Текст] // Амадаев А.А., Вологиров А.А., Мустаев М.М., Хаджимуратова М.И// Сборник научных трудов - Современные проблемы развития региональной экономики: Нальчик: Издательство КБНЦ РАН, 2009, ISBN 978-5-904743-12-3

13. Амадаев А.А. и др. Инновационный потенциал региональной экономики – как фактор стратегического развития Кабардино-Балкарской Республики. [Текст] // Джанаева З.А. Амадаев А.А., Вологиров А.А.// Сборник научных трудов - Современные проблемы развития региональной экономики: Нальчик: Издательство КБНЦ РАН, 2009, ISBN 978-5-904743-12-3

14. Амадаев А.А. и др. Повышение мобилизационного потенциала экономики региона на этапе перехода инновационному типу развития. [Текст] // Дикинов А.Х., Дикинова А.А., Амадаев А.А.// Сборник научных трудов - Современные проблемы развития региональной экономики: Нальчик: Издательство КБНЦ РАН, 2009, ISBN 978-5-904743-12-3

15. Дикинов А.Х. и др. Реализация инновационного потенциала регионального развития [Текст] // Дикинов А.Х., Кесаева В.Ю., Шигалугов. О.Б.//ИИПРУ КБНЦ РАН. Нальчик. 2008.

Анзелевич Т.В.
студент-бакалавр 4 курса
факультет «Финансовый менеджмент»
Доме И.Н.
научный руководитель
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск

ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ПОНЯТИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Для оценки эффективности деятельности организации существуют различные показатели. Основным из них является рентабельность. Стоит отметить, что показатель является относительным, соответственно, его можно сравнивать по предприятиям независимо от их масштабов или отраслевой принадлежности.

Ключевые слова: рентабельность, экономическая эффективность, рентабельность предприятия, эффективность, уровень прибыльности.

Abstract. There are various indicators to assess the effectiveness of the organization. Chief among them is profitable. It should be noted that the figure is relative, respectively, it is possible to compare the enterprises regardless of their size or industry sector.

Keywords: profitability, cost-effectiveness, the profitability of the enterprise, efficiency, profitability levels.

Современный этап экономических взаимоотношений в России обусловлен как негативным внешнеполитическим фоном, так и сложностями внутри страны, связанными с широкими ценовыми колебаниями, сложностями взаимоотношений финансового и реального секторов экономики. Всё это не может не отражаться на отдельных предприятиях.

Для расчета результативности предприятия используются такие показатели, как объем произведенной и реализованной продукции. Но данные показатели не показывают общую картину успешности компании. Только благодаря рациональному использованию и комбинированию этих характеристик определяется истинная эффективность.

Процесс такого анализа в экономике называют просчет рентабельности (доходности).

В отечественно и зарубежной литературе существует довольно много трактовок понятия рентабельность.

В русско-немецком словаре Лепинга А. А. представлено понятие рентабельности в виде производного слова от немецкого «Rentabel», что переводится как «рентабельный, доходный, прибыльный, выгодный, самоокупающийся», или от слова «рента», что в буквальном смысле

означает «доход».

В современном экономическом словаре Б. А. Райзберга дается следующее определение рентабельности: «Рентабельность характеризует конечный хозяйственный результат деятельности за определенный период и определяется величиной полученной прибыли в сравнении с размерами вложений (расходов) в основные и оборотные средства».

Такого же мнения придерживается Е. С. Стоянова, которая в книге «Финансовый менеджмент» приводит следующее определение рентабельности: рентабельность представляет собой показатель экономической эффективности производства в организациях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов. Таким образом, по мнению автора, рентабельность отражает получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов.

Близким к данному определению категории рентабельности следует отнести данное Н. П. Любушиным, который определяет рентабельность как «относительный показатель, определяющий размер прибыли, приходящейся на один рубль используемых ресурсов».

А. Д. Шеремет считает рентабельность основным показателем, который характеризует эффективность хозяйственной деятельности. Показатели рентабельности можно рассчитать в виде относительных показателей финансовых результатов, которые получены за отчетный период предприятием. На основе определения А. Д. Шеремета экономическая сущность коэффициентов рентабельности заключается в определении уровня прибыльности деятельности предприятия.

Таблица 1.

Преимущества и недостатки представленных определений

<i>Автор</i>	<i>Трактовка рентабельности</i>	<i>Преимущества определения</i>	<i>Недостатки определения</i>
Лепинг А. А.	Рентабельный, доходный, прибыльный, выгодный, самоокупающийся	Краткость.	Слабо раскрывает понятие, только суть, отсутствует характеристика показателя как относительного
Райзберг Б. А.	Рентабельность характеризует конечный хозяйственный результат деятельности за определенный период и определяется величиной полученной прибыли в сравнении с размерами вложений (расходов) в основные и оборотные средства	Отмечается конкретность периода расчета показателя	Отсутствует характеристика показателя как относительного, не учитывается возможность рентабельности трудовых ресурсов
Стоянова Е.	Рентабельность	Отмечается	В определении

С.	представляет собой показатель экономической эффективности производства в организациях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов	принадлежность показателя к оценке экономической эффективности	нельзя понять сущность расчета показателя
Любушин Н.П.	Относительный показатель, определяющий размер прибыли, приходящейся на один рубль используемых ресурсов	Емкое определение, характеризующее суть и расчет показателя, и его относительность	Не учитывает другие виды рентабельности
Шеремет А. Д.	основным показателем, который характеризует эффективность хозяйственной деятельности экономическая сущность коэффициентов рентабельности заключается в определении уровня прибыльности деятельности предприятия	Емкое определение, характеризующее суть и расчет показателя, и его относительность	Не учитывает другие виды рентабельности

Можно сформулировать собственное определение рентабельности как показатель экономической эффективности производства в организациях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов и рассчитывается как соотношение прибыли организации к объекту, эффективность которого анализируется.

Таким образом, по итогам изучения различных точек зрения, можно определить рентабельность, как показатель, характеризующий, с какой эффективностью используются все доступные предприятию ресурсы. Сюда могут входить денежные ресурсы, трудовые, материальные и природные богатства. В зависимости от потребности, рассчитать данный показатель можно, как на одну единицу прибыли, так на общую сумму вложений. В основном рентабельность выражается в процентах.

Следовательно, рентабельность можно рассчитать следующим образом:

Рентабельность = Прибыль / Объект рентабельности, где

Прибыль – выражается в денежных единицах;

Объект рентабельности – ресурс, относительно которого считается эффективность.

Одним из самых распространенных показателей рентабельности является рентабельность продаж, где объектом выступает выручка.

Также рентабельность может считаться относительно отдельных

активов или их общей суммы, либо затрат на содержание трудовых ресурсов, оборудования, или себестоимости в целом.

Благодаря таким расчетам можно оценить уровень управления предприятия, рациональность распределения ресурсов и ее будущее в долгосрочной перспективе.

Понятие рентабельности применимо ко всем уровням экономических отношений. Так, на уровне государства, рентабельность формируется из рентабельности отраслевых предприятий. Учитываются параметры материалоотдачи, производительности, поступления средств за счет сбыта производимой продукции.

Все вышеперечисленные показатели зависят друг от друга. И чем выше показатель на общем рынке, тем выше показатель на отдельно взятых предприятиях.

Существует отраслевая рентабельность и общая. Исходя из названий, просчет берется исходя из конкретной сферы деятельности (пищевая промышленность, тяжелая промышленность, предоставление услуг и так далее).

Показатели на государственном уровне определяют развития экономической составляющей в целом.

Использованные источники:

1. Лепинг А. А. Русско-немецкий словарь / А. А. Лепинг — М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1954. — 568 с.
2. Любушин Н. П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие вузов / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, В. Г. Дьякова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 г. — 471 с.
3. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг — М.: Популярная литература, 2002, — 330 с.
4. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент. Российская практика / Е. С. Стоянова. 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Перспектива, 2010. — 656 с.
5. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А. Д. Шеремет. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 416 с.

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

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

ОБ ОТЕЧЕСТВЕННОМ И ЗАРУБЕЖНОМ ОПЫТЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Аннотация: Автор обобщен отечественный и зарубежный опыт государственной поддержки инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве. Отмечено, что простой перенос положительного зарубежного

опыта на «российскую почву» невозможен по ряду причин.

Ключевые слова: государственная поддержка, сельское хозяйство, зарубежный опыт, отечественный опыт, инвестиционная деятельность.

Исследование проблем государственной поддержки инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве и разработки комплекса мероприятий, инструментов, направленных на повышение ее эффективности невозможно без исследования отечественного и зарубежного опыта.

Проведенный анализ государственной поддержки инвестиционной деятельности, оказываемой в странах с рыночной экономикой, свидетельствует о том, что она, как правило, не сводится лишь к созданию общих условий инвестиционной деятельности, а предусматривает активную роль государства в создании системы долгосрочного финансирования экономики. Многие развитые страны, в том числе государства Евросоюза, хотя и предъявляют к иностранным государствам жесткие требования по минимизации государственного вмешательства в экономику, сами проводят активную государственную протекционистскую политику. Это вызвано тем, что решение ряда инвестиционных задач, поставленных государством, неизбежно требует вмешательства.

В целом, государственное финансирование экономики за рубежом осуществляется при помощи разнообразных, в том числе и программно-целевых, методов и распределяется по различным секторам экономики, для чего используются различные типы специальных государственных финансовых институтов.

Например, для *Финляндии и Италии* характерно активное государственное субсидирование, причем государственная поддержка в этих странах ориентирована на оказание содействия экспорту.

В *Финляндии* краткосрочное финансирование экспорта в основном осуществляется коммерческими банками, однако средне и долгосрочным финансированием занимаются специальные организации, предоставляющие кредиты как на коммерческих, так и на льготных условиях, а также ведущие дотационное финансирование. Большое внимание уделяется привлечению иностранного капитала, необходимого для стимулирования роста экономики, поэтому государство оказывает необходимую поддержку иностранным инвесторам, планирующим вести деятельность в экономически менее развитых районах Финляндии. Такая поддержка оказывается при помощи региональных фондов развития, координаторами деятельности которых выступают различные министерства. Кроме того, в Финляндии действуют и некоторые другие специализированные фонды, основная цель деятельности которых заключается в содействии привлечению иностранных инвестиций и поддержке венчурных финских проектов за рубежом [6].

В *Италии* для реализации этих целей создана государственная акционерная страховая компания «Саче», которая в 1998 г. была

преобразована в Государственный институт по страхованию внешнеторговых операций, наделенный имущественной и административной самостоятельностью. Последний обладает правом привлекать заемные средства через кредитную систему как в Италии, так и за рубежом, в том числе при помощи эмиссии облигаций. В дополнение к традиционным операциям по средне и долгосрочному страхованию экспорта Институт предоставляет также гарантии по прямым инвестициям и бартерным сделкам. Кроме того, для осуществления государственной поддержки по субсидированию процентных ставок при кредитовании экспорта в Италии действует специальная государственная финансовая компания «Симест» [5].

Рассматривая зарубежные страны, нельзя обойти вниманием опыт *Японии* в осуществлении кредитно-денежной политики, где, опираясь на такой инструмент, как льготные ссуды Центрального банка частному сектору, государство фактически регулировало направления кредитования и вполне успешно реализовывало национальные приоритеты. В дальнейшем постепенное возрастание роли самофинансирования и соответственно меньшая зависимость промышленных корпораций от банковского кредитования подорвали возможности административного руководства и стали одной из причин перетока льготированных кредитов в аграрный сектор [5]. Однако, рассматривая японский опыт, нельзя забывать первостепенную роль прямого субсидирования, что в совокупности с льготным кредитованием смогло повысить уровень продовольственного самообеспечения страны до 50%.

Рассматривая западный опыт, нужно отметить, что практически во всех *странах Европейского союза (ЕС)* аграрное производство представляет собой относительно надежный вид бизнеса с невысоким фактором риска. Естественно, достигается это благосостояние за счет систематического воздействия государства на внутренний рынок. Финансовое регулирование аграрного сектора производится Единым фондом ориентации и гарантирования сельского хозяйства (ЕФОГ), Секция ориентации которого, сосредотачивающая до 15% средств фонда, является инструментом привлечения средств коммерческих структур посредством кредитных гарантий и компенсаций.

При всем единообразии аграрной политики ЕС существуют различия в направлениях и методах финансирования. Так, например, в *Германии* существует система помощи новым фермерам, которая включает помимо безвозмездных пособий заем до 300 тыс. марок (под 5% годовых) или общественный заем до 160 тыс. марок для строительства (под 1% годовых) с погашением в размере 2% в год (причем, 20 тыс. марок вполне достаточно для приобретения подержанного комбайна). В среднем процентная ставка по сельскохозяйственному кредиту в Германии составляет 7,3% годовых [5-7]. Также предусмотрен договор страхования коммерческого кредита,

предоставляемого для приобретения средств производства (страховой тариф составляет около 0,4%) [5-7].

Во Франции специализированный банк «Credit agricole» предоставляет бонифицированные (с государственными субсидиями на выплату процентов) ссуды для приобретения оборудования и скота.

Исходя из всего вышеизложенного, можно констатировать, что в ЕС сложились специфические институты, характеристикой которых является высокий уровень государственной поддержки, и эта система доказала свою жизнеспособность, функционируя на основе принципов Единой сельскохозяйственной политики.

Необходимо, при этом отметить, что *простой перенос положительного зарубежного опыта на российскую почву невозможен по ряду таких причин*, как:

1. Западные страны основной целью ставят борьбу с перепроизводством аграрной продукции, а в России сегодня необходимо добиться на селе хотя бы простого воспроизводства и снижения импорта продовольствия.

2. Важно учитывать при определении тех или иных мер поддержки огромный бюджетный профицит, из-за которого многие методы, активно используемые другими странами, просто неприемлемы. Тем более, что введение любых мер государственной поддержки без их финансового обеспечения только усугубляет тяжелое положение отрасли, а, следовательно, исходя из предпосылки недостатка средств, мы высоко оцениваем перспективы льготного кредитования отрасли. Именно здесь применим синтезированный зарубежный опыт, в особенности по привлечению средств в отрасль посредством дополнительных государственных гарантий [5].

Далее рассмотрим *региональный опыт государственной поддержки инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве*.

Государственная поддержка инвестиционной и операционной деятельности производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции *Ярославской области* осуществляется в рамках областной целевой программы «Развитие агропромышленного комплекса Ярославской области» на 2014–2020 годы (утверждена постановлением Правительства Ярославской области от 16.03.2014 г. № 221-п)³⁷.

Так, в рамках программы «Развитие агропромышленного комплекса Ярославской области» на 2014 – 2020 годы для производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции Ярославской области производится:

1. компенсация части стоимости приобретенных и приобретаемых на условиях финансовой аренды (лизинга) сельскохозяйственной техники и

³⁷ Инвестиционный портал Ярославской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://yarinvestportal.ru/for_investor/for_investor_p_1/

технологического оборудования, в том числе энергоэффективных и энергоресурсосберегающих;

2. возмещение части затрат на строительство подъездных путей к животноводческим объектам и благоустройство территорий вокруг животноводческих объектов;

3. предоставления субсидий на возмещение части затрат, связанных с государственной регистрацией прав на недвижимое имущество, земельные доли и сделок с ними, и субсидий из федерального бюджета на возмещение части затрат, связанных с оформлением в собственность крестьянскими (фермерскими) хозяйствами земельных участков;

4. предоставление субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам и займам, полученным в российских кредитных организациях и сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, сельскохозяйственными потребительскими кооперативами и гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство;

5. предоставление субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях сельскохозяйственными кредитными потребительскими кооперативами и др.

Одним из основных перспективных направлений развития инвестиционной деятельности в *Волгоградской области* определен агропромышленный комплекс. Основными направлениями инвестиционной деятельности являются животноводство, овощеводство, хранение и переработка сельскохозяйственной продукции.

В рамках долгосрочной областной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», утвержденной постановлением Правительства Волгоградской области от 27.11.2012 г. № 538-п Министерство за счет средств федерального и областного бюджетов осуществляет предоставление субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам (займам) на приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования, на строительство, реконструкцию и модернизацию различных сельскохозяйственных комплексов (перерабатывающих, животноводческих, тепличных и др.) в соответствии с перечнями, утверждаемыми Министерством сельского хозяйства Российской Федерации.

Кроме того, в агропромышленном комплексе региона реализуются инвестиционные проекты, не закрепленные за министерством сельского хозяйства Волгоградской области, но имеющие непосредственное отношение к сельскому хозяйству региона и также получающие необходимую государственную поддержку от Министерства.

Поддержка инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве *Саратовской области* осуществляется в рамках Государственной

программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы и государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Саратовской области на 2014–2020 годы».

Государственная поддержка инвестиционной деятельности по линии министерства сельского хозяйства Саратовской области осуществляется по основным подпрограммам в рамках государственной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Саратовской области на 2014–2020 годы».

Одним из основных факторов развития АПК *Саратовской области* является создание благоприятного климата для инвестирования в агропромышленное производство с активным участием в инвестиционном процессе государства и хозяйствующих субъектов.

Как приоритетные направления инвестиционной деятельности в регионе органами региональной власти рассматриваются:

- дальнейшее развитие отраслей мясного скотоводства и молочного животноводства, строительство, реконструкция и модернизация животноводческих комплексов (ферм);
- восстановление и реконструкция оросительных систем и участков орошения;
- развитие отрасли овощеводства и строительство хранилищ картофеля, овощей и фруктов, тепличных комплексов по производству плодоовощной продукции в закрытом грунте и другие направления³⁸.

Государственная поддержка инвестиционной деятельности в *Белгородской области* осуществляется в следующих формах:

1. предоставление государственных гарантий Белгородской области;
2. предоставление налоговых льгот;
3. предоставление инвестиционных налоговых кредитов;
4. предоставление субсидий из областного бюджета;
5. содействие в создании промышленных парков и инвестиционных площадок;
6. установление льготных условий пользования имуществом, находящимся в собственности Белгородской области;
7. предоставление информационной поддержки.

На территории *Магаданской области* реализуется государственная программы «Развитие сельского хозяйства Магаданской области на 2014–2020 годы», являющейся инструментом реализации государственной политики в области сельского хозяйства.

³⁸ Концепция развития агропромышленного комплекса Саратовской области до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://refdb.ru/look/1571222-p15.html>

В рамках госпрограммы области реализуется ряд мероприятий, направленных на поддержку инвестиций в сельскохозяйственное производство. К таковым относятся:

- возмещение части затрат по уплате процентов по инвестиционным кредитам;
- поддержка технической и технологической модернизации, предусматривающей возмещение части затрат по приобретению техники и оборудования;
- возмещение части затрат по проведению культур-технических работ на землях сельскохозяйственного назначения³⁹.

В целом меры содействия стимулированию инвестиций охватывают направления не связанные с непосредственным стимулированием производства сельскохозяйственной продукции, а обуславливаются выплатами в рамках правительственных программ, которые ориентированы на содействие финансовой или производственной реструктуризации деятельности производителя. Также в настоящее время в рамках реализации мер государственной поддержки также отсутствуют инструменты, ориентирующие хозяйствующие субъекты на проведение реструктуризации, которое необходимо для решения как минимум трех взаимосвязанных задач: максимизация прибыли, рациональное использование трудовых и материально-технических ресурсов и сбалансированный севооборот выращивания сельскохозяйственных культур.

Использованные источники:

1. Анищенко, А.Н. Оценка эффективности государственной поддержки АПК в Вологодской области / А.Н. Анищенко // Современная наука: теоретический и практический взгляд: сборник статей Международной научно-практической конференции в 2 ч. – Ч. 1. – Уфа: Аэтерна. – 2015. – С. 88-92.
2. Борнякова, Е.В. Международный опыт государственной помощи сельскому хозяйству [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://en.vestnik.udsu.ru/files/originsl_articles/vuu_11_022_02.pdf
3. Котов, Р.М. Государственная поддержка сельского хозяйства на региональном уровне : монография // Р.М. Котов, Г.П. Литвинцева. – Кемерово: ИИО Кемеровского ГСХИ, 2012.– 168 с.
4. Луговнина, С.М. Современные проблемы развития инвестиционной деятельности в АПК России в условиях санкций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tisbi.ru/assets/science/vestnik3_2015/18.pdf
5. Опыт государственного регулирования и поддержки сельского хозяйства за рубежом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://selcoop.ru/cooperation/international/opyt-gosudarstvennogo-regulirovaniya->

³⁹ Министр сельского хозяйства, рыболовства и продовольствия Магаданской области о государственной поддержке инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве Магаданской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minselhoz.49gov.ru/press/news/?id_4=10641

i-podderzhki-/

6. Папцов, А. Государственная поддержка сельского хозяйства в Финляндии / А. Папцов // АПК: экономика, управление. – 2011. – № 6. – С. 61-64.

7. Проблемы финансирования инвестиционной деятельности в АПК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=12388>

8. Тулупникова, Ю.В. Инвестиционный климат в АПК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://science-bsea.bgita.ru/2013/ekonom_2013_20/tulupnikova_invest.htm

УДК 339.3

*Бабушкин А.Е.
студент 5 курса
экономический факультет*

*Свешникова И.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент*

ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина»

УЧЕТ И КОНТРОЛЬ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ ЕГАИС

Ключевые слова: ЕГАИС, система, Росалкогольрегулирование, сбыт продукции, рынок.

Аннотация: в данной статье рассмотрена работа Единой государственной автоматизированной информационной системы, которая направлена на сокращение оборота нелегальной алкогольной продукции.

ACCOUNTING AND CONTROL OF ALCOHOLIC BEVERAGES USING THE SYSTEM YEGAIS

Keywords: USAIS, system, Net, sales, the market.

Abstract: this article describes the operation of the Unified state automated information system, which aims to reduce the circulation of illegal alcoholic beverages.

Важной проблемой в стране является нелегальный оборот алкогольной продукции, поэтому летом 2012 года Росалкогольрегулированием было принято решение о подключении к системе ЕГАИС всех участников алкогольного рынка.

ЕГАИС (Единая государственная автоматизированная информационная система) — автоматизированная система, предназначенная для государственного контроля над объёмом производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Система позволяет отслеживать весь путь алкогольной продукции с момента производства и заканчивая продажей потребителю.

На сайте Росалкогольрегулирования можно увидеть, что 97 %

организаций розничной торговли, подключены к ЕГАИС на 08.11.2016г. (рис.1)

ЕГАИС В ЦИФРАХ	
с 01.01.2016 по 08.11.2016 21:00	
ВСЕГО ПОСТУПИЛО В СИСТЕМУ ДОКУМЕНТОВ	1 565 014 848
В ТОМ ЧИСЛЕ:	
НАКЛАДНЫЕ	64 300 203
ПОДТВЕРЖДЕНИЕ ЗАКУПОК ПО НАКЛАДНЫМ	63 089 060
ЧЕКИ С КАСС	995 967 496
КОЛИЧЕСТВО РОЗНИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ПОДКЛЮЧЕННЫХ К ЕГАИС (В % ОТ ОБЩЕГО ЧИСЛА ЛИЦЕНЗИРОВАННОЙ РОЗНИЦЫ)	97%
ДОЛЯ РОЗНИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ПОДКЛЮЧЕННЫХ К ЕГАИС, В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРОДАЖ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ	99%

Рисунок – 1. Информация с сайта Росалкогольрегулирования

На том же сайте можно увидеть статистику подключения к ЕГАИС организаций розничной торговли алкогольной продукции (рис.2). На 08.11.2016г. лидером по подключению к ЕГАИС является Татарстан. В данном регионе к системе подключено 100% организаций розничной торговли. В Ульяновской области, процент подключенных составляет 99,64 %.

№ п/п	Код региона	Регион	% подключенных
1	16	ТАТАРСТАН РЕСП	100%
2	07	КАБАРДИНО-БАЛКАРСКАЯ РЕСП	100%
3	35	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛ	100%
4	01	АДЫГЕЯ РЕСП	100%
5	03	БУРЯТИЯ РЕСП	100%
6	04	АЛТАЙ РЕСП	100%
7	05	ДАГЕСТАН РЕСП	100%
8	20	ЧЕЧЕНСКАЯ РЕСП	100%
9	22	АЛТАЙСКИЙ КРАЙ	100%
10	48	ЛИПЕЦКАЯ ОБЛ	100%
11	57	ОРЛОВСКАЯ ОБЛ	100%
12	62	РЯЗАНСКАЯ ОБЛ	100%
13	65	САХАЛИНСКАЯ ОБЛ	100%
14	67	СМОЛЕНСКАЯ ОБЛ	100%
15	68	ТАМБОВСКАЯ ОБЛ	100%
16	71	ТУЛЬСКАЯ ОБЛ	100%
17	79	ЕВРЕЙСКАЯ АОБЛ	100%
18	83	НЕНЕЦКИЙ АО	100%
19	92	Севастополь Г	100%

Рисунок -2. Статистика подключения к ЕГАИС организаций розничной торговли алкогольной продукции на 08.11.2016 г.

Данная система представляет компьютерную базу данных. Она дает возможность отследить количество алкоголя, произведенного в стране и ввезенного из-за границы, а также реализованного через розничную сеть.

Схема работы ЕГАИС делится на:

- работа в звене *опт-розница*(закупка);
- розница.

Разберемся подробнее.

На начальном этапе, производитель или импортер алкогольной продукции снабжает бутылку специальной маркой, содержащей штрих-код.

Данную информацию он заносит в систему ЕГАИС.

В первом случае, все участники алкогольного рынка при отгрузке каждой партии алкогольной продукции и пива будут фиксировать факт ее отгрузки. Они будут направлять товарно-транспортную накладную в систему ЕГАИС, а получатели будут подтверждать приход этой партии, фиксируя ее закупку в системе. Каждый факт оборота алкоголя будет отображен в системе ЕГАИС!

В области розницы специальный штрих-код на бутылке сканируется и информация передается на сервер Росалкогольрегулирования. Таким образом учёт ведется в режиме «online».

А теперь о тех, кому не надо подключаться к ЕГАИС совсем. На это имеют право:

- производители пива, пивных напитков, сидра, пуаре и медовухи объемом не более 300 тысяч декалитров в год;
- производители вина и игристого вина (шампанского) из собственного винограда;
- в части фиксации продаж ЕГАИС не предусмотрен для ИП, торгующих в розницу пивом, пивными напитками, сидром, пуаре и медовухой, а также для организаций общественного питания (кафе и ресторанов).

На мой взгляд, внедрение данной системы – это большой шаг вперед. ЕГАИС даст возможность проводить полный и достоверный учет изготовления и торговли спиртом и всеми типами напитков, содержащих спирт.

Использованные источники:

1. Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка РФ Единая государственная автоматизированная информационная система (официальный сайт) ЕГАИС [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://egaais.ru/>
2. Схема работы ЕГАИС [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://egaais2016.ru/scheme/>
3. Что нужно знать о ЕГАИС? Особенности применения ЕГАИС [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://allat.crimea.ru/kkt_zakon/chto-nuzhno-znat-o-egaais.html
4. Принцип работы системы егаис [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://tpufa.ru/egaais/principle/>
5. ЕГАИС в рознице [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.moysklad.ru/egaais-v-roznitse/?q=ca&phone=1&utm_source=ca&utm_medium=cpa&utm_campaign=ca_general&click_id=46pZ1JObzlZ5okW&aip=3sg7

*Базаева Л.Д.
студент 1 курса
факультет «Инженерно-экономический»
Ульяновский Государственный Технический Университет
Россия, г. Ульяновск*

ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА КИТАЯ

Аннотация: В данной научной статье описывается денежная система Китая. Кроме того, рассмотрена первая денежная единица. Также изложена история возникновения первых китайских денег. Рассматриваются современные разновидности банкнот.

Ключевые слова: Денежная система, денежная единица, юаня, денежное обращение, эмиссия.

*Bazaeva L.D
student
1 course, faculty of «Engineering Economics»
Russia, Ulyanovsk
Ulyanovsk State Technical University*

Annotation: This research paper describes China's monetary system. In addition, we consider the first currency. Also describes the history of the emergence of the first modern Chinese money. There are considered variety of banknotes.

The monetary system, currency, yuan, currency, emissions.

Денежная система Китая – одна из древнейших систем мировой цивилизации, она имеет 4000-летнюю историю и претерпела многие изменения. Практически в течение всей своей многолетней истории Китай для расчета пользовался золотом, серебром и шелком. Для повседневных трат в Китае долгое время использовались бронзовые монеты.

Самая древняя в мире криминальная профессия – фальшивомонетчик. Появилась она более двух тысяч лет назад. Во все времена преступление это считалось тяжким и сурово каралось. Однако история свидетельствует, что никакие жестокие наказания ни в какие времена не способны были удержать любителей подделывать деньги. В Китае фальшивомонетчиков живьем закапывали в землю [2, с. 176].

Китай первым в мире стал использовать бумажные деньги, и первое использование бумажных денег отмечено в сохранившихся китайских исторических документах времен правления императора Ву Ти (II в. до н.э.). Эти деньги выполнены на пергаменте из оленьих шкур. Во II в. н.э. китайцы изобрели технологию производства бумаги из коры шелковицы, этот материал стали использовать и для изготовления денег.

Когда правительство выпустило тяжелые монеты малой

покупательной способности, люди оставляли их у купцов и пользовались полученными взамен расписками. В начале XI в. государство лишило купцов права давать расписки и выпустило квитанции, которые официально заменили монеты и значительно упростили расчеты. Государственные квитанции имели фиксированное достоинство.

До начала XX в. основной денежной единицей в Китае был серебряный лян, равный 10 мао и 100 фыням. В сельской местности хождение имели древние медные монеты – няни, или кэши. Широкое распространение имели банкноты и монеты иностранных государств.

В новейшей истории до 1949 г. в Китае отсутствовала единая денежная система. В обращении находились десятки различных денежных знаков. Свободно обращалась иностранная валюта – американские и гонконгские доллары. Инфляция имела гипертрофированные размеры.

Юани начали выпускать в виде серебряных монет в 1835 г., однако лян тоже был в обращении в качестве денежной единицы. В лянах исчислялись таможенные пошлины (до 1930 г.) и налоги (до 1933 г.).

6 апреля 1933 г. был издан закон об унификации денежной системы, но фактически он не привел к установлению единой валюты. По-прежнему широкое распространение имели деньги различных иностранных государств и местные деньги – маньчжурские юани (гоби) в Северо-Восточном Китае, санги в Тибете, синьцзянские юани и юани Внутренней Монголии соответственно в Синьцзяне и Внутренней Монголии, местные бумажные деньги в ряде других провинций.

До 1935 г. в Китае действовал серебряный стандарт. Курс китайской ват юты колебался в зависимости от мировой цены серебра. С 15 октября 1934 г. курс юаня отошел от стоимости серебра на мировом рынке в связи с установлением пошлины на серебро, вывозимое из Китая. В 1935 г. проведена денежная реформа, серебряные юани изъяты из обращения и заменены бумажными – фаби. Было объявлено об отказе от серебряного стандарта и переходе к валюте на базе золота, но без фиксированного золотого содержания юаня. Чрезмерная бумажно-денежная эмиссия привела к инфляции юаня. Если в 1935 г. курс юаня к доллару США составлял 3,36 юаня за 1 долл., то в августе 1946 г. – 3350 юаней за доллар.

По денежной реформе 1948 г. золотое содержание юаня было установлено в 0,22217 г чистого золота и выпущены новые бумажные деньги – золотые юани, на которые обменивались фаби. Официальный курс к доллару США установлен в 4 золотых юаня за доллар, однако уже 12 декабря 1948 г. он девальвирован до 20 золотых юаней за доллар.

По мере воссоединения районов, освобожденных Народно-освободительной армией Китая, происходило слияние местных банков. 1 декабря 1948 г. создан Народный банк Китая. Из обращения изъяты денежные знаки, выпущенные в различных районах – гоминьдановские деньги, запрещены обращение иностранной валюты, частная торговля

золотом и серебром, установлен строгий валютный контроль. Многочисленные прежние денежные знаки заменены банкнотами Народного банка Китая (НБК) – юанями жэньминьби, что в переводе с китайского означает «народные деньги».

Юань КНР – базовая единица китайской денежной системы жэньминьби. Международное обозначение валюты – CNY. Один юань делится на 10 цзяо, которые в свою очередь делятся на 10 фэнь. Например, сумма в 3,14 юаня произносится как 3 юаня 1 цзяо 4 фэнь.

НБК принял меры по преодолению инфляции: осуществлена централизация финансовой деятельности в стране, торговли, заготовок и распределения материальных ресурсов, введена единая система зарплаты, ценообразования, разработаны балансы доходов и расходов.

Денежное обращение еще более укрепилось после денежной реформы 1955 г., основная цель которой – изменение масштаба цен в стране (старые денежные знаки обменивались на новые в соотношении 10 000 : 1). В ходе реформы золотое содержание юаня не было установлено. Процесс укрепления денежного обращения в Китае был подорван в 1958-1976 гг., когда в соответствии с теорией «бестоварного» социалистического производства резко ограничивалась сфера товарно-денежных отношений, что привело к широкому распространению натурализации хозяйственных связей. Масштабы денежного обращения быстро возрастают с 1978 г. при переходе к курсу «урегулирования, преобразования, упорядочения и повышения уровня народного хозяйства», когда за пять лет (1979-1983) розничный товарооборот возрос на 58,3%.

Важная черта денежного обращения в Китае 70-80-х годов XX в. – хроническое несоответствие объема денежной массы в обращении потребностям товарного и платежного оборотов в деньгах, что периодически вызывало рост цен. В связи с ухудшением финансово-экономического положения государство прибегло к большим масштабам денежной эмиссии. В 1982 г. по сравнению с 1978 г. количество денег в обращении увеличилось почти на 63%. В числе мер, применяемых для стабилизации денежного обращения, государство широко практиковало привлечение денежных средств населения в сберегательные кассы. Также, неоднократно предпринимались попытки ограничить необоснованный рост фонда заработной платы, сократить денежную эмиссию, увеличить производство потребительских товаров, расширить торговлю и сферу услуг.

В настоящее время в виде банкнот эмитируются не только юани и цзяо, но и фэнь. В обращении находятся банкноты достоинством 1, 2 и 5 фэнь; 1, 2 и 5 цзяо; 1, 2, 5, 10, 50 и 100 юаней. Многие номиналы представлены несколькими разновидностями банкнот; всего в обращении находится 22 вида банкнот. Купюры мелких номиналов слабо защищены от подделок, не имеют таких средств защиты, как водяной знак, защитная нить, микротекст и т.п.

В 1999 г. НБК начал эмитировать банкноты нового образца. Новая банкнота номиналом 100 юаней – юбилейная и посвящена началу нового века. Ее отличительная особенность в том, что она полимерная. Это третья разновидность купюр самого крупного номинала и первая в стране полимерная банкнота. Размеры ее – 166 x 80 мм. В центре лицевой стороны изображен летящий дракон, на оборотной стороне – современное здание НБК и национальный герб. Банкнота защищена водяным знаком в виде числа 2000, а также прозрачным окном с храмом. Роль защитной нити выполняет серебристая голограмма на лицевой стороне, на которой число 2000 изображено китайскими и римскими цифрами.

Использованные источники:

1. Шитов, В.Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. Часть 1. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 167 с.
2. Цымбалист О.Ф., Шитов В.Н. Развитие и современное состояние фальшивомонетничества. / Новое видение на решение задач в области финансового управления. – Ульяновск: УлГТУ, 2012. – С. 176-178.
3. Козьма П. Женьминьби – «народная валюта». Китайский юань, как фактор мировой экономики // Мнение эксперта, 2002.

УДК 614.2

Баракина Т.В.
студент магистратуры 2 курса
направление «Государственное и муниципальное управление»
Семенчук О.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Самарский Государственный экономический университет
Россия, г. Самара

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ МИРА

В данной статье рассматриваются три принципиально отличающихся друг от друга формы организации здравоохранения: государственной, частной и социально-страховой. В каждой стране существует своя форма организации системы здравоохранения, отражающая степень вмешательства государства в данную сферу, ее финансирование, гарантии предоставления медицинской помощи и т.д. Так, в одних странах, например в Великобритании, медицинские услуги предоставляются бесплатно всему населению страны. В других странах, например в Германии, медицинские услуги предоставляются застрахованным лицам в рамках обязательного медицинского страхования, а в третьих, например в США, преимущественно на платной основе.

Ключевые слова: здравоохранение, обязательное медицинское страхование, медицинская помощь, государственная форма организации здравоохранения, частная форма организации здравоохранения, социально-

Barakina T.V.
a graduate student
2nd year, Master program «State and Municipal Management»
Samara State University of Economics
Russian Federation, Samara
Scientific adviser: Semenchuk O.V.
Candidate of Economics, associate professor
Samara State University of Economics
Russian Federation, Samara

BASIC FORMS OF HEALTHCARE ORGANIZATION IN DEVELOPED COUNTRIES

The article illustrates three different forms of health care organizations: state, private and social-insurance. Each country has its own form of health care organization, which reflects government influence in this area, its financing, guarantees of medical care, etc. In some countries, for example in the UK, medical services are provided free to every citizen. In other countries, such as Germany, the medical services provided to insured persons within the framework of the compulsory health insurance, and thirdly, for example in the USA, mostly for a payment.

Keywords: health care, compulsory health insurance, medical care, state form of healthcare organization, private form of healthcare organization, social-insurance form of healthcare organization

В настоящее время все развитые страны мира уделяют большое значение социальной политике, в частности вопросам организации медицинской помощи населению.

В развитых странах существуют разные формы организации системы здравоохранения, от которых зависит степень вмешательства государства в данную сферу, финансирование данной отрасли, гарантии предоставления медицинских услуг и др.

Здравоохранение представляет собой динамично развивающуюся отрасль. Время не стоит на месте, постоянно совершенствуются методы лечения, выпускаются новые лекарственные средства, производится новое оборудование, а главное появляется возможность поддерживать и лечить ранее неизлечимые болезни. Но все это требует больших финансовых затрат, что ведет за собой увеличение стоимости медицинских услуг.

Поэтому особую актуальность приобретают вопросы, связанные с правильным выбором формы организации системы здравоохранения страны, а также повышением эффективности ее финансирования.

В настоящее время правительства развитых стран не могут постоянно увеличивать государственные расходы на здравоохранение, так как

бюджетные средства ограничены. Одновременно с этим они не могут позволить снизить государственные гарантии в данной сфере, так как уже сложился достаточно высокий уровень медицинского обслуживания.

Таким образом, многим развитым странам необходимо реформирование систем здравоохранения. Вышеперечисленные проблемы характерны отчасти и для России.

В связи с этим следует рассмотреть опыт развитых стран мира и выделить положительные уроки, которые могут быть применимы в нашей стране.

Сегодня выделяется множество различных форм организации здравоохранения, однако их единой классификации не существует.

Особый интерес представляет рассмотрение трех принципиально отличающихся друг от друга организации и финансирования систем здравоохранения: государственной, частной и социально-страховой.

Преимущественно государственная форма организации здравоохранения характеризуется значительной ролью государства. Финансирование здравоохранения здесь осуществляется за счет средств бюджета государства, формирующихся посредством взимания налогов с физических и юридических лиц. Для данной модели характерно наличие государственных учреждений здравоохранения.

Таким образом, государство обеспечивает потребности населения в услугах здравоохранения, предоставляя каждому своему гражданину бесплатную медицинскую помощь.

Примером данной формы организации здравоохранения служит Великобритания.

В Великобритании практически 95 % медицинских учреждений являются государственными. Кроме того, в стране оказываются платные медицинские услуги, и функционирует система частного медицинского страхования.

Система здравоохранения Великобритании представлена Национальной службой здравоохранения, состоящей из четырех государственных медицинских систем – Национальные службы Англии, Северной Ирландии, Шотландии, Уэльса. При этом каждая из систем функционирует обособлено друг от друга, соответственно, ответственность за работу каждой службы несет правительство административно-территориальной части Великобритании, на территории которой действует служба здравоохранения.

Национальная служба здравоохранения была образована в 1948 году, а главными принципами ее работы были и остаются доступность, всеобщность и бесплатность.

Финансирование системы здравоохранения Великобритании происходит главным образом за счет государственных средств, поступающих от налоговых отчислений в бюджет государства.

Кроме того, источниками финансирования могут выступать средства системы частного медицинского страхования, а также средства за получение платных медицинских услуг.

Централизованное финансирование системы здравоохранения позволяет сдерживать рост стоимости на медицинские услуги. В рамках данной системы все население страны имеют равные возможности в получении медицинской помощи.

Таким образом, медицинское обслуживание в Великобритании граждане могут получить бесплатно. Каждый житель прикреплен к врачу общей практики (GP), который выписывает рецепты на лекарственные средства и направляет пациента к профильным специалистам в случае необходимости.

Национальная служба здравоохранения оказывает услуги профилактики, первичной медико-санитарной помощи и специализированной помощи всем англичанам. Однако не все виды услуг входят в перечень бесплатных услуг, одни из которых в случае необходимости пациент должен оплатить самостоятельно в полном объеме, другие требуют соплатежей граждан, то есть оказываются при условии разделения стоимости медицинской услуги.

В полном объеме пациенты оплачивают частное лечение в учреждениях Национальной службы здравоохранения, лекарственные средства, которые можно купить без рецепта, офтальмологическую помощь. Что касается соплатежей, то они выплачиваются пациентами за стоматологическую помощь и рецептурные препараты, предоставляемые в рамках Национальной службы здравоохранения.

Таким образом, в последнее время в системе здравоохранения Великобритании происходят некоторые преобразования: больницам придается статус самоуправляемых, а в их работу вводятся коммерческие элементы, а именно предложение платных медицинских услуг. Так, наметилась тенденция к децентрализации, так как доля платных услуг увеличивается, а также растет количество негосударственных лечебных учреждений и частнопрактикующих врачей. Тем самым в систему здравоохранения привлекаются дополнительные финансовые средства.

Вторая, полностью противоположная первой форме организации здравоохранения – частная, которая базируется на предоставлении медицинских услуг населению за их собственные средства. То есть существует рынок медицинских услуг, на котором каждый желающий может удовлетворить свои потребности в медицинской помощи на платной основе. Что касается наиболее уязвимых слоев населения (пенсионеры, безработные, малоимущие, инвалиды и др.), то для них государством разрабатываются специальные программы медицинской помощи.

Наиболее ярким примером для данной модели является система здравоохранения Соединенных Штатов Америки, где наряду с рынком

медицинских услуг существуют государственные программы оказания медицинской помощи малообеспеченным слоям населения.

Сегодня система здравоохранения в Соединённых Штатах Америки занимает одно из ведущих мест в мире. Здесь сформирована мощная научная база в области здравоохранения, находится самое новое медицинское оборудование, лучшие лекарственные средства и расходные материалы. Кроме того, страна привлекает лучших специалистов из всего мира. Это подтверждает тот факт, что из последних 25 лауреатов Нобелевской премии в области медицины 18 являются учеными, трудящимися в Соединенных Штатах Америки.

США также является лидером в области инноваций в медицине. Американцы используют только передовые технологии в своих изобретениях. А за последнее двадцатилетие американскими фармацевтическими компаниями было разработано огромное количество новых медицинских препаратов.

Общее управление сферой здравоохранения в США осуществляет Министерство здравоохранения и социальных служб США, главной целью которого является охрана здоровья граждан, а также предоставление основных социальных услуг.

Несомненно, стоит отметить, что в связи с рыночной формой организации системы здравоохранения, характеризующейся незначительным вмешательством государства, Министерство играет скромную роль в данной отрасли. Основными его функциями являются: регулирование процесса реализации государственных программ здравоохранения, ведение статистического наблюдения в сфере здравоохранения, а также предоставление властям сведений о состоянии здоровья населения, развитие медицинской науки и другие.

В рыночной модели медицинская услуга представлена товаром, который может быть куплен или продан, врач выступает продавцом услуги, а пациент – покупателем. Поэтому большинству населения страны медицинские услуги оказываются платно, а в системе здравоохранения в основном действуют частные медицинские учреждения и коммерческие медицинские страховые организации.

В стране практикуется частное медицинское страхование, так как в случае болезни расходы на обследование и лечение весьма высоки даже для семей со средним достатком.

Американские граждане могут приобрести страховой полис с полной или частичной оплатой лечения страховой организацией. Данный полис будет служить гарантией получения медицинской помощи в случаях болезни, причем ее объем будет предварительно устанавливаться в условиях медицинской страховки.

Таким образом, для американской формы организации здравоохранения характерно сосуществование двух систем медицинского

страхования и частной, и государственной, при абсолютном преобладании первой.

Как известно, примерно 85% населения США имеют полисы медицинского страхования. Однако помимо частного индивидуального медицинского страхования существует и частное корпоративное медицинское страхование, которое финансируется одновременно и работодателем, и работником. При данном виде страхования расходы в основном несет работодатель, работник лишь делает ежегодный страховой взнос для возобновления страховки. При этом работодатель самостоятельно выбирает страховую организацию, с которой желает заключить договор о медицинском страховании своих работников.

Работодатели в США считают, что расходы на медицинское страхование необходимы, так как служат средством закрепления квалифицированной рабочей силы в своих организациях.

Государственным медицинским страхованием охвачены лишь некоторые категории населения: пожилые люди, инвалиды, ветераны, малоимущие, государственные служащие.

Так, финансирование системы здравоохранения США происходит за счет средств, поступающих из частных фондов, а также из государственных источников, но в значительно меньшем объеме.

За последние тридцать лет произошло усиление государственного участия в финансировании системы здравоохранения. Во многом это связано с реализацией государственных программ в области охраны здоровья. Самыми важными среди них являются две программы, утвержденные в 60-х годах, «Медикэр» и Медикейд». Рассмотрим их более подробно.

Программа "Медикэр" (Medicare) нацелена на страхование пожилых людей. Данная программа входит в состав общегосударственной программы социального страхования. Ее финансирование происходит за счет бюджетных средств и социального налога, размер которого устанавливается конгрессом США. Социальный налог составляет 7,5% от фонда заработной платы, причем он платится как работником, так и работодателем в равных частях.

Собранные средства находятся в распоряжении Совета попечителей Медикэр (Medicare Board of Trustees). Это специальный орган, созданный с целью управления средствами программы и прогнозирования расходов.

Планирование расходов, тарифы на медицинские услуги, определение групп лиц, которым необходима помощь, в рамках данной программы находятся в ведении конгресса США.

Программа «Медикейд» (Medicaid) главной своей целью ставит оказание медицинской помощи малоимущему населению США. В рамках программы устанавливается минимальный доход на душу населения. Американцы, чьи доходы ниже установленного минимума, могут рассчитывать на получение медицинских услуг в рамках программы. Объем

и перечень медицинских услуг определяется Конгрессом штата.

Управление данной программой осуществляется штатами США. В их компетенцию входит определение группы лиц, которым необходимо оказать помощь в рамках данной программы, а также установление тарифов на медицинские услуги.

Кроме того, 23 марта 2010 года Бараком Обамой был подписан Закон о реформе медицинского и социального страхования (Patient Protection and Affordable Care Act, ACA), который известен как Obamacare.

Он регулирует процесс приобретения страховых полисов гражданами США и предусматривает ряд мер, которые призваны сократить расходы бюджетной части на здравоохранение, повысив прозрачность платежей между страховыми компаниями, больницами и федеральным правительством и мотивируя врачей не назначать чрезмерное число дорогостоящих медицинских процедур. 40

Однако по инициативе нового избранного президента США Дональда Трампа данная реформа была отменена. Вместо нее же американцем будет предложен альтернативный вариант, предусматривающий меньшие расходы.

Таким образом, для США характерна частная форма организации здравоохранения, в основе которой лежит принцип предоставления медицинской помощи на платной основе.

Так, в США существует рынок медицинских услуг, на котором каждый желающий может удовлетворить свои потребности в медицинской помощи за свои собственные деньги. При этом пациент может выбрать любое учреждение здравоохранения и понравившегося ему специалиста. Однако существуют и категории граждан, которые могут получить бесплатную медицинскую помощь в рамках создаваемых государством программ медицинской помощи. К ним относятся пенсионеры, ветераны, инвалиды, безработные, малоимущие и другие.

Последняя, социально-страховая форма организации здравоохранения, главным образом, предполагает наличие обязательного медицинского страхования, а значит существование страховых фондов, которые аккумулируют страховые взносы, выплачиваемые работодателями или самими работниками. В определенных случаях и государство может участвовать в их финансировании. Государство предоставляет социальные гарантии населению, ставит главной своей целью организацию и обеспечение доступного медицинского обслуживания населения, повышение качества оказания помощи, сохранение и повышение уровня здоровья населения.

Данная модель также сочетает в себе и рынок медицинских услуг, и его регулирование со стороны государства. Государство выступает в роли гаранта по предоставлению доступной и качественной медицинской

⁴⁰Официальный сайт РБК – Режим доступа:
<http://www.rbc.ru/politics/16/01/2017/587ca1ce9a7947aaaf17b62?from=newsfeed>

помощи населению независимо от уровня его доходов.

В случаях, если пациенту необходимы дополнительные медицинские услуги к гарантированному объему бесплатной медицинской помощи, то здесь имеет место рынок медицинских услуг.

Обратимся к рассмотрению данной формы организации здравоохранения на примерах конкретных стран – Франции и Германии.

Система здравоохранения Франции является одной из лучших в мире. Это произошло за счет обеспечения доступности медицинской помощи всему населению страны, а также предоставления свободного выбора пациентам врачей и медицинских учреждений.

Практически все население страны имеет полисы обязательного медицинского страхования.

Во Франции система медицинского страхования интегрирована со всей системой социального страхования. Так, на федеральном уровне сформированы фонды социального страхования, из которых осуществляется финансирование обязательной программы страхования здоровья граждан. Данный фонд пополняется с помощью страховых налогов, взимаемых с граждан, который составляет около 60 % фонда оплаты труда. Обязательным медицинским страхованием охвачено около 80 % населения. Кроме обязательного медицинского страхования существует и дополнительное медицинское страхование, благодаря которому медицинскую помощь могут получить незастрахованные люди.

Средства ОМС в основном формируются за счет взносов работников и работодателей, зависящих от дохода, взносов пенсионеров, чьи ставки значительно ниже.

С 1998 года с целью расширения финансовой базы системы социального страхования страховые взносы были почти полностью заменены целевым налогом, который назывался «общим социальным взносом». Им облагается общая сумма доходов, а не только доход от трудовой деятельности, как это было ранее.

Дополнительными источниками поступлений являются специфические налоги, такие как налоги на табачные изделия и алкоголь, и налоги с товарооборота фармацевтических компаний. За их счет поступает около 13% средств.

В рамках добровольного медицинского страхования предоставляется широкий набор медицинских услуг, а также осуществляется возмещение расходов по соплатежам.

За последнее время роль ДМС в обеспечении равного доступа к медицинскому обслуживанию и его финансированию возросла. Так, ДМС составляет около 13 % расходов на здравоохранение.

Также во Франции с 2000 года для малообеспеченного населения на добровольной основе было введено государственное дополнительное страхование с избегания социального неравенства в доступе к медицинским

услугам.

Долговременная помощь пожилым и недееспособным финансируется за счет средств Национального фонда солидарности во имя самостоятельности, созданного в 2004 году. Источниками финансирования данного фонда являются средства ОМС и взносов “солидарность и самостоятельность”. Данный взнос формируется за счет одного неоплачиваемого рабочего дня – дня солидарности.

В целях повышения качества оказываемой медицинской помощи и эффективности деятельности медицинских работников была введена система финансового стимулирования посредством заключения индивидуальных контрактов с врачами общей практики, предусматривающих дополнительную оплату за достигнутые результаты.

Таким образом, сочетание обязательного медицинского страхования и добровольного медицинского страхования привело к снижению личных расходов граждан на медицинскую помощь, а также к высокому уровню ее потребления. Сегодня средняя продолжительность жизни французов превышает 80 лет, что говорит о верных направлениях развития системы здравоохранения.

Система здравоохранения Германии во многом схожа с французской, так как основана на развитом медицинском страховании.

Система социального медицинского страхования здесь была введена еще в 1883 году, а сегодня ею охвачено более 90 % населения страны.

Главным принципом системы здравоохранения Германии является принцип солидарности, который подразумевает под собой доступность медицинской помощи для всех слоев населения без учета их материального положения, а также ее финансирование за счет страховых взносов.

Страховые взносы составляют около 15% от фонда оплаты труда, причем они выплачиваются работодателем и работниками совместно в равном соотношении. В случае если гражданин не имеет работы, страховой полис для него приобретает государство. Имея страховой медицинский полис, пациент имеет право получить амбулаторную, стационарную и неотложную помощь.

Правительство страны не принимает участия в организации медицинской помощи, а только контролирует выполнение законов. Управленческие полномочия в сфере здравоохранения разделены между федеральным правительством, правительствами земель и узаконенными организациями гражданского общества.

На федеральном уровне главным органом выступает Министерство здравоохранения, главными функциями которого является охрана здоровья граждан, государственное медицинское страхование, медицинское обслуживание, лекарственное обеспечение; профилактика болезней и другие. В большинстве земель вопросы здравоохранения курируют специальные департаменты, входящие в структуру министерств.

Характерной чертой немецкой системы медицинского страхования является децентрализованный характер финансирования. Все основные средства аккумулированы в фондах медицинского страхования, которые являются частными некоммерческими организациями. Их структура определяется законодательно, а организованы они могут быть по различным признакам – территориальному, профессиональному, по принадлежности к фирме, предприятию и т.д.

Страховые взносы в данные фонды вносят в равном соотношении, как работник, так и работодатель, однако ставка страхового взноса разнится в зависимости от выбранного страхового фонда. В некоторых случаях государственные органы власти могут перечислять средства в фонды медицинского страхования.

В структуре финансирования системы здравоохранения Германии выделяют средства обязательного медицинского страхования, которые составляют большую часть в общем объеме, средства добровольного медицинского страхования, а также государственные субсидии.

Особенностью системы обязательного медицинского страхования ФРГ Германии является то, что качество оказываемых населению медицинских услуг не зависит от объёма взносов каждого человека. Здоровое население несет расходы за больное, а обеспеченное население за малоимущее, это значит, что каждый гражданин социально защищен. Таким образом, в основе ОМС лежит распределительный принцип финансирования.

Величина страховых взносов одинакова для всех страховщиков, но объем медицинских услуг может существенно различаться. Это происходит за счет того, что, пожилые люди наиболее часто обращаются в больницы в отличие от молодых.

Кроме того, стоит отметить еще одну характерную черту для системы ОМС Германии, которая заключается в том, что при обязательном страховании одного члена семьи остальные являются совместно застрахованными без внесения дополнительных взносов в случае, если доход каждого не превышает определённого установленного минимума.

Так, система обязательного медицинского страхования – это наилучший вариант получения медицинских услуг для населения с невысоким уровнем доходов, для многодетных семей, а также для пожилых людей.

В настоящее время формы организации здравоохранения рассмотренных стран являются наиболее эффективными во всем мире. Происходит это за счет всеобщего охвата населения медицинскими услугами, высокого качества их предоставления, обеспечения передовыми технологиями в лечении, следовательно, и удовлетворенностью пациентов от оказанной им медицинской помощи.

Таким образом, в зависимости от политико-экономической ситуации в стране складывается определенная форма организации здравоохранения,

которая, по мнению государственных органов, наилучшим образом удовлетворяет потребности населения в медицинской помощи.

Из рассмотренных конкретных примеров самых лучших систем здравоохранения в мире следует перенять некоторый опыт для нашей страны.

В связи с ростом расходов на медицинскую помощь, которые подразумевают под собой увеличение стоимости лекарственных препаратов, расходных материалов, появлением новых технологий, увеличение заработной платы медицинского персонала, необходимо повышать эффективность использования средств, а также повышать качество управления в отрасли.

В российских больницах массовым видом услуг является амбулаторная помощь населению. Однако, несмотря на большой объем услуг, расходы на ее оказание гораздо ниже, чем на помощь, оказанную в стационарных условиях. Это связано с тем, что обслуживание пациентов в стационарах обходится гораздо дороже, чем их амбулаторное посещение.

Поэтому необходимо дальнейшее развитие амбулаторного вида помощи, а также улучшение качества ее оказания. Так на первичном уровне пациенту должна быть оказана такая помощь, чтобы не пришлось помещать его в стационар.

Также, следует пересмотреть перечень и объем бесплатных медицинских услуг и ввести лекарственное страхование, предусматривающее частичную компенсацию расходов на лекарства, выписанные в амбулаторном режиме. Однако в связи с ограниченностью расходов на здравоохранение сделать это в ближайшее время не удастся.

Кроме того, необходимо развитие добровольного медицинского страхования, прежде всего, путем предоставления налоговых льгот физическим и юридическим лицам, приобретающим страховые полисы.

Таким образом, в современных условиях государство должно заботиться о здоровье своего населения путем предоставления ему широкого набора доступных медицинских услуг, отличающихся высоким качеством.

Использованные источники:

1. Официальный сайт РБК – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/politics/16/01/2017/587ca1ce9a7947aaaef17b62?from=newsfeed>
2. Лисицын Ю.П. Общественное здоровье и здравоохранение: учебник / Ю.П. Лисицын - 2-е изд. - 2010. - 512 с.
3. Медик В.А. Общественное здоровье и здравоохранение: учебник / О. П. Щепин, В. А. Медик. – М. - 2011. - 592 с.
4. Алексеев В.А Здравоохранение Германии/В.А. Алексеев, О.Л. Задворная // Здравоохранение - 2010. - №7
5. Дровненкова М. Система здравоохранения Великобритании: преимущества и недостатки/ М.Дровненкова // «АиФ.Здоровье» - 2012 - №

6. Синиер К. Организация системы здравоохранения в странах СНГ/ К.Синиер// Вестник Росздравнадзора – 2010. - №6
7. Татаренко О.В. Система здравоохранения в Соединенных Штатах Америки: страхование нации/ О.В. Татаренко// Здоровье Украины – 2015. - № 3
8. Шмалыц А. Здравоохранение в Германии. Врачебные и экономические аспекты лечения пациентов/ А. Шмалыц //Медицинский альманах – 2015. - №10

УДК 336.226.322

Баранова Е.О.

магистрант

*кафедра бухгалтерского учета, анализа хозяйственной
деятельности и аудита*

Саратовский социально-экономический институт (филиал)

ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

Россия, г. Саратов

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДЪЯВЛЕНИЯ ВЫЧЕТА НДС ПО ПРИБРЕТЕННЫМ ОСНОВНЫМ СРЕДСТВАМ

Аннотация. При приобретении предприятием основного средства можно осуществить вычет по НДС. В статье рассмотрены условия получения такого вычета и случаи, когда сумма НДС включается в первоначальную стоимость объекта. Также сказано, как может быть вычтен НДС в случае осуществления на предприятии операций, облагаемых и не облагаемых этим налогом.

Ключевые слова. Учет, основное средство, налог на добавленную стоимость, вычет, раздельный учет.

Summary. In case of acquisition of a fixed asset by the entity it is possible to perform a deduction on the VAT. The conditions of receipt of such deduction and cases when the amount of NDM joins in original cost of an object are analysed in the article. It is as shown how the VAT in case of implementation at the entity of the transactions assessed and not assessed by this tax can be subtracted.

Keywords. Accounting, fixed asset, value added tax, deduction, separate accounting.

В настоящее время учет основных средств – достаточно сложный участок работы бухгалтера. Имеется ряд проблемных моментов как с точки зрения бухгалтерского учета, так и с точки зрения налогообложения. В то же время некоторые вопросы, касающиеся отражения в учете и налогообложении операций с основными средствами, несмотря на сложность, законодательно и практически прорабатываются. И один из этих

вопросов – особенности получения вычетов НДС по объектам основных средств – рассмотрен в данной статье.

В случае приобретения предприятием основного средства оно может осуществить вычет по НДС. При этом нужно соблюдать положения, изложенные в п. 2 ст. 171 НК РФ, п. 1 ст. 172 НК РФ и ст. 169 НК РФ [1]. Так, НДС по основным средствам предъявляется к вычету, если:

1. Объекты приобретены для использования в облагаемой НДС деятельности предприятия.

2. Объекты поставлены на учет как основные средства, на что имеется документальное подтверждение, например акты приема-передачи (ОС-1).

3. Сумма НДС подтверждена счетом-фактурой, оформленным соответствующим образом.

Как мы видим, одним из условий предъявления налога к вычету согласно п. 1 ст. 172 НК РФ является принятие объекта на учет как основного средства [1]. Но в НК РФ не даны конкретные условия принятия к учету в качестве основного средства, при которых возможен вычет по НДС.

Отметим, что в настоящее время судебная практика исходит из того, что не имеет значения, на каком из возможных счетов (01, 07, 08) в момент предъявления вычета находится объект основных средств.

Если объекты основных средств подлежат регистрации (здания, сооружения, иное недвижимое имущество), то подтверждением принятия на учет таких объектов служит подписанный акт приема-передачи. В этом случае вычет по НДС заявляют в период подписания соответствующего акта, не дожидаясь госрегистрации.

В то же время есть несколько ситуаций, когда суммы «входного» НДС по приобретенным объектам основных средств не подлежат вычету, а включаются в стоимость объектов основных средств. Это случае, когда объекты приобретены для следующих операций (п. 2 ст. 170 НК РФ) [1]:

- не признанных реализацией согласно п. 2 ст. 146 НК РФ;
- осуществляющихся вне территории Российской Федерации;
- освобожденных или не подлежащих обложению НДС;
- осуществляемых лицами, освобожденными или не являющимися плательщиками налога.

На предприятии могут осуществляться как операции, облагаемые НДС, так и операции, НДС не облагаемые. Тогда вычет НДС по основным средствам предприятие осуществляет пропорционально использованию в этих операциях приобретенных объектов (п. 4 ст. 170 НК РФ [1]). Это соотношение рассчитывается исходя из стоимости отгруженных товаров (выполненных работ, услуг), имущественных прав, операции по реализации которых подлежат налогообложению (освобождены от налогообложения), в общей стоимости товаров (работ, услуг), имущественных прав, отгруженных за налоговый период.

Обязательным условием возможности получения вычета является ведение раздельного учета по облагаемым и не облагаемым НДС операциям.

Если в каких –либо налоговых периодах доля совокупных расходов на производство необлагаемых НДС товаров (работ, услуг), имущественных прав не превышает 5 процентов общей величины совокупных расходов на производство, то суммы «входного» НДС подлежат вычету.

Итак, в случае если основное средство приобретено для деятельности, облагаемой НДС, и имеется счет-фактура с выделенным НДС, вычет производится в периоде постановки объекта на учет в качестве основного средства на счет 08, 07 или 01. По основным средствам, требующим государственной регистрации, вычет можно заявлять уже в периоде подписания акта приема-передачи имущества, не дожидаясь госрегистрации. Таким образом непростой вопрос – особенности отражения вычетов НДС по объектам основных средств – рассмотрен в нашей статье.

Тем не менее учет основных средств, как мы уже отмечали, сложный участок работы бухгалтера. Так, например, при использовании способа уменьшаемого остатка при расчете амортизации остаточная стоимость основного средства не достигает нулевого значения. Решение этой проблемы законодательно не прописано [5].

В отношении автомобилей для тест-драйва бухгалтера сомневаются, учитывать эти объекты - как товары или как основные средства [4].

Достаточно сложным являются вопросы переоценки основных средств, поскольку Для проведения переоценки в коммерческих организациях применяется метод прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам [3]. И ряд других вопросов подлежат законодательному урегулированию и практической отработке.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации - часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5.08.2000 г. № 117-ФЗ.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации - часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. №230-ФЗ.
3. Гарчук-Иванча Н.Г. Особенности отражения в учете уценки объектов основных средств// Экономика и социум. 2015. № 4 (17). С. 213-216.
4. Гарчук-Иванча Н.Г. Юридические и учетные аспекты операций по договору «Тест-драйв»// Теория и практика современной науки. 2016. № 9 (15). С. 85-87.
5. Гарчук-Иванча Н.Г. Амортизация основных средств: способ уменьшаемого остатка и его отличия от нелинейного метода в налоговом учете// Теория и практика современной науки. 2016. № 2 (8). С. 131-134.

Батанова М.В.
студент
Шапагатов С.Р.
студент
Туктарова Р.И.
студент
Бачинский А.Г.
студент

Тольяттинский Государственный Университет
Россия, г. Тольятти

ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА НА 2017 ГОД

Аннотация: В статье рассматриваются тренды интернет-маркетинга, которые являются популярными и актуальными на 2017 год. В данной статье исследуются 8 ключевых трендов, необходимых в 2017 году для интернет-маркетолога.

Ключевые слова: Интернет, маркетинг, тренд, поисковая система.

Abstract: The article deals with internet marketing trends that are popular and relevant to 2017. This article examines eight key trends that required in 2017 for the internet marketer.

Tags: Internet, marketing, trend, search system.

Актуальные тренды интернет-маркетинга.

1. Первым и одним из основных трендов является рост уровня конкурентной борьбы во всех нишах, являющимися актуальными.

Выражение данного тренда заключается в падении коэффициентов, таких как CTR, ROA, коэффициент конверсии, а также происходит падение органических охватов на Facebook. Как правило, происходит рост ставок в рекламе, а также увеличивается цена конверсии. Данная направленность взаимодействует с многими тенденциями, где происходит рост конкуренции. Величина конкурентной борьбы в сети интернет вырастает фактически во всех аспектах его структуры. Таким образом, деятельность интернет-маркетолога почти во всем станет ориентирована на то, чтоб приспособиться к данному спаду характеристик, отыскать информаторы трафика для оптимизирования, отыскать несколько новейших источников, и приступить к работе над всеми этими пунктами.

Далее происходит разделение трендов на 3 главных направленности, которые очень важны для интернет-маркетолога.

Поисковая оптимизация

2. Поляризование SEO. Сильно белое – контент маркетинг и outreaching. Сильно черное. Вторым актуальным трендом для интернет-маркетинга является SEO. Поисковая оптимизация проходит поляризование. Search engine optimization переключается на белый формат. Зачастую поисковую систему именуют как контент-маркетинг. Направленность

outreaching энергично формируется за счет поиска гиперссылок. Это направление отмечает деятельность с лидером определенных суждений, а также означает, что нахождение ссылки при помощи лидерского мнения. Если взглянуть под другим углом, то аспекты, не предполагающие белую поисковую оптимизацию, углубятся в совершенно темную сторону. Регулярно почти во всех конкурентоспособных темах можно увидеть взлом сайтов. Тренд 2017 года заключается в направленности движения и приобретения нужных поисковых трафиков, поисковых оптимизаций, которые превращаются с белой области в контент-маркетинге. Со стороны «серой методики» Search engine optimization переходит к более черному.

3. Развитие конкуренции с некачественными ссылками. Данное развитие прикрутки воздействия ссылочного на ранжирование. Продолжается борьба поисковиков с гиперссылками. За данный период подвергается обновлению Минусинск Яндекса, за сентябрь Гугл Пингвин получил статус доли основных алгоритмов. Наблюдается положительная динамика среди планов, которые развиваются «по-белому», то есть благодаря естественным белым ссылкам. Связано это с тем, что соперники продолжающие оказывать давление на ссылочное, как на главный двигатель – в свою очередь просели.

4. Акцент на Mobile. AMP, PWA, Mobile First Index. Внимание поисковой системы на Mobile не новое, но в 2016 году по данному направлению проделана большая работа. Это имеет связь непосредственно с некоторыми анонсами, самозапускающейся системой Гугл или стремительно поддерживающимися. К примеру, AMP, PWA странички. Не будет лишним проанализировать возможность применения данного формата в ускоренных загрузках мобильной страницы для какого-либо сайта. С другой стороны, это объявление Google Mobile First Index. В поисковой системе можно планировать, подавать ранжировки и расчленять клиентов, приходящих с мобильных поисковиков, а также с десктопных поисковиков. Данный тренд со временем станет актуализироваться. Для подтверждения популяризации трендов имеется возможность просмотра клиентского кейса HeadHunter.ua. Выпущенная мобильная версия увеличила трафик мобильного поиска данных проектов в несколько раз.

Google — это действительно отправная точка для рекламодателей и поставщиков информации по всему миру. Google — это самый надежный бренд для бизнеса. Если вы соответствуете стандартам Google — вы соответствуете международным стандартам. [3]

5. HTTPS и защищающие соединения.

В прошлом году академия WebPromoExperts перевела свой сайт на защищенную версию. Исходя из убеждения возрастания трафика положительных эффектов от смены не ощутимы, как большая часть посетителей нашего сайта. Гугл также осуществляет склонение всех к быстрой переводу сайтов на защищенную версию. Суть этого состоит в том,

чтобы бороться с взломом, с различными типами незаконных действий, это является заботой о безопасном использовании пользователями сайта. Обновленная версия Хром как указатель, который сообщает и предостерегает от опасных сайтов. При использовании поисковой оптимизации наибольшего успеха достигают те, кто рассматривает оптимизацию сайта как образ жизни. Брендинг и трафик это замечательно, но самое главное — это достижение целей вашей организации. Для большинства организаций это продажи, потенциальные покупатели или доход от рекламы. Не бывает универсального плана по оптимизации, и это должно радовать всех тех, кто этим занимается. [2]

6. Агрессивные действия по захватам мест выдачи.

Во-первых, необходимо выделять повышенную агрессию поисковой системы выделениям рекламного блока. Google и Yandex по сути абсолютно дали отказ на правую колонку по результатам отдачи платных трафиков. Гугл приумножил в объемах выдачи рекламы. Обычно, при входе на коммерческий вопрос, который имеет множество расширений, мы не видим на экране результата органических поисков, мы видим определенный контекст. В итоге все это отражается на CTR, на популярности сайтов, которые находятся в первой пятерке, более конкурентоспособной, более часто посещаемых.

7. Работа с целевой аудиторией – перечень ремаркетинга по базам, Yandex, Google Customer Match.

Фактически во всей маркетинговой системе на данный момент имеется шанс загрузки существующей аудитории, действующей базы CRM для распознавания аудитории и для того, чтобы показать рекламные аспекты в ней. Как правило такими моментами является телефон, электронная почта, а также различные социальные сети. Все это называется ретаргетинговая аудитория. Если работать в поисковой системе Гугл, то нужно использовать настройку Customer Match. По сути можно показать рекламные моменты людям, которые на данный момент уже в списке ваших клиентов. Обдумав некоторые message, мы приобретаем огромную пользу перевода от людей, являющихся нашей целевой аудиторией. В связи с этим увеличивается шанс замотивировать людей совершать полезные действия.

8. Внимание на измерение маркетинговой и видео рекламы является ассоциированной и отложенной конверсией Google Analytics и Yandex метрики. Бренд лифт для Ютуб.

Направленность на измерение медийной рекламы. Поисковики ежедневно трудятся над улучшением своих инструментов, просчитывая действенность для бизнесов при размещениях медийного маркетинга. Данная действенность соизмеряется в нестандартных для нас просмотрах и показов. Гугл и Yandex нацелены на сведение измерений действенности к показателям, которые понятны для брендов: конверсия, увеличения известности брендов, увеличение откликов в рекламе.

Не проведя анализ ассоциированных конверсий можно потерять некоторую аудиторию. Google акцентирует свое внимание на соизмеримость эффектов от рекламных роликов при помощи отчета Brand Lift.

Использованные источники:

1. <https://webpromoexperts.com.ua/blog/17-trendov-internet-marketinga-na-2017/>
2. Спенсер С., Энж Э., Фикшин Р., Стрикчиола Д. «SEO – искусство раскрутки сайтов» 2-е изд., перераб. и доп. - СПб.: БХВ-Петербург, 2014. - 688 с.: ил.

УДК 347.918

Безус А.В.

студент

ЮРИУ РАНХиГС

Россия, г. Ростов-на-Дону

**ОСОБЕННОСТИ МОТИВИРОВАННОГО РЕШЕНИЯ ПО
АРБИТРАЖНЫМ ДЕЛАМ, РАССМАТРИВАЕМЫМ В ПОРЯДКЕ
УПРОЩЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

Аннотация: в статье рассматриваются современные изменения, внесенные в арбитражно-процессуальный кодекс в части вынесения мотивированного решения при рассмотрении дела в порядке упрощенного производства.

Ключевые слова: арбитражный процесс, мотивированное решение, упрощенное производство, арбитражно-процессуальный кодекс.

Abstract: This article examines the current changes in the Arbitration Procedure Code of the issuance of a reasoned decision in a case summarily.

Keywords: arbitration process, a motivated decision, simplified production, the Arbitration Procedure Code.

Последовательным шагом, направленным на повышение эффективности судопроизводства в арбитражных судах, можно считать принятие Федерального закона от 02.03.2016 N 47-ФЗ "О внесении изменений в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации". В частности, изменения коснулись положений ст. 229 "Решение по делу, рассматриваемому в порядке упрощенного производства", в соответствии с которыми по делам, рассматриваемым в порядке упрощенного производства, решение принимается путем подписания судьей резолютивной части решения. Обязанность судьи по составлению мотивированного решения возникает в случае обращения лица, участвующего в деле, с соответствующим заявлением.

Возможность не составлять мотивированное решение была предоставлена мировым судьям еще Федеральным законом от 04.03.2013 N

20-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации", обязывающим мировых судей составлять мотивированное решение лишь в случае поступления заявления о составлении мотивированного решения от лиц, участвующих в деле (ст. 199 ГПК РФ).

С.А. Алехина, анализируя проблемы реализации права мирового судьи не составлять мотивированное решение со ссылкой на позицию ЕСПЧ, согласно которой справедливое судебное разбирательство предполагает публичный характер рассмотрения дела, обеспечивающий контроль со стороны общественности за деятельностью судебных органов, пришла к выводу о том, что "осуществление такого контроля становится проблематичным"[4].

Другими учеными отмечалось, что внесенные изменения в ст. 199 ГПК РФ "направлены на дальнейшее совершенствование гражданского процессуального законодательства", не противоречат положениям Конвенции о защите прав человека и основных свобод (далее - Конвенция) и Рекомендациям Комитета министров Совета Европы от 14 мая 1981 г. N R (81) 7 о способах облегчения доступа к правосудию и от 28 февраля 1984 г. N R (84) 5 о принципах гражданского судопроизводства, предназначенным для усовершенствования судебной системы[8].

В частности, Рекомендация от 28 февраля 1984 г. N R (84) 5 применительно к содержанию решения ориентирует суд на то, что в нем должны быть решены все вопросы, явно или неявно связанные с жалобами, и оно должно быть максимально коротким. Однако неясно, означает ли это, что суд может не приводить мотивы в обоснование принятого им решения.

М.Е. Глазкова с учетом практики толкования и применения положений конвенции в качестве одного из критериев справедливости судебного процесса выделяет мотивированность судебных актов[5].

Существует точка зрения, согласно которой право на справедливое судебное разбирательство также предполагает право на справедливый результат или справедливое судебное решение[6].

Однако анализ судебных актов ЕСПЧ позволяет прийти к выводу о том, что в п. 1 ст. 6 Конвенции речь идет именно о справедливости процедуры принятия решения, поскольку вопрос справедливости самого итогового судебного акта не входит в компетенцию ЕСПЧ⁴¹.

В юридической литературе наряду с законностью, обоснованностью, полнотой, категоричностью и безусловностью мотивированность судебного решения относят к требованиям, предъявляемым к содержанию судебного решения[6].

Именно мотивированность, по мнению А.В. Петрова, выступает гарантией законности и обоснованности решения. "Мотивированным может

⁴¹ См., например: решение ЕСПЧ от 15.05.2007 по вопросу приемлемости жалобы "Долгоносов против Российской Федерации" [Электронный ресурс] // СПС "КонсультантПлюс".

считаться такое решение, в котором с объективной необходимостью следует вывод, изложенный в резолютивной части решения"[3].

Согласно пояснительной записке к проекту принятого федерального закона изменения в АПК РФ направлены в том числе на реализацию задачи по оптимизации судебной нагрузки, осуществление которой будет способствовать обеспечению права обращающихся за судебной защитой лиц на справедливое и публичное судебное разбирательство в разумные сроки.

Безусловно, существующая нагрузка судей арбитражных судов требует принятия действенных мер, направленных на ее снижение. Так, в 2013 году среднемесячная нагрузка на одного судью Арбитражного суда города Москвы в месяц составляла 127 дел, в 2014 году этот показатель вырос до 144 дел в месяц на судью, в 2015 году - до 180 дел в месяц на судью. В то время как по судам субъектов этот показатель в 2013 году составлял 64 дела на судью в месяц, в 2014 году - 71 дело, в 2015 году - 78,3 дела[8].

Если согласиться с тем, что указанный подход в некоторой степени позволит снизить нагрузку, вызывает сомнение вопрос доступности обжалования решений суда лицами, не привлеченными к участию в деле.

Если исходить из относимости судебного акта только к лицам, которые принимали участие в рассмотрении дела, возможность нарушения прав и интересов других лиц, не принимавших участия в деле, должна быть исключена.

Такого принципа придерживалось римское право: *res judicata jus facit solum inter partes* - судебное решение распространялось только на лиц, участвовавших в деле, и только для них создавало обязательные правила поведения. Судебное решение не могло быть обжаловано неучастниками процесса, так как оно не налагает на них никаких обязанностей, но в случае необходимости лица, не участвовавшие в деле, могли заявить свой иск.

На наш взгляд, принятие решения путем подписания судьей резолютивной части допустимо и оправданно при условии, что решение не затрагивает прав других лиц, не привлеченных к участию в деле.

Однако судебная практика подтверждает, что нередко принятые судебные акты затрагивают, а в некоторых случаях и нарушают права, законные интересы лиц, не участвовавших в деле. В данном контексте подразумеваются лица, которые не были привлечены к участию в деле при его рассмотрении в суде первой инстанции, соответственно, не обладали никаким процессуальным статусом, обозначенным в ст. 40 АПК РФ. Зачастую такие лица узнают о состоявшемся судебном акте на стадии его исполнения.

Российское процессуальное законодательство наделяет лиц, не участвовавших в деле, о правах и об обязанностях которых арбитражный суд принял судебный акт, правом обжалования этого судебного акта и правом оспаривания его в порядке надзора по правилам, установленным АПК РФ (ст. 42 АПК РФ).

Полагаем, что только опубликование мотивированного решения обеспечивает не привлеченным к участию в деле лицам возможность своевременного реагирования в случае нарушения таким судебным актом их прав и законных интересов. При отсутствии мотивированного решения лицо, не участвовавшее в деле, может не понять, что решение затрагивает его права или законные интересы.

Между тем в некоторых случаях суд, принимая решение, допускает явные ошибки (опечатки) в резолютивной части решения, которые позволяют прийти к выводу о нарушении прав других лиц и без содержания мотивировочной части решения.

Например, Девятый арбитражный апелляционный суд, отменяя решение Арбитражного суда города Москвы по безусловному основанию по делу N А40-68813/14, указал на то, что суд первой инстанции, рассмотрев исковые требования к ответчику - ОАО "Оборонэнергосбыт", произвел взыскание за счет лица - ОАО "Оборонэнергосервис", не привлеченного к участию в деле.

Согласно рассматриваемым изменениям возможность принятия решения путем подписания судьей резолютивной части решения предоставлена только по делам, рассмотренным в порядке упрощенного производства.

В отсутствие официальной статистики по количеству обращений заинтересованных лиц в порядке ст. 42 АПК РФ с соответствующими жалобами на судебные акты по делам, рассмотренным в порядке упрощенного производства, судебная практика свидетельствует о наличии таких случаев.

Например, Арбитражный суд города Москвы по результатам рассмотрения в порядке упрощенного производства дела N А40-110070/15 по иску о взыскании задолженности, образованной из невыполнения условий соглашения об оказании юридической помощи, принял решение о правах и об обязанностях лица, не привлеченного к участию в деле.

Одновременно с подачей апелляционной жалобы в Девятый арбитражный апелляционный суд заявителем было представлено ходатайство о восстановлении срока на подачу апелляционной жалобы в связи с отсутствием у него сведений об обжалуемом судебном акте.

Девятый арбитражный апелляционный суд, посчитав причину пропуска срока на подачу апелляционной жалобы уважительной, удовлетворил ходатайство о восстановлении срока на апелляционное обжалование и принял апелляционную жалобу к производству.

Определением от 10.12.2015 суд апелляционной инстанции перешел к рассмотрению дела N А40-110070/15 по правилам, установленным АПК РФ для рассмотрения дела в арбитражном суде первой инстанции, в связи с наличием оснований, предусмотренных п. 4 ч. 4 ст. 270 АПК РФ. Поскольку спорное соглашение заключено между истцом и адвокатом коллегии

адвокатов лицом, обратившимся с апелляционной жалобой в порядке ст. 42 АПК РФ, суд апелляционной инстанции привлек заинтересованное лицо к участию в деле в качестве третьего лица, не заявляющего самостоятельных требований.

Нередки случаи, когда суд апелляционной инстанции при рассмотрении жалоб лиц, участвующих в деле, приходит к выводу о наличии процессуальных нарушений, предусмотренных п. 4 ч. 4 ст. 270 АПК РФ, что является основанием для перехода к рассмотрению дела по правилам, установленным для рассмотрения дела в суде первой инстанции. Лицо, о правах и об обязанностях которого принято решение, привлекается судом апелляционной инстанции к участию в деле.

Такие нарушения имеют место и при рассмотрении дел в порядке упрощенного производства. Например, по иску о взыскании возмещения в порядке суброгации суд не привлек к участию в деле лицо, которому принадлежит транспортное средство (дело N А40-46624/13); по иску о взыскании компенсационной выплаты с Российского союза автостраховщиков на основании договора цессии суд не привлек к участию в деле cedenta (N А40-120024/13, А40-119959/13).

Таким образом, приведенной судебной практикой подтверждается возможность принятия решений по делам, рассмотренным в порядке упрощенного производства, о правах и об обязанностях лиц, не привлеченных к участию в деле.

Отмечается, что изменения в АПК РФ предусматривают только один случай составления мотивированного решения по делу, рассматриваемому в порядке упрощенного производства, - заявление лица, участвующего в деле.

В новых положениях АПК РФ не разъяснено, следует ли составлять мотивированное решение в случае обращения с соответствующей жалобой на решение суда в отсутствие заявления о его составлении. Согласно части 2 статьи 232.4 ГПК РФ суд составляет мотивированное решение по заявлению лиц, участвующих в деле, или в случае подачи апелляционных жалобы, представления по делу, рассматриваемому в порядке упрощенного производства.

Например, ГПК Республики Беларусь предусматривает несколько случаев, в которых составление мотивировочной части решения является обязательным, к их числу, например, относится и обжалование или опротестование решения в кассационном порядке.

Верховный Суд Российской Федерации по вопросу составления мотивированного решения мировым судьей в случае, если лица, участвующие в деле, не обратились с заявлением о его составлении в порядке ст. 199 ГПК РФ, но впоследствии ими была подана апелляционная жалоба, представление, в Обзоре судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за второй квартал 2013 года, утвержденном Президиумом Верховного Суда Российской Федерации 20.11.2013,

разъяснил следующее: "Суд апелляционной инстанции имеет возможность в полной мере проверить законность и обоснованность решения мирового судьи и установить отсутствие предусмотренных процессуальным законом оснований для его отмены или изменения только при наличии мотивированного решения по делу. [7]

В противном случае цели и задачи апелляционной стадии гражданского судопроизводства не будут достигнуты, что повлечет за собой нарушение прав лиц, обратившихся с апелляционной жалобой, представлением, на судебную защиту.

Поэтому в рассматриваемом случае мировой судья должен составить мотивированное решение".

В связи с чем полагаем, что аналогичные правила должны действовать и в случае обжалования решений арбитражного суда по делам, рассмотренным в порядке упрощенного производства.

При этом возникает вопрос: должен ли арбитражный суд, рассмотрев дело в порядке упрощенного производства, составлять мотивированное решение и в случае подачи жалобы лицом, не привлеченным к участию в деле? Представляется, что после поступления жалобы от лица, не привлеченного к участию в деле, суд должен составить мотивированное решение и направить жалобу с делом в соответствующую инстанцию, поскольку суды первой инстанции не наделены полномочием по рассмотрению вопроса о приемлемости апелляционных (кассационных) жалоб.

По смыслу внесенных изменений арбитражный суд составляет мотивированное решение по делу, рассматриваемому в порядке упрощенного производства, по заявлению только лица, участвующего в деле.

В связи с чем требует также ответа следующий вопрос: какие действия должен предпринять суд в случае поступления заявления о составлении мотивированного решения от лица, не привлеченного к участию в деле.

Представляется, что в указанной ситуации в отсутствие законодательного регламентирования судом возможно совершение нескольких процессуальных действий (альтернативных вариантов):

1) составить мотивированное решение. Применение данного подхода в отсутствие соответствующего заявления лица, участвующего в деле, нельзя признать отвечающим задаче по снижению судебной нагрузки, поскольку его реализация на практике будет сводиться к тому, что при обращении любого лица суд должен будет составить мотивированное решение. Не исключено, что такое расширительное толкование может привести к злоупотреблению правами со стороны не привлеченных к участию в деле лиц, поскольку получение мотивированного решения может и не преследовать цели его дальнейшего обжалования;

2) запросить у лица, обращающегося с заявлением о составлении

мотивированного решения, обоснование того, что решение суда принято о его правах и об обязанностях, нарушает или затрагивает его права или обязанности. Однако, поскольку суд первой инстанции уже рассмотрел дело и принял решение путем подписания резолютивной части, он не наделен полномочиями по осуществлению каких-либо процессуальных действий, направленных на проверку обоснованности обращения лица, не привлеченного к участию в деле. Суд первой инстанции не должен подменять собой суд проверочной инстанции;

3) вернуть поступившее заявление и разъяснить право на обращение с соответствующей жалобой. С учетом вышеизложенной позиции Верховного Суда Российской Федерации полагаем, что такой подход будет наиболее оптимальным.

Использованные источники:

1. "Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации" от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 19.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)//СПС «Консультант плюс»
2. Комментарий к Гражданскому процессуальному кодексу Российской Федерации (постатейный) / Под ред. М.А. Викут. М.: Юрайт, 2014 (автор главы - С.Ф. Афанасьев в соавт. с М.А. Викут) [Электронный ресурс] // СПС "КонсультантПлюс".
3. Решение ЕСПЧ от 15.05.2007 по вопросу приемлемости жалобы "Долгоносов против Российской Федерации" [Электронный ресурс] // СПС "КонсультантПлюс".
4. Алёхина С.А. О немотивированном решении в гражданском судопроизводстве//Законы России: опыт, анализ, практика. 2016. № 4. С. 86-90
5. Глазкова М.Е. Применение европейских стандартов отправления правосудия в российском арбитражном процессе [Электронный ресурс] // СПС "КонсультантПлюс".
6. Лукайдес Лукис Г. Справедливое судебное разбирательство (комментарий к п. 1 ст. 6 Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод) // Российская юстиция. 2004. N 2.
7. Петров А.В. Мотивированность как гарантия законности и обоснованности // Законность. 2014. N 2. – С. 52.
8. Стожарова М.В. Мотивированность решения как критерий доступности правосудия//Арбитражный и гражданский процесс. 2016. № 9. С. 15-19.

*Белослудцева Д. И.
студент 3 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Носова Т. П., к.э.н.
научный руководитель, доцент ВАК
Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

ПРИЧИНЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ ИНФЛЯЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Одной из актуальных проблем в сфере экономики России на данный момент является проблема повышения темпа инфляции.

Процесс инфляции можно рассматривать как следствие провалов рынка и часть экономического цикла. Данное явление постоянно преобразуется и находит новые формы в ходе исторического развития. И именно поэтому, несмотря на то, что это явление достаточно полно изучено, оно требует рассмотрения с точки зрения новых научных знаний в отрасли современной экономики.

На данном этапе инфляция в стране проявляется в следующем: рост товарных цен, понижение курса национальной денежной единицы по отношению к иностранной, увеличении цены золота в национальной денежной валюте, дефицитности экономики, и как следствие снижении качества товаров.

Однако, как и большинство процессов в экономике, рост цен, обусловленный инфляцией имеет свои особенности. Так, по мнению кандидата экономических наук Татьяны Фёдоровны Коцофана, приведённого в одной из статей научного журнала «Экономика и экологический менеджмент»: «Одно из больных мест инфляции — то, что цены имеют тенденцию подниматься очень неравномерно: одни цены подсакивают, другие поднимаются более умеренными темпами, третьи вовсе не поднимаются, а цены на отдельные товары могут даже снижаться. Именно этот аспект выступает одной из движущих сил инфляционного механизма, так как эта неравномерность повышения цен означает, что часть экономических субъектов оказываются заинтересованными в существовании инфляции».

Важно заметить, что инфляция не может быть сведена лишь к чисто денежному феномену. Это сложное социально-экономическое явление, порождаемое диспропорциями воспроизводства в различных сферах рыночного хозяйства. Очень часто инфляция является результатом общественных потрясений, политических и социальных конфликтов, когда нарушается устойчивость всей экономической системы.

Инфляция это не только падение покупательской способности денег.

Этот процесс затрагивает более глубокие аспекты диссонанса процесса производства, которые вызваны различными факторами.

Для измерения инфляции в чаще всего используется индекс потребительских цен. Именно он укажет нам на изменение стоимости товаров и услуг по сравнению с прошлым годом и является своеобразным индикатором уровня инфляции в стране и её регионах.

Для более наглядного представления данных можно представить их в виде графика.

График 1 – Динамика уровня годовой инфляции в РФ за 2012 – 2016 гг.



Сравнивая показатели уровня инфляции в России за последние 5 лет, по данным Федеральной службы государственной статистики, можно сделать вывод о том, что темп инфляции имеет тенденцию к снижению.

Исходя из вышеприведенных значений, видно, что пик инфляционного роста пришелся на 2013 – 2014 гг. Это явилось следствием политических конфликтов России и Евросоюза, и, как следствие, большого спада цен на энергоресурсы в мире. Так как продажа нефти зарубежным странам – большая часть дохода страны, то экономическая ситуация в России также ухудшилась. Исходя из этого можно судить, что экономика нашей страны была не достаточно развита в других областях для того чтобы смягчить начинающийся кризис.

Среди ряда причин, которые положили начало финансовым затруднениям в стране можно также выделить следующие причины: высокая степень монополизации экономики, приток иностранной валюты,

недостаточная эффективность производства, неразвитая инфраструктура.

Монополизация различных отраслей экономики России проявляется в существовании нескольких крупных организаций, которые устанавливают цены на свою продукцию, а также влияют на уровень инфляции количеством выпускаемых товаров. Таким образом, осуществление монополистического ценообразования способно повлиять на уровень инфляции при помощи завышения цен на продукцию с целью увеличения прибыли, а сами монополисты способны спровоцировать инфляционные процессы посредством выпуска количества товаров выше необходимого уровня.

Поступление иностранной валюты очень характерно для экономики России. Данный процесс заключается в том, что продажа товаров за границу за иностранную валюту вызывает её приток в экономику страны, которую приобретает Центральный банк, позже эмитируя в обращение национальную валюту.

Одна из основополагающих причин инфляционного роста цен – это низкая развитость инфраструктуры экономики. Она отражается в высоких затратах на производство продукции внутри страны, отсутствии качественного и недорого сырья или неспособность переработать сырье в пригодные для производства материалы. В свою очередь данный факт приводит к неконкурентоспособности продукции, произведенной в России и отсутствию высокотехнологичных национальных производств.

В целом, несмотря на трудности, существующие на современном этапе темп инфляции все же имеет тенденцию к снижению. Также по прогнозам Министерства экономического развития Российской Федерации на 2016 год ожидалось снижение инфляции в течении всего года, что подтвердилось данными Федеральной службы государственной статистики. В соответствии с прогнозом социально-экономического развития Министерства экономического развития Российской Федерации на 2017 год, инфляция снизится до 4 %. Данный результат будет осуществляться за счет стабилизации обменного курса рубля, а также низкого потребительского спроса. В дальнейшем планируется поддержание инфляции на целевом уровне 4 %, посредством реализации мер денежно-кредитной политики, умеренному темпу потребления и увеличения производства товаров.

Использованные источники:

1. Глущенко К.П. Инфляция «официальная» и «реальная» [Электронный ресурс] / К.П. Глущенко // Всероссийский экономический журнал «ЭКО». – 2012. — № 3.
2. Коцофана Т.В. Сущность инфляции и ее содержание в современной российской экономике [Электронный ресурс] / Т. В. Коцофана // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2014. – № 1.
3. Курганский, С. А. Инфляция в России : факторы и тенденции [Электронный ресурс] / С. А. Курганский // Известия Иркутской

государственной экономической академии. – 2012. – № 2. – С. 40-54.

4. Турунцева М.Ю. Прогнозирование инфляции: эмпирика и реальность [Электронный ресурс] / М.Ю. Турунцева, Е.В. Астафьева; В.Д. Петренко // Международный теоретический и научно-практический журнал «Экономика. Налоги. Право» — 2014. - №1 — С.53-57.

5. Постановление Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации «Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов».

УДК 37.062

Блоховцова Г.Г., к.филос.н.

доцент

кафедра педагогики и психологии

Васильченко А. В.

магистрант 2-го курса

Кубанский государственный аграрный

университет им. И.Т. Трубилина

Российская Федерация, г. Краснодар

РЕЧЬ ВУЗОВСКОГО ПРЕПОДАВАТЕЛЯ: ПРОБЛЕМЫ ПОНИМАНИЯ

Аннотация: В статье рассматривается одна из основных проблем качества образования в России. Проанализированы основные аспекты и факторы, которые оказывают влияние на проблему понимания студентом преподавателя.

Ключевые слова: профессиональное образование, качество образования, речевая коммуникация, культура, индивидуальный стиль.

Annotation: The article deals with one of the main problems of the quality of education in Russia. Analyzed the main aspects and factors that have an impact on the problem of understanding the teacher student.

Keywords: professional education, quality of education, speech communication, culture, individual style.

Сегодня для вузовского образования одной из главных проблем, является проблема качества преподавания. Подходить к ее решению можно с разных сторон. Необходимо обратить внимание на ту его составляющую, которая объединяет всех преподавателей, независимо от того, какой предмет он преподает, технический или гуманитарный, педагогическую риторику. Овладение искусством общения, искусством слова, культурой устной и письменной речи необходимо для каждого человека независимо от того, каким видом деятельности он занимается или будет заниматься. Уметь общаться особенно важно для преподавателей, журналистов, деловых

людей, предпринимателей, людей занятых в сфере управления [3].

С уверенностью можно сказать, что если преподаватель сможет сделать более эффективным речевое общение со студентами, то он сможет повысить качество образовательного процесса. Кроме того, формируя на своих занятиях у студентов коммуникативные навыки, он сможет повысить конкурентоспособность будущего специалиста. Утверждение, что педагогическая деятельность является по своей природе творческой, давно уже стало общепринятым. Более того, творчество педагога является неотъемлемой частью педагогической культуры и мастерства [1].

В силу публичности педагогической профессии вузовский преподаватель как носитель гражданского самосознания, является носителем и хранителем элитарной речевой культуры русского литературного языка, который должен являться образцовым для студентов и речевым идеалом в их самостоятельной речетворческой деятельности. А поскольку, по мысли А.А.Потебни, «мы речь не воспроизводим, а творим», то риторическое искусство сугубо лично, носит индивидуально-творческий характер, отражающий индивидуальный стиль мышления и стиль вербального и невербального общения языковой личности, достигшей уровня адекватного синтеза во владении родным языком [5].

Речь вузовских преподавателей полифункциональна. Это искусство, овладев которым, человеку открываются новые горизонты в области социального взаимодействия и личностного роста [4]. Поэтому, владея стилистическим богатством русского языка, преподаватель вуза, будучи ещё и куратором, вводит своих студентов в мир традиционных государственных и народных праздников, приобщает их к истории культуры русского народа и народов России, воспитывая историческую и межпоколенную память подрастающего поколения, благодарность нашим предкам, отстоявшим в многочисленных битвах свободу и независимость родного Отечества, сохранивших нам родную русскую речь как величайшее достояние всех народов России.

Общая культура речи связана с качествами речи, её нормированностью, точностью, выразительностью, чистотой, богатством, уместностью. Владение терминологией науки предусматривает знание фактов, усвоение основных понятий этой науки, понимание взаимоотношений между ними, умение устанавливать связи между известными и новыми фактами и понятиями, а также умение использовать их в практическом анализе, в организации профессионального диалога. Умение строить монологическую научную речь, безусловно, связано с овладением речевой системой построения научного текста [6]. Основным путем формирования этих умений следует назвать наблюдение и анализ образцов научной речи, которые могут служить основой построения и совершенствования самостоятельных высказываний в научном стиле. Современные образовательные технологии должны способствовать

творческому развитию личности каждого обучаемого [2]. При рассмотрении вопросов профессионального педагогического мастерства обсуждают, как правило, не индивидуальную культуру личности, а профессиональную коммуникативную культуру. Её можно рассматривать через совокупность культуурообразующих компонентов.

Первый из них – эмоциональная культура, культура чувств, которая представляет собой адекватное реагирование на воздействие окружающего мира, действительности. Второй компонент – культура мышления, связанная с законами построения речи, с употреблением средств и форм выражения, с отбором информации для высказываний. Третий компонент – культура речи, являющаяся объектом изучения языкознания в школе и вузе.

В последнее время всё чаще говорят о культуре речевого общения, предполагающей владение не только вербальными, но и невербальными средствами обмена информацией. Но профессиональная культура речевого общения педагога неполноценна без особого профессионального коммуникативного умения – умения слушать. По мнению Н.М. Щетинина, «...профессиональная болезнь многих учителей – неумение, даже неспособность слушать другого. Это абсолютизирование себя – одна из причин разобщения с учениками». А разобщение – это уже отсутствие желаемого результата, поэтому приобретение умения слушать является важнейшей задачей, понимать и решать которую должен каждый учитель [7].

Кроме этого, необходимо учитывать, что человек помнит и воспринимает другого человека чаще по тому, как он на него воздействовал. Память хранит учителя, вузовского преподавателя чаще не по тому, что он говорил, читал, рассказывал, а как он это делал. Поэтому надежда сохраниться в памяти студентов есть у того преподавателя, который не только имеет что сказать, но и знает, как это говорить в каждой конкретной ситуации. Способность понимать ситуацию, оценивать её, ориентироваться в ней, управлять ею – это важнейший компонент профессиональной культуры педагога. Реализуются эти способности через тон речи, оправданность использования оценочных суждений, манеру общаться со студентами, отвечать им через характер мимики, жестов, движений, сопутствующих речь [5].

Всё это и создает индивидуальный стиль педагога. Таким образом, настоящий преподаватель – это всегда коммуникативный лидер, который способен привлекать внимание монологом, организовать диалог и вести его в соответствии с нормами национального речевого этикета. Преподаватель должен уметь выходить из нестандартных ситуаций общения, знать, какие слова ожидают от него, чтобы вступить в творческое взаимодействие на основе проявившейся заинтересованности. Однако подобрать эти слова педагогу в настоящее время бывает всё сложнее, т.к. обучающиеся новые поколения говорят на языке, порожденном сложными временами,

социальными преобразованиями. Педагогу необходимо знать этот язык, чтобы понимать то, что говорят студенты, а, понимая, обнаруживая компетентность, «играть» некоторыми из них, давая слушать со стороны и комментируя, разрушая притягательность их и заставляя смеяться или испытывать чувство неловкости. При этом необходимо соблюдать осторожность и знать меру. Сам преподаватель должен быть эталоном поведения, и, прежде всего речевого. Педагог тот, кто за кем хочется идти, а не тот, кто «тащить» за собой, поможет вести за собой риторическая образованность, которая дает право быть творцом и вдохновителем, актером и режиссером. И педагогическая риторика – волшебная палочка: если её нет, чудо подлинного общения не случится.

Использованные источники:

1. Блоховцова Г.Г. Педагогическое творчество в сфере высшего образования // Качество современных образовательных услуг – основа конкурентоспособности вуза. Сборник статей по материалам межфакультетской учебно-методической конференции. КубГАУ, Краснодар, 2016. С. 317-31.
2. Блоховцова Г.Г., Склярова В.Ю. Основные тенденции развития высшего профессионального образования в России // Символ науки, 2016. № 33-2. С. 95-98.
3. Л.А. Введенская, Л.Г. Павлова, Риторика и культура речи. – изд-е 6-е, доп. и перераб. – Феникс, Ростов-на – Дону: 2014. –537с.
4. Карабаджан Э.А., Блоховцова Г.Г. Технология общения: вербальные и невербальные коммуникации // Новая наука: Теоретический и практический взгляд, 2016. № 117-3. С. 100-102.
5. А.А. Мурашов, Культура речи. Книга для учителей: уч.пос.-3-е испр. МСПИ, Москва, 2013. – 640с.
6. И. Мальханова, Школа красноречия. АйФ –Принт, 2011. – 272с.
7. А.И. Савостьянов, Техника речи в профессиональной подготовке учителя. Владос-пресс, 2009. – 144с.

*Бодягина Е.В.
студент 2 курса магистратуры
Уральский федеральный университет имени первого Президента
России Б.Н. Ельцина
Высшая школа экономики и менеджмента
Шапошников В.А., д-р. экон. Наук
научный руководитель, профессор
кафедра экономики и управления на металлургических и
машиностроительных предприятиях
ВШЭМ УрФУ
Россия, г. Екатеринбург*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ УЗНАВАЕМОСТИ БРЕНДА КОМПАНИИ

В статье рассматриваются подходы к понятию «бренд»: физиологический, психологический, маркетинговый. Рассматривается взаимосвязь понятия «бренд» с такими понятиями как «брендинг» и «ребрендинг». Проведен анализ распространенных ошибок российских компаний, допускаемых при построении бренда. Обобщены основные системы организации бренд-менеджмента.

Ключевые слова: конкуренция, марка, бренд-менеджмент, ребрендинг, брендинг, бренд.

In article approaches to the concept "brand" are considered: physiological, psychological, marketing. The interrelation of the concept "brand" with such concepts as "branding" and "rebranding" is considered. The analysis of widespread mistakes of the Russian companies made at creation of a brand is carried out. The main systems of the organization of a brand management are generalized.

Keywords: competition, brand, brand management, rebranding, branding, brand.

В современных условиях конкурентная среда меняется очень быстро. Это связано с появлением новых брендов, технологий и переменами во вкусах потребителей. Поэтому со временем конкуренция становится все жестче и способы ее поддержания все изощреннее. Одним из таких способов является создание бренда. Именно сильный бренд поможет удержаться фирме на рынке более длительное время и сохранить конкурентную позицию.

Несмотря на то, что разработка концепции брендинга достаточно давно осуществляется многими зарубежными исследованиями, единого, целостного и общепризнанного мнения в этой области не существует. В США уделяется особое внимание к поведенческим и психологическим

характеристикам бренда, его дифференциации потребителем. В восточных странах предполагаются инвестиции в корпоративный бренд, и в гораздо меньшей степени – на уровне продукта⁴².

Американская ассоциация отмечает: «бренд – это название, термин, знак, символ или дизайн, а также их комбинации, которые предназначены для товаров или услуг одного продавца или группы продавцов и для отличия их от товаров или услуг конкурентов»⁴³. В российской практике чаще используют другие понятия: товарный знак и товарная марка.

Для одних термин бренд в российской интерпретации кажется чем-то громоздким, неподъемным, очень стратегическим и крайне дорогой инициативой. Просматривая в нем необходимость больших инвестиций, в сознании этой группы людей формируется большая неопределенность относительно качества и срока возврата таких вложений. При этом в России мало желающих вложить средства в долгосрочное и относительно рисковое мероприятие. С другой стороны, есть категория компаний с большим желанием сформировать бренд, который, по их мнению, должен принести большую прибыль. Безусловно, данные позиции являются крайностями и редко реализовываются на практике.

В связи со сложившейся ситуацией необходимо уточнить понятие «бренда». В определении понятия «бренд» существует несколько устойчивых позиций. Бренд - это:

- 1) название, термин, знак, символ, идентифицирующий товар;
- 2) неосязаемая сумма свойств продукта: его имени, упаковки, репутации и т.п., делающих коммерческое предложение уникальным,
- 3) хорошо известная потребителю марка;
- 4) образ, имидж, репутация компании;
- 5) набор ассоциаций (идей, воспоминаний и ощущений) в сознании потребителя;
- 6) система, связывающая вместе товар с его характеристиками, торговую марку, ее образ в сознании потребителей, а также концепцию производителя (продавца) по отношению к своему товару, ТМ и потребителям⁴⁴.

В целом подходы к определению понятия «бренд» можно разделить на три основные группы (табл. Таблица 1).

Таблица 1

Подходы к определению понятия «бренд»

Подход	Сущность
Физиологический	Определяет бренд как совокупность раздражителей, создающих в центральной нервной системе образ, построенный на безусловном рефлексе цели
Психологический	Понимается как сумма всех ощущений и эмоций, которые воз-

⁴² Астратова Г.В., Шапошников В.А. Теория маркетинга. 2010. - С.81.

⁴³ Там же.

⁴⁴ Астратова Г.В., Шапошников В.А. Теория маркетинга. 2010. - С.81.

	никают у потребителей и пользователей по поводу функциональных выгод товара
Маркетинговый	Особое наименование и знак, которые предназначены для идентификации схожих образовательных услуг - конкурентов

В узком смысле бренд трактуется как логотип, ассоциируемый с продуктом и его качеством, в широком - как интеллектуальная собственность, нематериальный актив компании, включающий торговую марку, авторские права, дизайн, репутацию и др. Иногда товар, марка и бренд используются как синонимы.

Существует ряд критериев отнесения марки к бренду. Развитым брендом (strong brand) считается такой бренд, который знают и могут отличить от других марок по ключевым элементам более 60% потребителей данной товарной категории⁴⁵. Если бренд знают и различают от 30 до 60% потребителей, то его можно назвать развивающимся брендом; менее 30% - это уже не бренд.

Реальный образ, как атрибутивная составляющая бренда, как эмоциональный компонент бренда, в совокупности порождают ценность бренда. Ценность бренда создается в течение длительного периода времени (табл.

Таблица 2).

Таблица 2

Процесс формирования ценности бренда

Уровни	Ценности	Сущность
1-й	Социальная значимость бренда	Понимание социальной ценности бренда абитуриентом при выборе вуза; приоритет социальных характеристик выпускника-специалиста над его «денежной» оценкой
2-й	Анализ потребительской ценности	Содержит развитие доверия всех участников цепочки потребительской ценности и придания бренду уникальных характеристик; позиционирует его в многообразии рыночных предложений
3-й	Долгосрочная ценность бренда	Формирование и поддержание долгосрочной ценности бренда при помощи маркетинговых исследований

Таким образом, бренд - это неуловимая сумма качеств товара, репутации и имиджа компании, возникающих в сознании людей, когда они слышат или видят его атрибуты. Бренд отличается от торговой марки широкой известностью и популярностью. Главная характеристика бренда - его отличительные особенности. Бренд строится на четком позиционировании таких свойств товара, которых нет у конкурентов.

Бренды могут быть классифицированы по основным видам.

⁴⁵ Рюмин М.Ю. 13 принципов брендинга [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.adme.ru/tvorchestvo-reklama/13-principov-brandinga-32068/> (дата обращения 21.08.2016).

Потребительские брэнды встречаются наиболее часто и направлены на усиление темпов продвижения продаж, а также на создание репутации фирмы. Производственные – направлены на активизацию процессов при создании товаров, обладающих новыми потребительскими качествами; эти брэнды могут быть общими с потребительскими, а могут отличаться и носить самостоятельный характер на стадии производства. Имиджевые – направлены на создание определенной привлекательной индивидуальности предприятия. Корпоративные – направлены на удовлетворение интересов строго определенных предприятий, объединений и других структур. Между этими основными ви-дами нет четкого разделения: как потребительские, так и производственные брэнды могут быть и имиджевыми, и корпоративными. Брэнды формируются на основе торговой марки, товарного знака, авторского права и некоторых наиболее важных атрибутов товара или фирмы⁴⁶.

Понятие бренда связано с такими понятиями как брендинг и ребрендинг, данные виды деятельности тоже способствуют развитию бренда в целом. Брендинг - процесс комплексного управления торговой маркой (ТМ), товаром и предприятием с целью создания долгосрочных положительных взаимоотношений с потребителем⁴⁷. Чаще всего этой деятельностью занимаются рекламные компании, но вся ответственность за развитие бренда лежит на предприятии-изготовителе. Ребрендинг - это изменение образа, совершенствование товарной марки, для улучшения ее конкурентоспособности. Такое действие применяют, если бренд стал не актуален на рынке или появились серьезные соперники. Или же предприятие хочет повысить объемы продаж и увеличить число покупателей, переориентируясь на другую целевую аудиторию.

В современном мире разработку бренда называют брендбилдингом. Брендбилдинг - сложный и противоречивый процесс, который имеет стратегическую направленность и предполагает финансовые вливания, но при этом самые удачные и эффективные маркетинговые кампании не обязательно требуют больших бюджетов (например, в случае вирусной рекламы и интернет-маркетинга). По сути, самыми ценными ресурсами для любой компании сейчас являются идея, время и мотивация. Идея бренда, идея развития компании, идея рекламы.

Объективные проблемы, которые присущи настоящей российской экономике в области брендбилдинга, можно сформулировать так: наличие потенциала - отсутствие ресурсной базы, наличие ресурсов - отсутствие видения, наличие мотивации - отсутствие опыта. При этом особый интерес представляет ситуация, когда в руках компании сосредоточена качественная платформа будущего бренда: в единой системе выстроены мотивация, опыт, потенциал и ресурсы, однако при этом не получается добиться высоких

⁴⁶ Астратова Г.В., Шапошников В.А. Теория маркетинга. 2010. - С.84-85.

⁴⁷ Там же. - С.81.

результатов при формировании брендового капитала.

Времена меняются, и вместе с ними эволюционируют правила игры. Парадигма бренда претерпевает изменения на фоне непредсказуемости потребительских рынков. Исторически бренды были обязаны своей силой недостатку информации. Когда потребителям приходилось полагаться на рекламу и предыдущий опыт, бренд был эталоном качества⁴⁸. Сегодня потребители достаточно информированы и сами выясняют все, что им требуется о том или ином продукте. Интернет обеспечивает доступ к данным за считанные минуты: технические характеристики, цены, отзывы экспертов и пользователей. Осталось достаточно мало потребителей, оглядывающихся на логотип и слепо доверяющих бренду.

Таким образом, известные бренды должны вести более продуктивную и агрессивную политику, чтобы не оказаться забытыми завтра, при этом и наценка за известное имя с каждым годом становится более скромной. Безусловно, для брендов гигантов, таких как Coca-Cola, это не вызывает сильной коррекции маркетинговой активности, но для остальных является серьезным испытанием. И это на руку молодым компаниям, поскольку уже не столь важно, насколько замечательным (или насколько ужасным) была компания в прошлом. В на-стоящем компания успешна настолько, насколько хорош ее последний продукт.

Самая распространенная ошибка российских компаний в построении бренда - неправильное интегрирование концепции брендинга в систему корпоративного управления. Рассмотрим основные руководящие стили бренд-менеджмента, используемые на предприятии.

1. Брендинг - псевдостратегическая ориентация предприятия. В данном случае создание марочных активов - это инструмент достижения целей предприятия, но не смысл его работы. Бренд-менеджмент организован по вертикали - между уровнями управления существует четкое разделение полномочий, и по горизонтали - делегирование компетенций каждому подразделению. По сути, в компании действует установка на формирование прибыльных продуктовых направлений с высокой марочной идентичностью. Достигнув определенной капитализации марки, компания прекращает инвестировать в увеличение марочного капитала, решив, что в данном случае можно говорить о сформированном бренде. Однако в стремлении направить финансовые потоки от марки обнаруживается ее низкий потенциал в аккумулировании прибыли в долгосрочной перспективе. Другими словами, этот как бы «недобрендинг». Есть четкое представление, что такое бренд, зачем он нужен, как его формировать, однако нет интуитивного аппарата управления: в ситуациях, когда требуется закреплять ключевую идентичность бренда, компания минимизирует ресурсное обеспечение. Таким образом, компания теряет главный ресурс - синергию от

⁴⁸ Simonson I., Rosen E. Absolute Value: What Really Influences Customers in the Age of (Nearly) Perfect Information. N. Y., 2014.

вложенных ресурсов, а марку просто забывают.

2. Брендинг - коммерческая стратегия извлечения прибыли. Организация абсолютно не заинтересована в долгосрочном строительстве марочных активов. Скорее наоборот, ее задачей является максимальное извлечение прибыли из любых проектов. Как правило, такие проекты в последующем продаются, прекращают свое существование либо сливаются с активами других компаний. Данный механизм очень распространен в киноиндустрии, где за короткий промежуток времени проката в кино требуется по максимуму вернуть инвестиции, затем права на тиражирование копий продаются третьей стороне. Компания строит свой бизнес на основе краткосрочных маркетинговых проектов, эффективность которых подразумевает минимальные вложения при максимальном выигрыше.

3. Авторитарный брендинг. Единственным брендмейкером на предприятии выступает директор. Ему не нужны обширные знания или чужая помощь, поскольку он обладает единственно важным для него ресурсом - властью. Качество решений и сбыт таких организаций оставляет желать лучшего, поскольку не принимается в расчет даже самый дешевый источник качественных идей - мнения и советы сотрудников. Руководитель полностью вовлечен в то, что он подразумевает под словом брендинг, а персонал, как правило, в лучшем случае относится нейтрально либо формирует блок неформального сопротивления, который скорее можно назвать антибрендингом. Это пример менеджмента типичных несетевых магазинов розничной торговли.

4. Псевдобрендинг. Руководство компании искренне верит в то, что в возглавляемой ими организации занимаются бренд-менеджментом. Однако данная концепция подкреплена только бумажным носителем и не более. Финансирование не выделяется, подчиненные предоставлены сами себе, качество самого товара или услуги является весьма сомнительным. Руководство живет в собственных иллюзиях, а предприятие держится за счет энтузиазма сотрудников. Формализованный подход обнаруживается во всем. Руководство считает, что лояльность сотрудников - это априори внешне детерминированная субстанция, которая должна быть закреплена формальными процедурами и нормами. На практике мотивация в таких компаниях доходит до абсурдных вещей: сотрудник должен формировать положительные отзывы о компании и предоставлять отчет, отчислять в добровольно-принудительном порядке суммы от зарплаты на корпоративные мероприятия, праздники компании, дни рождения высших руководителей и т. д.

Безусловно, перечисленные управленческие стили в конкретной ситуации могут оказать положительное влияние на показатели деятельности в краткосрочной перспективе, однако отнести их к брендингу в полном смысле этого слова нельзя. Ведь брендинг — это системообразующая философия компании. Политика формирования брендового капитала должна

пронизывать каждую деталь компании, интегрировать все направления внутрикорпоративных связей и подчинять себе комплекс внешних и внутренних бизнес-процессов. Руководитель при этом одновременно выступает и бренд-менеджером, и лицом компании, и общественным деятелем, и иконой стиля. А сотрудники являются искренне лояльными, трепетно относятся к успехам компании как к своим собственным.

Еще одним аспектом организационно-управленческой проблемы формирования бренда в российских компаниях является построение корректной организационной структуры системы бренд-менеджмента. Актуальным становится вопрос о том, какая организационная структура компании позволяет добиться определенных ключевых показателей бренда. Все зависит от множества внутренних и внешних факторов, таких как особенность целеполагания, количественный и качественный штат сотрудников, профиль и сфера деятельности, конъюнктура потребительского рынка, ресурсное обеспечение и даже ментальность топ-менеджмента и т. д.

Приняв решение о создании бренда, следует решить, внедрять ли систему бренд-менеджмент в существующую структуру либо создавать новую. Примечателен тот факт, что российские компании, занимающиеся брендбилдингом, незначительно отходят от стандартной бизнес-модели, закрепляя функцию управления брендом за вновь вводимой должностью бренд-менеджера или отделами маркетинга. Транснациональные компании вкладывают больше американского / европейского опыта в практику управления брендовым портфелем, тем самым стараясь выстроить процесс создания добавленной ценности продукта сугубо вокруг конкретного бренда или бизнес-единицы, куда входят смежные бренды. При этом бренд-менеджеры обладают большими полномочиями по управлению брендом от анализа жизненного цикла до ключевых решений по всем каналам коммуникации⁴⁹.

В современной практике российских компаний встречаются совершенно разные, порой диаметрально выстроенные системы организации бренд-менеджмента. Рассмотрим их подробнее.

1. Интеграция в существующую организационную структуру. В данном случае неминуемы изменения в организационной структуре предприятия и штатном расписании, установление новой системы формальных взаимосвязей между службами, распределение ответственности, разработка новых схем и процедур принятия решений. Это может повлечь сопротивление изменениям со стороны персонала, к чему обязательно следует подготовиться.

2. Брендинг по аутсорсингу. Отделение функций по брендированию товаров и продвижению марок сторонней организации (лицу) может осуществляться по-разному: брендинговое агентство полного

⁴⁹ Грошев И.В., Краснослободцев А.А. Модель системного бренд-менеджмента организации // Менеджмент в России и за рубежом. 2013. № 3. – с.15.

цикла; профессиональный бренд-менеджер (консультант), нанятый из агентства; специализированные агентства.

3. Комбинированные. В их основе лежит комбинативность организационной структуры: включение внешнего субъекта во внутрикорпоративные процессы. Это может быть внешний консультант внутренней службы маркетинга по продвижению бренда, аудиторская компания, устанавливающая причины проблемы, и т. д.

Сложно выделить наиболее оптимальную систему. Компания должна отталкиваться от собственных целей и сложившейся ситуации на рынке. Безусловно, если существуют амбициозные планы, а брендовый портфель включает не одну позицию, для компании целесообразно создавать собственное управленческое звено. Если брендинг относится к необходимым, но не определяющим задачам компании, аутсорсинг представляется наиболее оптимальным решением.

Наиболее оптимальной на сегодняшний день будет такая структура управления брендом, которая позволит наилучшим образом сочетать воплощение долгосрочной стратегии бренда с его оперативным управлением. Важно сохранять стратегический вектор развития бренда, быстро и гибко реагировать на изменяющуюся внешнюю среду. Само внедрение бренд-менеджмента на предприятии позволяет увеличить объем продаж и рентабельность по каждой марке, оптимизировать ассортимент и расходы, ранжировать управленческие задачи и повысить конкурентоспособность компании.

Использованные источники:

1. Simonson I., Rosen E. Absolute Value: What Really Influences Customers in the Age of (Nearly) Perfect Information. N. Y., 2014.
2. Астратова Г.В., Шапошников В.А. Теория маркетинга. 2010.
3. Боборова Е.А., Юлдашева О.У., Окольников И.Ю. Проблемы формирования и развития конкурентоспособного бренда в условиях экономики впечатлений // Вестник Удмуртского университета. 2011. Вып.1. С. 77.
4. Грошев И.В., Краснослободцев А.А. Модель системного бренд-менеджмента организации // Менеджмент в России и за рубежом. 2013. № 3. – с.15.
5. Грошев И.В., Краснослободцев А.А. Организационная культура. М., 2013. – с.48.
6. Дэвис С.М. Управление активами торговой марки / пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Капуревского. СПб., 2015. – с.64-67.
7. Рюмин М.Ю. 13 принципов брендинга [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.adme.ru/tvorchestvo-reklama/13-principov-breninga-32068/> (дата обращения 11.05.2016).

*Болдова М.О.
студент 2 курса
факультет магистратуры
профиль «внутренний контроль и аудит»
Саратовский социально-экономический
институт РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов*

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: Внутренний контроль является одним из важнейших элементов управления. Его главная задача это выявление «слабых мест» и ошибочных решений, своевременного их исправления и недопущение повторений. Внутренний контроль охватывает все участки и структурные подразделения организации, начиная от финансово-экономической до производственной деятельности предприятия в целом. В статье раскрыта сущность внутреннего контроля, системы внутреннего контроля и их значимость для предприятия.

Ключевые слова: система внутреннего контроля, функции управления, риски, эффективность, достижение целей

Annotation: Internal control is one of the most important control elements. Its main task is to identify the "weak points" and erroneous decisions, their timely correction and to prevent repetitions. Internal control covers all sections and structural parts of the organization, ranging from the financial and economic activity of the enterprise to the production as a whole. The article reveals the essence of the internal control, internal control system, and their importance to the company.

Key words: system of internal control, management, risks, effectiveness, achievement of the objectives

Для устойчивой работы организации, увеличения активов, повышения уровня рентабельности необходим четко отлаженный механизм управления самой организацией, которое достигается посредством осуществления повседневного внутреннего контроля.

Вопросы организации построения системы внутреннего контроля с каждым годом становятся все актуальней в силу происходящих в экономике преобразовательных процессов. Внутренний контроль это в наибольшей степени функционирующий инструмент, который дает возможность выявить пути повышения эффективности деятельности предприятия и помогает, наиболее результативным методом, получить информацию, обязательную для достижения целей и решения задач, которые стоят перед субъектом.

Согласно ст. 19 Федерального закона N 402-ФЗ, любая организация, на которое распространяется данный Закон, должны проводить внутренний

контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Предприятия обязаны проводить контроль как ведения бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности, так и самих фактов хозяйственной жизни организации. В исключение может попасть случай, если руководитель предприятия принял на себя обязанности ведения бухгалтерского учета.

Система внутреннего контроля является объектом внимания аудитора, что позволяет выявить и оценить риски существенного искажения финансовой (бухгалтерской) отчетности, явившегося следствием ошибок или недобросовестных действий руководства и (или) работников аудируемого лица.⁵⁰

Несмотря на все это, внедрение системы внутреннего контроля хозяйствующими субъектами в большинстве случаев либо игнорируется, либо реализуется формально.

В настоящее время внутренний контроль является одной из основных функций управления и представляет собой прежде всего систему постоянного наблюдения и проверки работы организации в целях объективной и эффективной оценки принимаемых управленческих решений.

Наиболее значимой функцией внутреннего контроля является снижение степени риска неэффективности деятельности отдельных отраслей, структур, направлений деятельности, подразделений работников.

Цели внутреннего контроля включают:

1. Определение соответствия деятельности организации принятому комплексу действий и стратегий;
2. Определение устойчивости организации с финансовой, экономической, правовой и рыночной точек зрения;
3. Наблюдение за упорядоченностью и эффективностью финансово-хозяйственной деятельностью;
4. Контроль сохранности имущества организации;
5. Контроль полноты и точности оформления первичных документов;
6. Оценка роста производительности труда, снижения издержек производства и улучшения результатов финансово-хозяйственной деятельностью;
7. Достижение показателей эффективности системы бухгалтерского учета;
8. Контроль за рациональным и экономным использованием всех видов ресурсов;
9. Контроль за соблюдением должностными лицами и другими работниками организации норм и требований законодательства, а также

50. Постановление правительства РФ от 23.09.2002 №696 (ред. От 22.12.2011) "Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности"

процедур и правил, установленных руководством организации. 51

Система внутреннего контроля необходима для непрерывного наблюдения за эффективностью финансово-экономической, снабженческо-сбытовой и производственной деятельностью, обеспечения сохранности денежных и материальных средств, устранения причин и условий, которые могут привести к бесхозяйственности и кражам.

Внутренний контроль позволяет получить достаточную уверенность в том, что организация обеспечивает:

- эффективность и результативность своей деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов;
- надежность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности;
- соблюдение применимого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.⁵²

Если проанализировать примеры прошлых лет, можно наглядно увидеть, что слабый внутренний контроль может привести к существенным убыткам для предприятия. Большая часть убытка предприятия приходится на пренебрежительное отношение руководства к формированию системы управленческого контроля и четкого разделения круга обязанностей и задач. Также негативное влияние имел процесс неэффективного выявления и оценки рисков предприятия, что в свою очередь является одной из функций внутреннего контроля организации.

Следовательно, практика аудита показывает то, что те предприятия, где создана и эффективно функционирует система внутреннего контроля, имеют более высокий уровень сохранности имущества, использования ресурсов, организации бухгалтерского учета и достоверности отчетности.

Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод о том, что внутренний контроль является неотъемлемой частью работы любого предприятия.

Благодаря ему достигается эффективное функционирование любой организации, которое позволяет менеджерам получать информацию, необходимую для принятия управленческих решений. Контроль помогает реально оценивать складывающуюся ситуацию в организации и создавать предпосылки для дальнейшего развития бизнеса. Он является одним из наиболее важных инструментов выработки политики и принятия решений, достижения стратегических целей, сохранности активов, их эффективного использования, соблюдения законодательных и внутренних нормативных актов, а также составления достоверной бухгалтерской (финансовой)

⁵¹ Жучкова Е.В. О внутреннем контроле и методах его реализации. // белгородский экономический вестник. 2011. №3. С 122

⁵² Информация Минфина РФ N ПЗ-11/2013 «Организация о осуществление экономическими субъектами внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности»

отчетности.

Использованные источники:

1. Жучкова Е.В. О внутреннем контроле и методах его реализации. // Белгородский экономический вестник. 2011. №3. С 122-129.
2. Информация Минфина РФ N ПЗ-11/2013 «Организация осуществление экономическими субъектами внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности».
3. Калачева О.Н. Проблемы внутреннего контроля в организациях малого и среднего бизнеса// Аудитор. 2015. №10
4. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 N 696 (ред. от 22.12.2011) "Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности".
5. Эффективность внутреннего контроля: проблемы и критерии оценки. // Аудиторские ведомости. 2016. №9.

УДК 338.222

Болдышевская Ю.В.
студент
РАНХиГС

Уральский институт управления – филиал
Россия, г. Екатеринбург

ИНКЛЮЗИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ И ФРАНЦИИ

В статье рассмотрен опыт инклюзивного образования в России и Франции. Приводятся данные об инструментах развития инклюзивного образования. Выявлены рекомендации для повышения эффективности деятельности органов государственной власти в России по внедрению инклюзивного образования на основе французского опыта.

Ключевые слова: инклюзивное образование.

The article describes the experience of inclusive education in Russia and France. The data about the tools of inclusive education. Identified recommendations to improve the efficiency of public authorities in Russia for the implementation of inclusive education, based on the French experience.

Key words: inclusive education.

Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» [1] определил ряд новых приоритетов в системе образования. Один из таких приоритетов – инклюзивное образование. И, если зарубежные развитые страны имеют большой опыт и традиции инклюзивного образования, в нашей стране это только начинает вводиться.

В настоящее время в России для обучения детей с ограниченными возможностями здоровья существует дифференцированная сеть специализированных образовательных учреждений, которая включает в себя

специальные (коррекционные) образовательные учреждения для обучающихся воспитанников с ограниченными возможностями здоровья.

Задачей данных специализированных учреждений является не только предоставление образования, но и максимальное улучшение состояния здоровья ребенка. Коррекционное образование в нашей стране имеет серьезную как научную, так и практическую базу. Тем не менее, остается проблема дальнейшей интеграции данной категории людей в жизнь общества. Эти люди часто так и не могут найти своего места в социуме. Поэтому вопрос инклюзивного среднего образования является чрезвычайно важным. Однако здесь особенно важно – не навредить и не потерять огромный потенциал, накопленный коррекционной системой образования.

Полноценного инклюзивного образования еще не возникло, но уже есть опасность потери потенциала коррекционного образования.

В современном обществе, в большинстве случаев, инклюзивное обучение понимают достаточно «узко» - как обучение детей-инвалидов (по зрению, слуху, костно-мышечного аппарата и др., т.е. тяжелые формы инвалидности) в обычных образовательных учреждениях, в то время как понятие имеет значительно более широкий смысл. Инклюзия – это предоставление доступного образования для каждого в образовательных учреждениях, формирование процессов обучения с постановкой адекватных целей для всех учеников, процесс ликвидации различных барьеров для наибольшей поддержки каждого обучающегося и максимального раскрытия его потенциала.

Сокращение сети коррекционных учреждений происходит также и в связи с политикой оптимизации расходов. Таким образом, в настоящее время является актуальной проблема внедрения инклюзивного образования в России.

В западных странах накоплен огромный опыт инклюзивного образования. Его также необходимо изучать и адаптировать к нашим условиям.

Рассмотрим опыт Французской республики в сфере инклюзивного образования. Инклюзивное направление было признано стратегически важным в законе «О равенстве прав, шансов, участия в гражданской жизни лиц с ограниченными возможностями здоровья» от 11 февраля 2005 года [2].

В отличие от политики инклюзии в РФ, инклюзия во Франции предполагает не только деятельность органов государственной власти в сфере образования, но и включение людей с ограниченными возможностями здоровья в полноценную жизнь социума после окончания образования, их сопровождения после окончания учебы. Эта предполагает не только помощь в инклюзивном образовании, но и помощь в получении посильной работы для полноценной интеграции в общество.

Франция в настоящее время уже в основном решила проблему создания доступной среды для инвалидов. Согласно общей направленности

государственной политики в сфере среднего образования все проблемы начинают решаться с кадровой составляющей. Развитие инклюзивного образования сопровождается в первую очередь увеличением количества педагогов, имеющих специальную подготовку сопровождения учеников и воспитанников, имеющих специальные образовательные потребности. Большое количество средств было вложено в создании дополнительных ставок таких сопровождающих. Эта сильно отличает реализацию государственной политики в сфере образования во Франции от российской политики инклюзивного образования.

Французская система только так видит возможности полноценной инклюзии. Количество педагогов для сопровождения детей с ОВЗ возрастает каждый год. Нужно еще иметь в виду, что французские педагоги имеют статус государственных служащих, имеют высокий социальный статус, зарплату и социальные гарантии. Что тоже сильно отличает позиции французских педагогов от их российских коллег. В программах подготовки школьных учителей введен обязательный модуль «обучение детей с особыми образовательными потребностями». Для тех преподавателей, кто окончил ВУЗ до появления этого модуля, созданы специальные курсы. Министерство образования Франции стремится к тому, чтобы это специализированное образование имели все педагоги. Очень активно инклюзивное образование использует новейшие информационные технологии: используются всевозможные электронные гаджеты и специальные устройства [3].

За время действия закона с 2005 года количество учеников и студентов с ОВЗ увеличилось в два раза. В школах 258 710 учеников с ОВЗ учатся в условиях инклюзии, в специальных коррекционных учреждениях – 79 310, в ВУЗах учится 18200 человек с ОВЗ, из них 12000 имеют персонального сопровождающего. Ежегодный бюджет инклюзивного образования Франции равен 1,5 миллиардам евро [4].

Французский опыт видится нам очень полезным, но пока из-за недостаточного финансирования вряд ли мы сможем обеспечить всех нуждающихся персональным сопровождением. Хотя то, что все будущие учителя средней школы получают в ВУЗе дополнительное образование по обучению детей с ОВЗ, вполне посильно обеспечить и нашей системе. В педагогических ВУЗах РФ накоплен большой опыт подготовки учителей для коррекционных школ, эту практику можно адаптировать и для всех будущих педагогов массовых школ.

Главная заслуга инклюзивного образования во Франции все-таки не столько в повышении численности детей с ОВЗ, сколько в том, что эта инклюзивная школа позволяет им в будущем пойти успешно учиться на других образовательных ступенях и найти посильную для себя работу. Государственная политика инклюзии во Франции, в конечном счете, нацелена на то, чтобы став взрослым, человек с ОВЗ самостоятельно вел

свое домашнее хозяйство и не нуждался в помощи и постоянном присмотре родственников.

Проведя сравнительный анализ, можно сделать вывод, что цели политики инклюзивного образования в РФ и во Франции общие, и опыт Франции подходит для применения в РФ.

Рассмотренный зарубежный опыт демонстрирует более успешный вариант инклюзивного обучения. Основные преимущества французского опыта заключаются в том, что на инклюзивное обучение из государственного бюджета выделяется намного больше средств, чем в РФ, что позволяет развивать все существующие элементы системы инклюзивного образования. Главное внимание уделяется специальной профессиональной подготовке педагогического коллектива – этот опыт может быть применен у нас в первую очередь. Во Франции развита система индивидуального педагогического сопровождения для учеников с ОВЗ. В условиях РФ сегодня сложно найти такое количество финансовых средств, так что, это вопрос далекой перспективы. Поэтому в этом случае можно воспользоваться предложенным в работе вариантом создания Центра сопровождения детей с ОВЗ и их семей, а также педагогов, работающих в условиях инклюзии.

В целом стоит отметить положительную динамику развития инклюзии в России, но еще очень много нужно сделать и очень много средств вложить в эту систему, прежде чем она справится с существующими дисфункциями.

Использованные источники:

1. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. L'École inclusive : déjà une réalité URL: <http://www.education.gouv.fr/cid84379/l-ecole-inclusive-une-dynamique-qui-s-amplifie-en-faveur-des-eleves-et-des-etudiants-en-situation-de-handicap.html> (дата обращения 14.12.2016)
3. L'ecole inclusive : une dynamique qui s'amplifie en faveur des eleves et des etudiants en situation de handicap URL: <http://www.education.gouv.fr/cid84379/l-ecole-inclusive-une-dynamique-qui-s-amplifie-en-faveur-des-eleves-et-des-etudiants-en-situation-de-handicap.html> (дата обращения 14.12.2016)
4. L'École inclusive : déjà une réalité URL: <http://www.education.gouv.fr/cid84379/l-ecole-inclusive-une-dynamique-qui-s-amplifie-en-faveur-des-eleves-et-des-etudiants-en-situation-de-handicap.html> (дата обращения 14.12.2016)

**СОСТОЯНИЕ И ОЦЕНКА ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНЫХ
ТУРИСТСКИХ РЕСУРСОВ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ
ЧЕХИЯ И АНАЛИЗ ТУРИСТСКОГО СПРОСА НА МИРОВОМ
РЫНКЕ**

Аннотация: В данной статье рассматривается, какое положение занимает Республика Чехия на мировом рынке, туристско-рекреационные ресурсы и наиболее популярные виды туризма в Чехии, а также туристский спрос Чехии на мировом рынке. Авторами статьи исследованы аналитические и статистические данные о развитии индустрии туризма на территории Чешской Республики.

Ключевые слова: туризм в Чехии, Республика Чехия, туристско-рекреационные ресурсы.

Чехия одно из устойчивых направлений, которое выбирают туристы для своего отдыха. Чехия - страна небольшая, но уникальная во многих отношениях. И эта уникальность определяется не только историческим прошлым, но и природными особенностями. Незабываемые впечатления производят замки Чехии, а также другие архитектурные сооружения.

Народы Чехии на протяжении своей длительной истории создали богатую и своеобразную национальную культуру. Это - древняя и современная архитектура, традиционное искусство народных художников, фольклор, народные танцы, обычаи, национальная ментальность. Это также культура повседневной жизни, и прежде всего материальная культура - планирование сельского жилья и целых поселений, народных костюмов и пища.

Сегодня в Чехии туристы посещают около 130 исторических комплексов, каждый из которых по-своему уникален. Часть объектов внесены в список Всемирного наследия ЮНЕСКО - например, Чешский Крумлов, Телчъ, Кромнержиж, Литомышль [1].

Туристская индустрия страны дает прекрасную возможность ознакомиться с ее культурными и историческими достопримечательностями, многие из которых сохранились в первозданном виде. Только замков, градов и крепостей на территории этого небольшого государства более двух тысяч.

В окружении ухоженных парков, они украшают и дополняют живописный природный ландшафт.

Традиционно иностранные туристы предпочитают Прагу (около 60% приезжих) и Карловарский край (5%). В лидеры постепенно выдвигается Южная Моравия с ее знаменитыми виноградниками, сталактитовыми пещерами и замками. Среди российских туристов особой популярностью пользуются Прага и Карловы Вары.

Чехия – страна для туризма на все вкусы. Это Мекка для любителей настоящего пива, пиво является одним из брендов Чешской Республики. Ее замки поражают своим средневековым колоритом, а ее столица Прага – совершенно уникальный город, осененный романтическим ореолом. Чехия подходит и молодоженам для свадебного путешествия (особенно Прага), и любителям семейного отдыха, и молодежной компании, и детям, а также людям пожилого возраста.

Почти 16 % территории страны занимают заповедники и природные парки, где ограничено свободное перемещение для туристов, а пребывание обусловлено специальными правилами. Во всемирную сеть биосферных заповедников ЮНЕСКО включены следующие регионы Чехии: Тржебоньско, Палава, Крживоклатско, Шумава, Крконоше и Белые Карпаты [4].

Основные туристские города Чехии:

Прага - один из самых красивейших городов мира. В начале XIX века Бернардо Вользано насчитал 103 башни в Праге и таким образом город приобрел имя "Город ста башен". В настоящее время их насчитывается более 500. Древнее ядро Праги хорошо сохранилось и составляет уникальный заповедный архитектурный ансамбль. Центр и историческую часть города составляют комплекс Пражского кремля - Градчаны на левом берегу реки Влтавы, красочная Мала Страна, а на правом берегу - романтические и таинственные Старый Город (Старе Место) и Новый Город (Нове Место), являющийся коммерческим сердцем Праги. Эти исторические места, а также Вышеград и Еврейское гетто, были внесены в список Всемирного культурного наследия ЮНЕСКО.

Замок Детенице – один из самых интереснейших для туриста замков Чехии, памятник культуры. Находится в «Чешском раю». Первоначально это была готическая крепость. Многократно перестраивалась в соответствии с веяниями эпох. В современном исполнении это роскошный дворец в стиле барокко. В городе огромное множество музеев и выставок [2].

В прошлом году Прагу посетили 7 млн. туристов, из них 6,05 млн. – иностранцы. По сравнению с 2015 годом турпоток в чешскую столицу вырос на 5,9%. Чешских туристов стало больше на 14,3% – всего 1,02 млн. человек. В целом туристы в Праге провели 16,67 млн. ночей, из них почти 15 млн. ночей приходится на иностранных гостей [3].

Самыми популярными туристическими достопримечательностями

стали Пражский град, Староместская ратуша с Орлоем и зоопарк Праги.

Далее по популярности следуют объекты, которые находятся в управлении Национального музея, Технический музей и Йозефов.

Большим спросом также пользуется Королевский путь от Староместской площади к Пражскому граду. Благодаря информационной кампании туристов удалось направить и в другие интересные места столицы, например, в Винограды, Вршовице и Карлин.

В целом количество туристов в Чехии выросло на 6,9% и составило 18,3 млн. гостей, из них 9,3 млн. приезжали из-за границы [3].

Тршебич – единственный город в Чехии, который может похвастаться уникальным историческим центром, органично объединившим две культуры – еврейскую и европейскую. Еврейский квартал в Тршебиче - район города, который еще в середине 80-х гг. прошлого века собирались полностью снести и перестроить, сегодня считается важным памятником мировой архитектуры. Это единственный случай, когда памятник еврейской культуры, вошедший в список ЮНЕСКО, находится не на территории Израиля.[3]

Кутна Гора – город, внесенный в список Всемирного наследия ЮНЕСКО. Знаменит, в первую очередь, своим архитектурным наследием. Главная достопримечательность города - костел Всех Святых. Это уникальное сооружение великолепно отделано человеческими костями и черепами. Всего на «инкрустацию» были израсходованы останки 40 тыс. человек. Еще один грандиозный памятник архитектуры – готический Кафедральный собор Святой Варвары - второй по величине в Чехии. Также Кутна гора знаменита своей «серебряной» историей. Благодаря залежам серебряной руды, город в свое время добывал третью часть всего европейского серебра. Не обошлось без создания здесь монетного двора, который сейчас является музеем.

Чешский Крумлов – еще один объект списка Всемирного наследия ЮНЕСКО. Пожалуй, второй город по количеству достопримечательностей в Чехии, после Праги. Город с XVIII века практически не изменился.

Чешский Штернберг – готический град на скальном мысе в долине реки Сазава, основанный в XIII веке, включен в список Всемирного наследия ЮНЕСКО. Со временем, после ряда реконструкций, впитал в свою архитектуру и интерьеры множество различных стилей – от барокко до ренессанса. В замке собрана уникальная коллекция ружей и охотничьих трофеев.

В Чехии расположено множество музеев. Старейший и крупнейший из них:

- Национальный музей в Праге, основанный в 1818 году. Среди остальных наиболее популярны:

- Музей Моцарта и супругов Душек в Праге в духе эпохи великого композитора, с письмами и нотными рукописями самого Моцарта;

- Пражский городской музей, где расположен макет города, воспроизводящий все его достопримечательности;

- Чешская Швейцария - национальный парк на севере Чехии, с уникальными природными и историческими памятниками и множеством туристических трасс.

- Чешский Рай – природный заповедник на северо-востоке Чехии. Отличное место для активного отдыха на природе

На северо-востоке Чехии расположен природный заповедник Моравский Крас. Потрясающий подземный мир дворцов и галерей, расположенный в пещерах.

Брно – второй по величине город Праги, обладающий богатым архитектурным наследием. Основные его достопримечательности: костел Святого Яна с расписанными потолками и старинным органом, Собор Святого Петра и Павла, площадь Свободы, площадь Доминиканцев, площадь Овощного Рынка, площадь Капуцинов, Шпильберг, Монастырь августинцев, Капуцинский монастырь со "склепом мумий", в котором захоронены монахи и представители местной аристократии, Старая ратуша.

Пльзень – исторический город, бывшая столица Чехии, «пивная столица». Административный центр Западной Богемии. Основные достопримечательности - готическая церковь Святого Варфоломея и Ратуша

Либерец – административный центр Либерецкого края, с остатками немецкого колорита. Основные достопримечательности – один из крупнейших зоопарков в Европе, зоологический и ботанический сады, старинный замок, ратуша конца XIX века, краеведческий музей, картинная галерея.

Оломоуц – один из старейших и красивых городов Чехии, административный центр Оломоуцкого края. Часто город называют более тихой и спокойной Прагой.

Ческе Будеёвице – исторический город, административный центр Южночешского края. Основная достопримечательность – архитектура.

Еще одна весьма популярная достопримечательность Чехии - замок Сихров – «резное чудо Чехии». Замок знаменит леденящими душу историями и легендами о привидениях. Привлекает любителей мистики.

В 2014 году Прага занимала 7 место в рейтинге самых популярных среди туристов городов Европы [8]. В мировом рейтинге Чешская республика находилась на 19 месте, и Прагу посещает более 4 миллионов иностранных гостей (въездной туризм), а Чехию в целом около 10 617 000 миллионов туристов [9]. Такие данные приводит агентство CzechTourism со ссылкой на рейтинг Top City Destination, ежегодно составляемый организацией Euromonitor International.

В 2015 году число иностранных туристов посетивших Чехию составило 25,7 миллиона, увеличение на восемь процентов по сравнению с предыдущим годом, поскольку страна устанавливает очередной рекорд по

числу иностранных туристов. Данные, опубликованные CzechTourism (Национальное туристическое управление Чешской Республики – CzechTourism занимается развитием туризма в Чешской Республике) и сообщенные iDNES.cz показывают, что более половины из этих туристов – 14,4 млн – прибыла в страну только на один день. Каждый турист тратит в среднем 2769 крон ежедневно. Несмотря на резкое снижение числа туристов из России, увеличение числа посетителей из США и азиатских стран. В 2015 году регулярно посещали чешское государство туристы из Германии. За всё время их приехало в Чехию около 1,3 миллиона человек, что на 15% больше, нежели в 2014 году. Таким образом, немцы посещают Чехию чаще, чем представители других государств.

На втором месте расположились китайцы, число туристов из Поднебесной растёт с каждым годом, этому ещё способствует прямой рейс между двумя столицами. Большое количество туристов приезжает в Чехию из Южной Кореи. Сейчас даже ведутся переговоры об увеличении количества рейсов из восточных стран и открытии новых маршрутов [10].

Большинство экскурсантов посетили страну для совершения покупок, в соответствии с iDNES.cz, в то время как 2,4 миллиона посетителей использовали Чехию в качестве транзитной страны. Спортивные события в стране прогнозировали резкий рост количества туристов. В 2014 году Чехия была хозяйном Чемпионата Мира по хоккею, а также Чемпионата Европы по футболу среди юношей до 21 года. Доход от туризма составил 238 млрд. крон в 2014 году, почти 3% ВВП, по данным недавно опубликованным данным Чешского статистического управления [11].

Туристы и в 2016 году отдавали своё предпочтение Чешской Республике, за первые три квартала 2016 года страну посетили 14,57 миллиона иностранных гостей (плюс 7,1% за аналогичный период 2015 г.) [12]. Туристы считают Чехию более безопасной и менее насыщенной беженцами, чем другие европейские государства. В основном туристы направляются в Прагу и проводят в столице практически всё время, но также любят посещать и другие достопримечательности и города, например, в Чешском Крумлове в прошлом году побывало около 400 тысяч человек, а чешские замки и крепости посетило более 5 миллионов туристов. Однако с ростом иностранных туристов в Чехию, доля российских туристов стала значительно ниже. В первом квартале 2015 года количество российских туристов в Чехии уменьшилось почти на половину — количество туристов снизилось на 47,8 %, ночевок — на 47,7 %.

В первом полугодии 2015 года Чехию посетили 96 тыс. российских туристов, которые опустились со второго на четвертое место в общем рейтинге популярности страны у иностранных туристов [13].

В Чехии представлены почти все виды туризма, это и лечебно-оздоровительный, экскурсионно-познавательный – в Чехии находятся 12 объектов Юнеско, деловой туризм, горнолыжный, образовательный (В

связи с ростом спроса на образование за рубежом, «мобильные студенты» начинают исследовать новые направления для получения высшего образования за границей, согласно статистике в Чехии обучается 40 138 студентов-иностранцев[14]), событийный, семейный виды туризма.

Горнолыжные курорты Чехии:

В последнее время в Чешской Республике все большую популярность приобретают горнолыжные курорты, которые достаточно многочисленны, славятся постоянными погодными условиями и считаются относительно не дорогими, хотя средства обслуживания пока не соответствует общепринятым западноевропейским стандартам.

Гаррахов – горнолыжный курорт в западной части Крконоше, у подножья Чертовой горы, на границе с Польшей. Горнолыжные трассы разной сложности. В Гаррахове расположен комплекс прыжковых трамплинов, один из которых входит в число так называемых «полетных трамплинов», на котором спортсмены улетают более чем на 200 м в длину. В летний период курорт привлекает любителей горного велосипеда, рафтинга и других видов активного отдыха.

Пец под Снежкой - горнолыжный курорт в Крконоше. Больше подходит бывалым любителям горнолыжного спорта, хотя есть и трассы для начинающих. Есть возможности для занятий сноубордом и прыжками с парашютом. Сезон – с середины ноября по середину апреля. В летний период курорт популярен среди любителей активного отдыха

Рокитнице над Изероу - горнолыжный курорт в западной части Крконоше. Отличные условия для горнолыжников, сноубордистов и любителей побегать на лыжах.

Берджихов – горнолыжный курорт в центральной части Йизерских гор, недалеко от Либереца. Трассы предусмотрены как для профессиональных, так и для начинающих горнолыжников.

Сеч – летний курорт в заповедной зоне Железных гор, на берегу водохранилища Сеч. Пляжный отдых, водные виды спорта, рыбная ловля. Площадь водной поверхности водохранилища - 192 га. В окрестностях - развалины замков Лихнице и Охеб. В последнем для туристов организуют театрализованные рыцарские турниры. Неподалеку находится уникальный исторический город Кутна Гора.

Карловы Вары - всемирно-известный лечебный курорт. Помимо полноценных курсов лечения, «Карловы Вары» практически всегда включаются в экскурсионные программы при посещении Чехии. И причиной тому не только целебные источники. Этот курорт также является чешской Меккой алкогольного туризма. В Карловых Варах находятся два крупных завода – Яна Бехера и «Крушовице». Производимые ими напитки представлять не надо – «Карловарская Бехеровка» и пиво «Крушовице» известны всему миру. Еще одна достопримечательность Карловых Вар – неподражаемое светомузыкальное представление «Поющие фонтаны».

В Чехии расположено множество музеев. Старейший и крупнейший из них Национальный музей в Праге, основанный в 1818 году. Среди остальных наиболее популярны следующие музеи:

- Музей Моцарта и супругов Душек в Праге в духе эпохи великого композитора, с письмами и нотными рукописями самого Моцарта;

- Пражский городской музей, где расположен макет города, воспроизводящий все его достопримечательности;

Чешская Швейцария - национальный парк на севере Чехии, с уникальными природными и историческими памятниками и множеством туристических трасс.

Чешский Рай – природный заповедник на северо-востоке Чехии. Отличное место для активного отдыха на природе. На северо-востоке Чехии расположен природный заповедник Моравский Крас. Потрясающий подземный мир дворцов и галерей, расположенный в пещерах [6].

Оздоровительный туризм:

Чешские здравницы в основном сосредоточены на западе страны. Это и знаменитые Карловы Вары, и Франтишковы Лазне, и Марианские Лазне, и Кинжварт, Лугачовице, Есеник, Кинжварт, Янске Лазне, Тршебонь. Подебрады, Яхимов, Теплице. В западной части Чехии бьет самое большое количество минеральных источников с самым разнообразным химическим составом. Спектр излечиваемых заболеваний здесь довольно широк, поэтому бальнеологические курорты Чехии популярны и за пределами страны [7].

Событийный туризм:

В Чехии проводится множество фестивалей. Наиболее популярные из них проходят в Праге:

- «Вальпургиснахт» – 30 апреля. Языческий фестиваль сжигания ведьм и борьбы с силами зла в целом.

- «Пражская весна» - в апреле-мае. Вероятно, самый «международный» фестиваль в Чехии.

- Международный музыкальный фестиваль – апрель-май.

- Международная книжная ярмарка – май.

- Фестиваль Моцарта – сентябрь.

В Карловых варах проходят:

- Международный кинофестиваль, на который приезжают многие звезды мирового кино. Проводится в начале июня.

- Европейский фестиваль туристических фильмов.

- Фестиваль оперы и оперетты, а также другие музыкальные фестивали.

В городе Пелгржимове в июне проводится широко известный фестиваль рекордов и курьезов. Его победителям прямая дорога в Книгу рекордов Гинесса.

Хорошо зарекомендовал себя отдых на озерах.

Хотя этот вид отдыха не является распространенным для Чехии.

Махово озеро дает возможность отдыхать на его песчаных пляжах и купаться с мая по сентябрь. Температура воды в это время года не опускается ниже +24 градусов. Это сравнительно недорогой вариант, но с довольно хорошим уровнем сервиса. Находится озеро в 70 км от Праги. В окрестностях расположилось множество отелей, кемпингов, оздоровительных детских лагерей. Туристы найдут здесь массу развлечений. Это и катамараны, и катание на велосипедах, и зоопарк, бары и кафе, дискотеки.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что популярность и спрос на Чешскую Республику у иностранных туристов будет расти с каждым годом. Особенно будет популярна у жителей азиатского региона. Это также связано с появлением авиасообщения между Чехией и Китаем, и уже на 2016 год китайский турист оставляет больше в стране, чем российский турист. А вот количество российских туристов снизилось, это вызвано как политически беспокойной обстановкой, так и валютными колебаниями. Однако спрос на Чехию у российских туристов по-прежнему будет, об этом говорит и количество проданных туров в Чехию на новогодние праздники в декабре-январе 2016-2017 года, а вот количество ночевки у российских туристов будет падать. Туристский спрос на Чехию будет устойчивым.

Чехия - страна небольшая, но очень интересна для туристов, и если ранее туристов в Чехию привлекала в основном Прага, то сейчас у туристов есть интерес и к другим туристским центрам Чехии, в том числе и к природным объектам.

Незабываемые впечатления производят замки Чехии, а также другие архитектурные сооружения.

Многие гости, побывавшие в столице Чехии - Праге по праву считают ее одним из самых красивых городов мира. Свой исключительный облик город получил еще в XIV веке, в период правления Карла IV.

Прага на сегодняшний день стала одним из самых посещаемых городов мира и Европы, что, наверное, связано с неповторимой чешской гостеприимностью и самобытной культурой, которая привлекает туристов.

Использованные источники:

1. <http://www.enctours.az/index.php?lang=ru&article=czechrepublik> (Дата обращения 10.01.2017)
2. <http://www.vessan.ru/informacija-o-chehii/dostoprimechatelnosti-chehii.html> (Дата обращения 15.01.2017)
3. <http://www.blesk.cz/clanek/regiony-praha-praha-zpravy/448703/prahu-loni-navstivilo-pres-7-milionu-turistu-nejjoblibenejsim-mistem-je-prazsky-hrad.html> (Дата обращения 09.02.2017)
4. <http://www.unesco.org/> (Дата обращения 10.02.2017)
5. <http://tonkosti.ru/%D0%A7%D0%B5%D1%85%D0%B8%D1%8F> (Дата

обращения 10.02.2017)

6. <http://tourmania.com.ua/country/czech-republic/74-sightseeing-excursions-czech-republic.html> (Дата обращения 12.02.2017)

7. Тонкости туризма <https://tonkosti.ru/Чехия> (Дата обращения 12.02.2017)

8. Прага – на седьмом месте в Европе по популярности среди туристов <http://www.vessan.ru/novosti/1173.html> (дата обращения: 12.02.17)

9. Чехия–ключевые показатели туризма. <http://knoema.ru/atlas>(дата обращения: 12.02.17)

10. Чехию посетило рекордное количество туристов <http://aroundprague.cz/news/czech-republic/chexiyu-po..> (Дата обращения 13.02.2017)

11. Czech Republic Sees Record Number of Tourists in 2015 <https://www.expat.cz/prague/article/weekly-czech-new..> (Дата обращения 05.02.2017)

12. Чехия не досчиталась почти 50 тыс. российский туристов <http://www.tourprom.ru/news/34253/>(Дата обращения 10.02.2017)

13. Туристов из России стало вдвое меньше <http://moj-tur.com/novost-turistov-iz-rossii-stalo-vd..> (Дата обращения 12.02.2017)

14. https://www.unipage.net/ru/student_statistics (Дата обращения 12.02.2017)

УДК 34.341

Брагина Ю.О.
студент 3 курса
факультет «Юридический»
Академия Генеральной прокуратуры РФ
Россия, г. Москва

ОФФШОРНАЯ СХЕМА УХОДА ОТ НАЛОГОВ, ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ПРИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ. ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация: Статья посвящена проблемам использования оффшорной схемы ухода от налогов при международных перевозках. Затрагивается вопрос оффшоризации экономики в мировых масштабах. Дается анализ норм уголовного и гражданского законодательства. Предлагаются пути решения поставленной проблемы, в частности- снизить риски по нелегальному выводу капиталов за рубеж и неполучению налогов от совершения сделок по международной перевозке товаров.

Ключевые слова: Оффшорная схема, налоги, международная перевозка, экономика, законодательство.

The article is devoted to problems of using offshore schemes to evade taxes when shipping internationally. Address the question of ofshorizatsii economy in the world. The analysis of norms of criminal and civil laws. Suggests some ways of solving the problem, in particular to reduce the risks of illegal withdrawal of capital abroad and the failure to receive taxes from the transactions of the international transport of goods.

Цель статьи состоит в поиске возможных путей решения проблемы использования оффшорной схемы ухода от налогов при международных перевозках.

Актуальность темы исследования обусловлена неполучением бюджетом РФ налогов в процессе использования нелегальных схем от ухода уплаты налогов в оффшорных зонах в процессе осуществления международных перевозок. Негативным моментом также является нелегальный вывоз капитала за рубеж. В этой связи возникает необходимость поиска способов снизить риски от использования нелегальных оффшорной схемы ухода от налогов, используемая при международных перевозках.

Оффшорные схему ухода от уплаты налогов активно используются многими компаниями, работающими в сфере перевозок. Задачей любого действующего бизнеса является минимизация финансовых и бюрократических издержек. Соблюдение правил налогообложения, ведение бухгалтерского учета, формирование отчетности и прохождение аудита в рамках действующего законодательства могут показаться для некоторых компаний тормозящими факторами для благоприятного развития и получения прибыли в полном объеме. Поэтому, некоторые владельцы, работающие в сфере международных перевозок решают покинуть правовые рамки своих стран и развивать свое дело на территориях, где созданы «более выгодных условия для успешного бизнеса».

Проблема офшоризации экономики является мировой проблемой. Однако для России и для развитых стран Европы и США это принципиально разные проблемы. В развитых странах схема офшоризации экономики выглядит следующим образом: материнская компания находится в метрополии, а в оффшоры выводятся дочерние и «внучатые» компании. Через трансфертные цены, т.е. завышение цен на закупаемые в оффшорных компаниях ресурсы, а так же работы и услуги, а так же занижение цен на продукцию, работы, услуги, которые материнская компания продает в оффшоры, вся прибыль концентрируется на оффшорных компаниях и таким образом достигается минимизация налогообложения.

Итак, если международная компания, работающая в сфере перевозок, использует нелегальный способ ухода от налога в оффшорных зонах, она совершает налоговое правонарушение, а в случае, если неуплата налога совершена в крупной или особо крупном размерах согласно УК РФ имеет место преступление.

Схема ухода от налогов, используемая при международных перевозках используют транспортные компании, занимающиеся международными перевозками. Благодаря использованию положения подписанными между Россией и иными юрисдикциями соглашений об избежании двойного налогообложения можно уменьшить затраты на уплату налогов.

Рассмотрим пример с использованием Кипра. На основании подписанного налогового соглашения⁵³ компания-перевозчик не платит налоги в РФ, а затраты на налоги в Кипре можно свести к минимуму при использовании кипрской компании связного звена с классической оффшорной компанией.

Компания-перевозчик, зарегистрированная в оффшорной зоне, действует не сама, а через агентов, действующих в разных странах. Агент нужен для получения необходимых разрешений и лицензий, а также для заключения договоров перевозки грузов. Оплата услуг через агента поступает в оффшорную компания, которая и фиксирует всю полученную прибыль.

Тем самым, транспортная схема используется компаниями, занимающимися международными перевозками. Здесь перевозчиком обычно выступает оффшорная компания, и применяется действие договора об избежании двойного налогообложения.

Отчетность международных перевозчиков, использующих оффшорные схемы, часто можно считать фальсифицированной.

Безусловно, целый ряд операции, связанные с переводом прибылей на оффшорные компании, а так же вывозом капитала фальсифицируют финансовую отчетность. Существует целый ряд фиктивных сделок международных перевозок с использованием агентов в разных странах, которые совершены исключительно с целью минимизации налогов или вывоза капитала. Соответственно, эти сделки в соответствии с российским законодательством п. 1 ст. 170 ГК РФ можно признать мнимыми. А финансовая отчетность, составленная на основании бухгалтерских записях по мнимым сделкам, является фальсифицированной. Другое дело, что в данном случае придется иметь дело уже не с российским, а международным судом. И признать подобные сделки мнимыми будет очень и очень сложно.

Таким образом, проблема оффшорной схема ухода от налогов, используемая при международных перевозках, существует давно, решить ее очень не просто, особенно в условиях сложной налоговой системы. Решение этой проблемы требует согласованной работы всех государственных и общественных структур, в том числе, ФНС РФ и ее территориальных подразделений.

Отрадно, что на законодательном уровне начинаются подвижки по борьбе с оффшорной экономикой. С 1 января 2015 г. вступает в силу закон, направленный на деофшоризацию российской экономики. В соответствии с этим законом физические и юридические лица, контролирующие иностранные компании, обязаны предоставлять в налоговые органы уведомления об участии в них, а также декларировать прибыль.

⁵³ Соглашение между Правительством РФ и Правительством Республики Кипр от 05.12.1998 г. (ред. от 07.10.2010) "Об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал" // "Собрание законодательства РФ. - № 37.- 1999. - Ст. 4447.

«Контролирующим лицом» является лицо, которое оказывает влияние или может оказывать влияние на принятие решения иностранной компанией или иной структурой (фонд, партнерство, товарищество, иные формы коллективных инвестиций) в отношении распределения полученной прибыли.

Прибыль контролируемой иностранной компании учитывается в качестве доходов у налогоплательщика –контролирующего лица пропорционально соответствующей доле участия. При невозможности определения доли участия прибыль такой иностранной компании учитывается при определении налоговой базы у налогоплательщика – контролирующего лица в полном объеме.

Итак, проблема использования оффшорной схемы ухода от налогов при международных перевозках характерна не только для России, но и для других стран, в том числе и развитых. Тем не менее, можно предложить усилить контроль за «дочерними» и «внучатами» компаниями материнской организации, если она зарегистрирована в оффшорной юрисдикции. НК РФ дает налоговым органам право контролировать цены по сделкам с взаимозависимыми лицами, и в случае их отклонения от среднерыночных, доначислять выручку, а значит и увеличивать прибыль для целей налогового учета (пп. 2 п. 2 ст. 40 НК РФ). Можно предложить более широко использовать эти положения НК РФ для контроля операций материнскими компаниями, расположенными в оффшорах. Это позволит снизить риски по нелегальному выводу капиталов за рубеж и неполучением налогов от совершения сделок по международной перевозке товаров

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30.11.1994 г №51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // СЗ РФ. – 1994. - №32. - Ст.3301.
2. Налоговый кодекс РФ (часть первая): Федеральный закон от 31.07.1998 г. №146-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ. – №31. – 1998. – Ст.3824.
3. Налоговый кодекс РФ (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 г. №117-ФЗ
4. Соглашение между Правительством РФ и Правительством Республики Кипр от 05.12.1998 г. (ред. от 07.10.2010) "Об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал" // "Собрание законодательства РФ. - № 37.- 1999. - Ст. 4447.
5. Баженов Д. А. Налогообложение внешнеэкономических сделок [Текст] // Право: история, теория, практика: материалы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, июль 2011 г.). — СПб.: Реноме, 2011. — С. 71-77.
6. Обухова Е. Огородникова Е. «Пора возвращаться с островов» //Эксперт № 4 28.01.2013»: сайт. - URL: <http://expert.ru/expert/2013/04/>.
7. СМИ: ЦБ совместно с МВД перекрывают вывод средств через фондовый рынок// РИА новости 02/12/2014: сайт. - URL:

<http://news.rambler.ru/28168722>.

8. Хейфец Б. «Оффшорные финансовые сети российского бизнеса»// Экономический портал: сайт. - URL:<http://institutiones.com/general/1160-ofshornye-finansovye-seti-rossijskogo-biznesa.html>.

УДК 331.1

*Братухина Н.
магистрант 2 курса
факультета «Управление человеческими ресурсами»
Байкальский государственный университет
Россия, г. Иркутск*

ОСОБЕННОСТИ АДАПТАЦИИ МОЛОДЫХ СОТРУДНИКОВ К СЛУЖБЕ В ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНАХ

Аннотация. В статье рассматриваются отдельные аспекты адаптации личности сотрудника органов внутренних дел к службе. Исследуются определения понятия «адаптация», анализируются ее виды и функции; выделяются этапы, выявляются факторы, влияющие на успешность адаптации сотрудника.

Ключевые слова. Адаптация, профессиональное самоопределение, личностные особенности, привыкание, приспособление.

N. Bratukhina

QUESTIONS OF ADAPTATION OF YOUNG EMPLOYEES TO SERVICE IN LAW ENFORCEMENT AGENCIES

Abstract. The author analyzes existing definitions of adaptation and identifies types, functions and stages of the latter. Factors are also looked into that determine the progress of adaptation in a fresh recruit struggling to adapt to service with a body or unit of the Ministry of Internal Affairs of Russia.

Keywords. Adaptation, professional self-identification, personal traits, getting accustomed, getting adapted.

В настоящее время, в условиях активного реформирования, проведения глубоких, сущностных и системных изменений в Министерстве внутренних дел Российской Федерации, важными становятся вопросы укрепления доверия граждан к органам внутренних дел (далее – ОВД), развития социальной ориентированности, повышения профессионализма и стабилизации кадрового состава. Поэтому в качестве одной из главных задач ведомства выделяют формирование профессионального состава кадров, его сохранение, укрепление, развитие и эффективное использование в интересах оперативно-служебной деятельности. Кроме того, целью кадровой политики является развитие потенциала персонала органов внутренних дел как одного из важнейших ресурсов интенсификации служебной деятельности, приведения её в соответствие с требованиями инновационного социально ориентированного развития Российской Федерации[4].

Установлено, что в период адаптации к службе у сотрудника еще не сформировался алгоритм деятельности. С одной стороны, ему хочется взяться за любую работу. Он наблюдает за коллегами, их профессиональными навыками и осуществляемыми процедурами, изучает структуру подразделения, отмечает массу подробностей, пытаясь впитать в себя все, так как не понимает, что важно, а что – не очень.

С другой стороны, молодой сотрудник понимает, что его новые коллеги также наблюдают за ним: оценивают его личностные качества, профессиональную подготовку, отношение к делу. Новичок понимает, что он у всех на виду, поэтому чувствует напряженность. Именно в этот момент должен прийти на помощь наставник – квалифицированный и опытный сотрудник, а также ответственный за данное направление деятельности сотрудник кадрового подразделения, подготовивший совместно с наставником и психологом эффективную программу адаптации. Создание тщательно продуманной индивидуальной программы адаптации, учитывающей личностные особенности, может положительно повлиять на успешное вхождение нового сотрудника в коллектив, на его уверенный старт в овладении профессией.

Адаптация сотрудников – одна из центральных в научном знании о человеке, поскольку понимание механизмов адаптации, выработанных в процессе эволюции, позволяет выстраивать и контролировать процессы приспособления человека к меняющимся условиям его жизнедеятельности. А.Г. Маклаков, в своей работе, указывает, что благодаря процессу адаптации достигается оптимальное функционирование всех систем организма и сбалансированность в системе «человек – среда» [5].

Ученые по разному определяют виды адаптации молодых сотрудников. Так, Г.П. Медведев выделил два вида адаптации молодого специалиста (социальную и профессиональную)[6]; Л.Г. Егорова определяет уже четыре вида (социальную, психологическую, биологическую и физиологическую) [3].

Приведенные подходы к систематизации видов адаптации указывает, что в них особенно выделяется социальная адаптация. Социальную адаптацию можно определить как многофакторный и многомерный процесс вхождения личности в новое социальное окружение с целью совместной деятельности в направлении прогрессивного изменения личности и окружающей ее социальной среды[2]. Другими словами, социальная адаптация – это приобщение личности к определенным видам деятельности в социуме.

Для человека социальная адаптация является основополагающей по отношению ко всем другим ее видам. При этом процессы социально-психологической и профессиональной адаптации, обладая относительной самостоятельностью, протекают во взаимодействии и взаимовлиянии друг на друга. Процесс социально-психологической и профессиональной адаптации

сотрудника органов внутренних дел – это жизненный период, в течение которого происходит активное и осознанное включение в новую для него сферу правоохранительной деятельности, в соответствующую социальную среду. В этот период вновь, прибывший сотрудник следует тем нормам, правилам и привычкам, которые приняты именно в этой среде.

Одним из значимых аспектов приобщения молодого сотрудника к правоохранительной деятельности является профессиональная адаптация, которая предполагает, как правило, активное и сознательное включение сотрудника в новую для него сферу деятельности и социальную среду.

Под профессиональной адаптацией в органах внутренних дел понимается полное и успешное овладение сотрудниками профессией, в том числе их привыкание и приспособление к специфике службы, ее условиям и организации. Однако у исследователей данной проблемы имеются разногласия в определении сущности профессиональной адаптации. Так, по мнению В. Ковалева, профессиональная адаптация есть не что иное, как приспособление новичков к определяемым должностной инструкцией требованиям данной профессии[1]. С точки зрения А.А. Смирнова, профессиональная адаптация – это привыкание к характеру, режиму и условиям труда по специальности[7].

Профессиональная адаптация является исходным этапом самоопределения человека. Именно на этом этапе каждый убеждается в правильности своего выбора или, наоборот, осознает ошибку.

Профессиональная адаптация молодых сотрудников в подразделениях органов внутренних дел, как уже упоминалось, проявляется в приспособлении и привыкании к характеру, режиму и условиям труда в системе, а также в определенном уровне овладения профессиональными знаниями, умениями и навыками, в формировании необходимых профессиональных личностных качеств в целях успешного освоения данной специальности.

Неудовлетворительная адаптация хотя бы по одному из указанных компонентов вызывает нарушение целостности всего процесса и соответственно влияет на весь процесс адаптации в целом, что впоследствии может стать причиной неэффективности и низкого качества служебной деятельности, дисциплинарных проступков, явлений психологической дезадаптации и даже формирования кризисных психологических состояний.

Таким образом, процедура адаптации призвана облегчить вхождение новых сотрудников в жизнь нового для них коллектива. При этом профессиональная адаптация выступает важным составным элементом системы подготовки кадров и является регулятором связи между ведомственной системой образования и реализацией «продукта» ее деятельности. Она призвана способствовать покрытию потребностей организации в необходимом качественном и количественном отношении для повышения оперативно-служебной деятельности.

Таким образом, поскольку адаптация – это процесс приспособления, привыкания нового сотрудника к требованиям профессии, усвоения им служебных и социальных норм поведения, необходимых для выполнения служебных обязанностей, особое внимание со стороны руководителей всех уровней, руководителей и сотрудников кадровых подразделений следует обратить на первоначальное становление сотрудников, необходимость создания таких условий оперативно-служебной деятельности, которые непосредственно воздействуют на молодых сотрудников, мотивируя их к формированию необходимых общих и специальных компетенций, профессионально важных качеств личности, самодостаточности в профессии и коллективе.

Использованные источники:

1. Агранат Д.Л. Социальная адаптация молодых сотрудников в органах внутренних дел: дис. ... канд. социолог. наук. – М. 2001.
2. Дукманов М.В. Некоторые проблемы адаптации молодых сотрудников к службе в органах внутренних дел // Труды академии управления МВД России. – 2016. – № 4(40). – С. 109-112.
3. Егорова Л.Г. Методические указания по социальной и профессиональной адаптации студентов в техническом вузе. Казань, 1983.
4. Концепция кадровой политики Министерства внутренних дел Российской Федерации в органах внутренних дел (на период до 2020 года) (Проект) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.skuvdt.ru/know/i/13>
5. Маклаков А.Г. Общая психология. – СПб., 2011. – 136 с.
6. Медведев Г.П., Рубин Б.Г., Колесников Ю.С. Адаптация – важная проблема педагогики высшей школы // Советская педагогика. – 1969. – № 3.
7. Смирнов А.А. Психология вузовской адаптации: учеб. пособие / А.А. Смирнов, Н.Г. Живаев. – Ярославль: ЯрГУ, 2009.

УДК 657.631

Бублик М.С.
студент, 2 курс
факультет магистратуры
Саратовский социально-экономический
институт (филиал) РЭУ им Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ ПРИ ОЦЕНКЕ ДОСТОВЕРНОСТИ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

Аннотация: в данной статье особое внимание уделяется вопросам аудита отчета о финансовых результатах. Отражены предпосылки, на основе которых аудитор должен сформировать мнение о достоверности бухгалтерской отчетности.

Ключевые слова: отчет о финансовых результатах, аудит.

Бухгалтерская отчетность – система данных о финансовом и

имущественном положении предприятия, а также о результатах его хозяйственной деятельности. Отчетные формы, составляющие бухгалтерскую отчетность, полностью взаимосвязаны, так как в них отражаются одни и те же хозяйственные операции. Отчет о финансовых результатах занимает особое место в составе финансовой отчетности предприятия. Целью формирования отчета о финансовых результатах является обеспечение заинтересованных лиц информацией о результатах деятельности организации. Информация, отраженная в отчете о финансовых результатах, позволяет:

- Оценить изменение доходов и расходов организации в отчетном периоде по сравнению с предыдущим отчетным периодом;
- Рассмотреть состав, структуру и динамику валовой прибыли, прибыли от продаж и чистой прибыли;
- Раскрыть факторы, влияющие на формирование финансового результата.

Главной целью проверки бухгалтерской отчетности является установление соответствия методики учета, применяемой на предприятии, нормативным документам, действующим на территории Российской Федерации, а также содержанию осуществленных хозяйственных операций. Проверка правильности составления отчета о финансовых результатах предоставляет пользователям полную и правдивую информацию о доходах и расходах, о прибылях и убытках предприятия за отчетный период. Данные отчета о финансовых результатах отражают не только размер вышеуказанных показателей, но и источники их формирования. Именно поэтому неправильное отражение может послужить причиной ошибочных решений, принимаемых на основании финансовой отчетности.

Стоит отметить, что специфика деятельности предприятия оказывает прямое влияние на формирование отчета о финансовых результатах.

При проведении аудита, в соответствии с федеральным стандартом аудиторской деятельности «Аудиторские доказательства» 7/2011 [1], предпосылки подготовки бухгалтерской отчетности должны приниматься во внимание при условии охвата всех аспектов. Рассмотрим данные предпосылки в отношении статей «Выручка», «Себестоимость продаж».

1. Точность – проверка правильности ведения аналитического и синтетического учета доходов, связанных с реализацией продукции, работ, услуг; расходов, связанных с производством продукции;
2. Полнота – проверка отсутствия не отраженных доходов и расходов за отчетный период;
3. Возникновение – проверка соблюдения условий договоров с покупателями и поставщиками;
4. Отнесение к соответствующему периоду – хозяйственные операции, события и иные факты хозяйственной жизни отражены в соответствующем отчетном периоде;

5. Классификация – классификация и раскрытие доходов и расходов на соответствующих счетах бухгалтерского учета.

Аудитор, собирая доказательства для подтверждения достоверности данных, отраженных в отчете о финансовых результатах, выполняет ряд процедур документального и фактического контроля, в том числе аналитические. В ходе аудита отчета о финансовых результатах могут применяться следующие аналитические процедуры:

1. Сравнение отчетных показателей с плановыми;
2. Сравнение отчетных показателей с аналогичными показателями прошлого периода;
3. Оценка динамики в течении аудируемого периода.

Необходимо обязательно проанализировать показатели, между которыми существует достаточно тесная связь, например, финансовые вложения – доходы от них.

Аудитор, при проведении аналитических процедур в отношении составляющих отчета о финансовых результатах, может выявить признаки недобросовестных действий, приводящих к искажениям. Искращения в бухгалтерской отчетности, согласно МСА 240 «Ответственность аудитора в отношении мошенничества в ходе аудита финансовой отчетности», классифицируются как ошибки или мошенничество.

1. Ошибки. Информация, содержащаяся в отчете, искажена неумышленно, то есть искажена из-за наличия ошибок в учете, неправильного толкования законов, неправильного отражения хозяйственных фактов. Причины возникновения ошибок различны, например: неправильное применение законов РФ о бухгалтерском учете, а также других нормативных актов (ошибочные действия при обработке первичных документов); неправильное применение учетной политики (использование метода признания выручки, отличного от установленного в учетной политике); неправильная классификация фактов хозяйственной деятельности (отражение капитальных затрат в составе текущих); несвоевременное и некачественное составление документов (нарушение сроков их передачи).

Существует две типовых ошибки, которые допускаются при составлении отчета о финансовых результатах и на которые стоит обратить особое внимание. Первое – неправильное отражение затрат по счетам. Например, отсутствие аналитического учета по счету 20. Расходы обязательно должны распределяться по видам производств или по видам продукции. Вторая ошибка – не соблюдение принципа соответствия доходов и расходов. Данный принцип предполагает, что расходы, связанные с конкретной операцией, должны отражаться в том отчетном периоде и в той же аналитике, что и доходы по этой операции. Например, если доход от сдачи имущества в аренду отражается на счете 91, то амортизация сдаваемого в аренду здания не может отражаться по счету 20. Особое

внимание также нужно обратить на соблюдение принципа существенности – доходы и расходы должны приводиться обособленно, если они существенны.

2. Мошенничество. Информация, содержащаяся в отчете, искажена умышленно, то есть искажена из-за неправильного ее отражения работниками предприятия с умышленной целью. Такими целями может выступать: искусственное завышение активов для соблюдения кредитных отношений; стремление соответствовать критериям контролирующей организации; стремление привлечь инвестора, например, завышение расходов, принимаемых к учету, в т.ч. через завышение закупочных цен, признание необоснованных расходов, целесообразность которых может быть поставлена собственниками под сомнение, занижение цен на реализацию отдельным контрагентам.

Более подробная классификация искажений отчетности представлена на рис. 1.

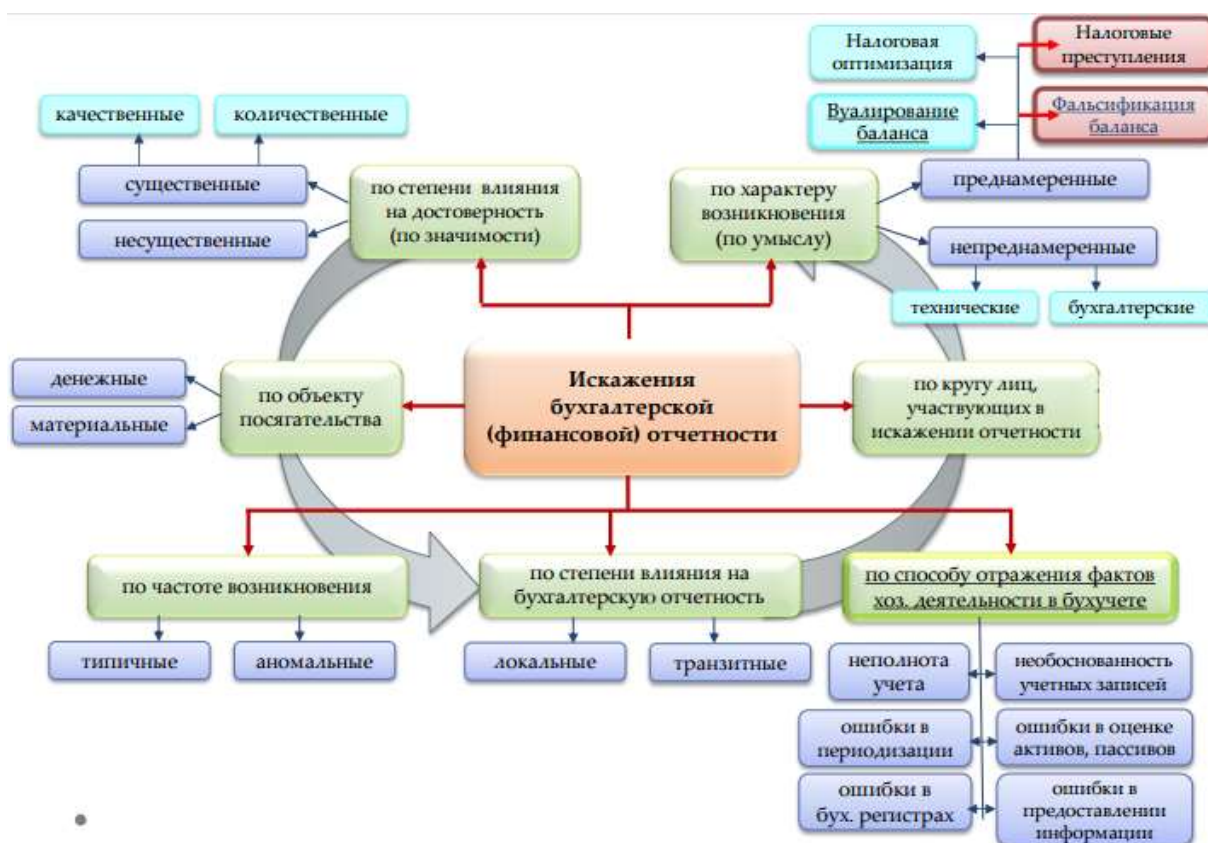


Рисунок 1 – Виды искажения финансовой отчетности

Аудитору, с целью выявления искажений в отчете о финансовых результатах, рекомендуется использовать аналитические способы выявления искажений отчетности:

1. Корреляционный (вертикальный) анализ – позволяет анализировать изменения веса отдельной статьи в обобщающем показателе;
2. Горизонтальный анализ – анализ тенденций (отклонение

отдельной статьи по сравнению с предыдущим периодом).

Аудитор должен определить существенность каждой статьи отчета о финансовых результатах. Существенность – это величина статьи отчетности, непредставление или искажение которой (индивидуально или коллективно) повлияет на экономические решения пользователя отчетности (на основании и по поводу данной отчетности и отчитывающегося предприятия).

Определяющими факторами при анализе существенности статьи выступают: размер статьи; природа (экономическая сущность) статьи; комбинация этих двух факторов.

Отметим, что каждая организация существенно ошибается определяет самостоятельно в зависимости от их величины или характера соответствующей статьи (статей) бухгалтерской отчетности (в практике аудита считается, что отклонение в 5% является существенным). Однако, согласно ст. 15.11 КоАП РФ под грубым нарушением правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности понимается:

1. искажение сумм начисленных налогов и сборов не менее чем на 10%;
2. искажение любой статьи (строки) формы бухгалтерской отчетности не менее чем на 10%.

Подводя итог, можно сказать, что для достижения основной цели аудитор должен выразить мнение по соответствию данных всем предъявленным требованиям, их обоснованности, оценки, правильности и полноты раскрытия информации, что позволит подтвердить достоверность формирующих прибыль показателей.

Использованные источники:

1. Федеральный стандарт аудиторской деятельности (ФСАД 7/2011) «Аудиторские доказательства», утвержденный приказом Минфина РФ от 16 августа 2011 г. N 99н // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Об аудиторской деятельности [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Версия Проф.
3. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности «Планирование аудит» ФПСАД 3 [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Российской Федерации от 23.09.2002 № 696 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Версия Проф.
4. Хомидов А.У. Аналитические процедуры в аудиторской практике // Аудиторские ведомости, № 8, 2011.
5. Международный стандарт аудита 240 «Обязанности аудитора в отношении мошенничества при проведении аудита финансовой отчетности». // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Версия Проф.
6. Мошенничество с финансовой отчетностью // «Консультант» №001 от

16.01.2010.

7. Полисюк Г.Б, Корчагина Л.М. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: проблемы выявления искажения информации // Экономический анализ: теория и практика, 46(301) -2012.

УДК 658.56

Букачаков Д.Р.
студент магистратуры 2 курса
факультет корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск

**ИЗМЕНЕНИЕ И ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЧЕМАЛЬСКИЙ РАЙОН»**

Аннотация: В статье рассмотрена инвестиционная деятельность муниципального образования «Чемальский район». Какие изменения прошли за прошедшие годы. Проанализирован объем инвестиций за 2015 год. По результатам анализа текущей ситуации сделан вывод.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, социально-экономическое развитие, бюджет, экономика.

UDC 658.56

D.R. Bukachakov
student
2 year, Corporate Department
Economics and Business
Novosibirsk State University
economics and Management,
Russia, Novosibirsk

**AMENDMENT AND CURRENT STATUS OF INVESTMENT
ACTIVITY OF THE MUNICIPALITY "CHEMAL REGION"**

Abstract: The article considers the investment activity of the municipality "Chemal region." What changes took place in the past years. Analyzed the volume of investments in 2015. According to the analysis of the current situation, it is concluded.

Key words: investments, investment activity, socio-economic development, budget, economy.

В сфере инвестиционной деятельности муниципального образования «Чемальский район» в последние несколько лет происходят изменения, связанные с формированием принципиально новой модели социально-экономического развития муниципального звена. Однако практическая

реализация руководством муниципального образования «Чемальский район», мероприятия по формированию стратегии инвестиционного развития рождает и целый комплекс проблем нормативно-правового, технического и финансового характера. Разработка муниципальной стратегии потребует серьезных усилий, причем как в плане наличия необходимого квалифицированного персонала, так и финансовых средств.

Социально-экономическое развитие муниципального образования «Чемальский район» невозможно без продуманной инвестиционной стратегии. Однако этот принцип долгое время являлся чисто декларативным, а муниципалитет продолжал оставаться, пожалуй, наиболее «слабым» звеном в инвестиционной цепочке как российской экономике, так и в экономике Республики Алтай [3].

Первоначально модель участия местных органов власти в инвестиционной деятельности складывалась в рамках государственной политики, направленной на сглаживание различий в условиях социально-экономического развития отдельных регионов и муниципалитетов. Для уменьшения диспропорций в экономическом потенциале различных территорий государством широко использовался механизм межбюджетных трансфертов. В этих условиях говорить о муниципальной инвестиционной политике «Чемальского района» как о самостоятельном явлении весьма проблематично.

На практике инвестиционная деятельность муниципального образования «Чемальский район» полностью зависела от решений региональных и федеральных властей, считающих целесообразным по своему усмотрению финансировать тот или иной инвестиционный проект. Отсюда низкая заинтересованность местных органов власти в реализации таких проектов, так как ни в привлечении инвестиций, ни в доходах от него они, как правило, не участвовали. Заявленные инвестиционные приоритеты не всегда учитывали интересы муниципалитета.

Особенно это касается тех звеньев муниципального управления, в которых отсутствуют местные предприятия, развивающиеся благодаря собственным средствам и выступающие как источник формирования муниципального бюджета[4].

Специфической особенностью является ограниченный экономический потенциал, бюджетный дефицит и малочисленность. Такая ситуация достаточно типична для муниципальных образований Сибири и Дальнего Востока России.

Речь идет в первую очередь о небольших территориях типа сельских поселений или малочисленных населенных пунктов, находящихся на значительном расстоянии друг от друга, а также от городов и районных центров, также ситуация складывалась и в муниципальном образовании «Чемальский район».

Трудно представить себе, какие мотивации могут появиться у инвесторов, чтобы вкладывать средства в развитие экономики муниципалитета. Исключением может быть наличие полезных ископаемых, которые способны заинтересовать потенциальных инвесторов. Во всех других случаях в качестве инвестиций муниципального образования «Чемальский район» выступают лишь региональные бюджетные средства, которых хватает в лучшем случае на решение текущих неотложных проблем. Рассчитывать на эффективность муниципальной инвестиционной политики здесь вряд ли возможно. Муниципалитеты как субъекты инвестиционной политики сегодня в инвестиционном законодательстве муниципальных образований под инвестиционной политикой чаще всего понимается система форм и методов, применяемых органами местного самоуправления для стимулирования инвестиционной деятельности на своей территории. При этом в ряде случаев в понятие инвестиционной муниципальной политики не включается такой важный элемент как формирование благоприятного инвестиционного климата в муниципальном образовании. Именно этот вопрос на сегодня является наиболее актуальным как для федеральных, региональных властей, так и для органов местного самоуправления[5].

Работа администрации района в этом вопросе направлена на укрепление инвестиционно-привлекательного имиджа района и ликвидацию административных барьеров.

По результатам анализа объем инвестиций в основной капитал по крупным и средним предприятиям в 2015 году составил 259,8 млн. руб., по сравнению с аналогичным периодом прошлого года произошло снижение на 49% или на 268 млн.руб., в связи с окончанием строительства аквапарка на б/о Турсиб. По данному субъекту объем инвестиций снизился на 268 млн. руб. (2015 г. – 63,9 млн. руб., 2014 – 330,9 млн. руб.). Кроме этого, одно предприятие перешло из категории средних в малые, соответственно объемы учитываются в малых предприятиях[7].

Объем инвестиций в основной капитал за исключением бюджетных средств в расчете на одного жителя составил 6155,5 руб. к уровню 2014 года снижение в 5 раз (31687 руб.).

По инвестициям за счет бюджетных средств наблюдается снижение на 6,7% к уровню 2014 г. (2015 г. - 197,8 млн. руб.). В 2015 году погашена задолженность за построенные электролинии в микрорайоне Шершневка с.Элекмонар (12633,7 тыс. руб.), за электролинии в микрорайоне Кемчик-2 с.Элекмонар (30 тыс.руб.), за скважину в микрорайоне Барантал с.Чемал (991 тыс.руб.); велось строительство магистрального водопровода в микрорайоне Верблюды с. Чемал (15763,1 тыс. руб., в том числе за счет средств федерального бюджета 13585,1 тыс. руб., за счет средств республиканского бюджета 978 тыс. руб., за счет средств местного бюджета 1200 тыс. руб.), за счет средств местного бюджета пробурено 2 скважины в с.Куюс (193 тыс.руб.), сельскими поселениями приобреталось оборудование

и запасные части для скважин, колонок, котельных (63,5 тыс.руб.), строительство котельной велось Детской туберкулезной больницей за счет средств республиканского бюджета (11,8 млн. руб.)

Производилась реконструкция автомобильной дороги Усть-Сема-Чемал-Куюс км 65-км 70 (26,5 млн. руб.);

- Горно-Алтайавтодор велось строительство моста вс. Чемал (43,9 млн. руб.);

- велось строительство мостового перехода через реку Куюм (27,1 млн.руб.)

- ООО «Люкс» велось строительство моста в с. Уожан (9,6 млн. руб.);

- оплачен проект моста через р. Катунь в Аносинском сельском поселении (2498,7 тыс. руб.);

- оплачен проект моста через р. Катунь в с. Еланда (2230,9 тыс. руб.);

- велось строительство подвесных мостов через реку Катунь в с.Еланда и с.Аюла (21,6 млн.руб.) [6].

Площадь земельных участков, являющихся объектами налогообложения земельным налогом в 2015 году составила 69906,2 га, общая площадь территории района 301900 га. Доля площади земельных участков являющихся объектами налогообложения земельным налогом в общей площади территории муниципального района составила 23,2%. Увеличение за счет переоформления права аренды на право собственности (выкуп земельного участка под капитальным строительством). На плановый период планируется увеличение доли за счет оформления земельных участков в собственность (ИЖС).

На территории Чемальского района имеются земли, которые не признаются объектами налогообложения, в соответствии со ст. 389 Налогового кодекса Российской Федерации, а именно:

- 131937 га - земли лесного фонда, 43,7% от общей площади района

- 1825 га - земли водного фонда, 0,6% от общей площади района.

Таким образом внешнеполитические изменения и фактический пересмотр места и роли России в системе мировой экономики вынуждает проводить радикальные преобразования в инвестиционной сфере, ориентированные на внутренние ресурсы. Одним из локомотивов этого роста может быть развитие экономики муниципальных образований. В последние годы этому уделялось мало внимания. И как следствие возникло опустошение районов даже Центральной России и сверхконцентрация экономической активности и населения в агломерациях мегаполисов со всеми вытекающими отсюда жилищными, транспортными, инфраструктурными и социальными проблемами.

В текущей ситуации руководство муниципалитета должна самым внимательным образом относиться к инвестиционной деятельности – он создает положительный имидж власти в глазах потенциального инвестора, показывает серьезность подхода к вопросам развития местной экономики,

содействует повышению инвестиционной привлекательности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003, № 131-ФЗ
2. Домбровский, А.Н. Налоговое администрирование и резервы доходной базы бюджетов муниципальных образований в условиях финансового кризиса / А.Н. Домбровский // Финансы. – 2009. - №3. – С. 33-36.
3. Карчевская, С.А. Реформа местного самоуправления: проблемы и пути решения / С.А. Карчевская // Финансы. – 2009. - №1. – С.3-8.
4. Левина, В.В. Формирование бюджетной политики в отношении поселений / В.В.Левина // Финансы. – 2009. - №1. – С. 9-13
5. Сулима, О.Ю. Бюджет в условиях кризиса – повышать эффективность исполнения / О.Ю. Сулима // Финансы. – 2009. - №4. – С.8-11.
6. <http://statra.gks.ru>
7. <http://www.chemal-altai.ru>

УДК 658.56

Букачаков Д.Р.
студент магистратуры 2 курса
факультет корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный
университет экономики и управления
Россия, г. Новосибирск

**АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ МУНИЦИПАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ «ЧЕМАЛЬСКИЙ РАЙОН»**

Аннотация: В статье рассмотрена инвестиционная деятельность муниципального образования «Чемальский район». Какие изменения прошли за прошедшие годы. Проанализирован объем инвестиций за 2015 год. По результатам анализа текущей ситуации сделан вывод.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, социально-экономическое развитие, бюджет, экономика.

UDC 658.56

Bukachakov DR
graduate student
2 year, Corporate Department
Economics and Business
Novosibirsk State University
economics and Management,
Russia, Novosibirsk

**ANALYSIS OF INVESTMENTS IN ECONOMY OF THE
MUNICIPALITY "CHEMAL REGION"**

Abstract: The article considers the investment activity of the municipality

"Chemal region." What changes took place in the past years. Analyzed the volume of investments in 2015. According to the analysis of the current situation, it is concluded.

Key words: investments, investment activity, socio-economic development, budget, economy.

В настоящее время активно проводится реализация подпрограммы «Развитие инвестиционного, инновационного и имиджевого потенциала» направлена на создание условий для развития инвестиционного, инновационного и имиджевого потенциала на территории Чемальского района.

Ведомственная целевая программа «Развитие инвестиционного потенциала на территории Чемальского района 2014-2016 годы», утвержденная постановлением администрации района от 12.11.2014 г. № 160 (основное мероприятие «Развитие инвестиционного потенциала на территории Чемальского района», исполнитель Экономический отдел) реализована следующими мероприятиями:

- в 2012 году разработан Комплексный Инвестиционный План (КИП) Чемальского района в который включены проекты развития социальной сферы, новых производств, малого и среднего предпринимательства, разработаны паспорта на каждый проект;

- в 2014 году на Инвестиционном портале Республики Алтай размещены 5 инвестплощадок и 4 инвестпроекта. Общая площадь инвестиционных площадок составляет 34,29 га (для строительства 3 туристических комплексов, 1 оздоровительного комплекса и 1 мусороперерабатывающего комплекса). Информация об инвестплощадках и инвестпроектах размещена на официальном сайте МО «Чемальский район»;

- в 2015 году для участия в Ярмарке инвестиционных проектов в Республике Алтай администрацией Чемальского района было отобрано 2 проекта.

В целях развития предпринимательской деятельности выделяются земельные участки, в том числе и под инвестиционные проекты. В 2014 году было выделено 186 земельных участков площадью 83,016 га. Участки выделяются для осуществления рекреационной деятельности, для ведения сельского хозяйства, для размещения объектов промышленности, для строительства магазинов, кафе и т.д.

В 2015 году из местного бюджета на реализацию ведомственной целевой программы было выделено 22 тыс. рублей, на которые были приобретены стенды в рамках мероприятия «Информационное сопровождение инвестиционных проектов» [7].

Основными приоритетными направлениями инвестиций в Чемальском районе являются в сфере «Гостиницы и рестораны» (доля в общем объеме инвестиций – 10,02%). На б/о «Турсиб» проводилась реконструкция здания

конференц-зала (24358 тыс. руб.) было приобретено оборудование для аквапарка (9807 тыс. руб.), строительство дома проката (2059 тыс. руб.),

В сфере «Обрабатывающие производства» (18,8%) микропредприятием ООО «Лесной» было приобретено оборудование для интерне-кафе и аквапарка на РК «Рублевка» (120 млн. руб.).

В сфере «Транспорт и связь» (21,24%):

- производилась реконструкция автомобильной дороги Усть-Семал-Чемал-Куюс км 65-км 70 (26,5 млн. руб.);

- Горно-Алтайавтодор велось строительство моста вс. Чемал (43,9 млн. руб.);

- велось строительство мостового перехода через реку Куюм (27,1 млн.руб.)

- ООО «Люкс» велось строительство моста в с. Уожан (9,6 млн. руб.);

- оплачен проект моста через р. Катунь в Аносинском сельском поселении (2498,7 тыс. руб.);

- оплачен проект моста через р. Катунь в с. Еланда (2230,9 тыс. руб.);

- велось строительство подвесных мостов через реку Катунь в с.Еланда и с.Аюла (21,6 млн.руб.).

При оптимистическом варианте развития инвестиционная стратегия позволит создать стабильные источники поступления средств в системе муниципальных финансов, сделать ставку в инвестиционной работе местных властей не на административный ресурс, а на экономические стимулы, рост предпринимательского дохода.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.10.2003 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (ред. от 04.10.2014).

2. Баранов П.П. Стратегическое планирование развития муниципального образования. – М.: Лаборатория книги, 2012. – 93с.

3. Ветров Г.Ю. Управление муниципальным экономическим развитием. – М.: Фонд "Институт экономики города"/Г.Ю. Ветров.- 2009. – 258 с.

4. Горбунов А.П. Местное самоуправление и муниципальное управление. Учебник. М.: Юнити-Дана, 2012. – 544с.

5. Теория и практика общественного развития / Всероссийский научный журнал. - Краснодар: Издательский дом «ХОРС», 2012. - №2 - 402 с.

6. <http://statra.gks.ru>

7. <http://www.chemal-altai.ru>

Бусарев А.А.
студент 2 курса
направление «Экономика»
Васильева А.С., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»
Северный (Арктический) федеральный университет
им. М.В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск

ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В СТРАНЕ

Статья посвящена изучению влияния инфляции на экономическую ситуацию в стране и экономику страны в целом.

Ключевые слова: инфляция, обесценивание, экономика.

The article studies the influence of the inflation in the country's economic situation and in the country's economic on the whole.

Keywords: inflation, depreciation, economics.

Всем известно, что инфляция оказывает негативный эффект на состояние экономики, однако не все понимают в чем он проявляется, и как она возникает. В данной работе уделено внимание исследованию этого явления.

Причинами инфляции являются: эмиссия денег, дефицит госбюджета и рост внутреннего долга, увеличение скорости оборота денег, чрезмерные инвестиции, превышение темпов роста доходов над темпами роста производительности труда, диспропорции в общественном воспроизводстве, нерациональная структура экономики, монополизация экономики, милитаризация экономики, мировые структурные кризисы (сырьевой, энергетический), неадекватное объективным условиям государственное регулирование экономики, стихийные бедствия, психологический фактор, т.е. инфляционные ожидания и др. [3].

Особое внимание при изучении инфляции уделяют составлению графиков, таблиц и кривых различных зависимостей. Так, например, Кривая Филлипса играет немаловажную роль в изучении состояния экономики страны, а именно уровня безработицы и уровня инфляции (рис. 1).

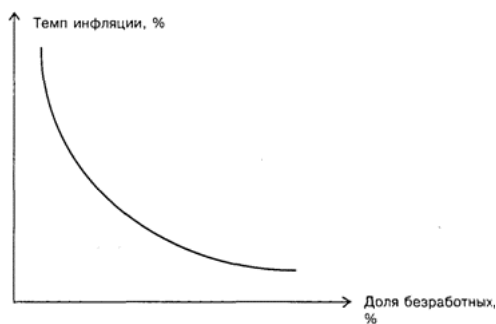


Рис. 1 - Кривая Филлипса

Следуя кривой Филлипса, государство может выстроить свою экономическую политику. Государство с помощью стимулирования совокупного спроса может увеличить инфляцию и снизить безработицу и наоборот.

Кривая Филипса применяется для построения кривой совокупного предложения. Совокупное предложение выражает зависимость реального объема выпуска от уровня цен, а объем производства напрямую зависит от числа занятых в экономике. Чем больше количество занятых в экономике, тем больше объем производства и, соответственно, предложение.

Отрицательный наклон кривой доказывает существование выбора между двумя пороками экономики - инфляцией и безработицей. Простейшая кейнсианская модель свидетельствует, что в экономике может возникнуть либо безработица (вызванная спадом), либо инфляция (если экономика функционирует при полной занятости, т.е. в долгосрочном периоде).

Одновременно высокая инфляция и безработица существовать не могут [4].

При изучении данных динамики инфляции можно заметить интересную закономерность: в кризисные периоды государство переживает ее огромный скачок (рис. 2).

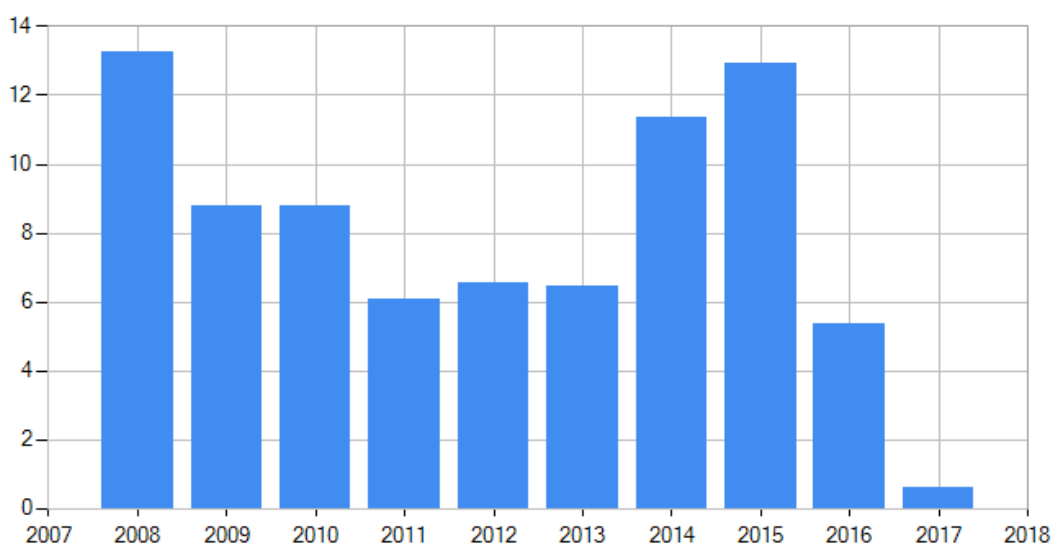


Рис. 2 - Уровень инфляции в России по годам, в %

Так, например, на данном графике уровня инфляции российской экономики можно заметить определенные скачки в 2008, 2014 и 2015 годах.

Именно в 2008 году начался мировой финансово-экономический кризис, а в 2014-2015 году произошел валютный кризис в России [5].

Общеизвестно, что инфляция оказывает отрицательное влияние на всю экономику и общество в целом, и проявляется это влияние в следующем:

- снижается объем производства;
- происходит переливание капитала из сферы промышленного производства в сферу обращения или в посреднические операции, где быстрее оборачивается капитал и зарабатывается прибыль;
- растет уклонение от налогов;
- необоснованно расширяется налично-денежный оборот;
- ограничиваются кредитные операции;
- сокращаются инвестиции в экономику;
- сокращается долгосрочное кредитование затрат;
- обесцениваются финансовые ресурсы государства.

Противоречие между развитием производства и узким внутренним рынком приводит к дефицитному финансированию, которое осуществляется или с помощью эмиссии, или путем привлечения внешних займов. Растет внутренний и внешний долг. Растет социальная напряженность в обществе. Снижаются реальные доходы населения и общий уровень жизни.

Особенно тяжелы последствия инфляции для лиц с фиксированными доходами: пенсионеров, студентов, госслужащих. Чтобы избежать резкого падения жизненного уровня населения, государство осуществляет индексации доходов и налоговых льгот. [3]

Таким образом, влияние инфляции на экономическую ситуацию в стране довольно существенное и государственные меры по ее снижению являются необходимыми.

Использованные источники:

1. Высоцкая Т.Р. Страховые взносы: новое в 2016 году // Экономика и социум. - 2016. - №2 (21). - стр.216-218.
2. Пospelова А.А., Высоцкая Т.Р. Основные изменения в налоговом законодательстве в 2016 году // Экономика и социум. - 2016. - №3 (22). - стр.1047-1050.
3. <http://economics.studio/finansy-kredit/inflyatsiya-prichinyi-vozniknoveniya-metodyi-54608.html>
4. <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/krivaya-filipsa.html>
5. <http://finhow.ru/krizis/istoriya-krizisov-v-rossii-po-godam/>

*Бусыгина Т.В., к.биол.н.
заведующая отделом научной библиографии
Рыкова В.В.*

старший научный сотрудник

Кузнецова Т.Н.

главный библиограф

Государственной публичной научно-технической библиотеки

Сибирского отделения Российской академии наук

Россия, г. Новосибирск

ЭКОНОМИКА СИБИРИ И ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА: АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОГО МАССИВА БД ГПНТБ СО РАН «НАУЧНАЯ СИБИРИКА»

Экономическая информация в современном мире необходима всем. При изучении вопроса о информационном обеспечении научных исследований в сфере экономики нами было найдено диссертационное исследование 2004 г. Семеновой Г.Г. «Библиографическое обеспечение социально-экономического комплекса» [1], в котором подробно рассматривается этот вопрос. В качестве основных источников информации называются электронные библиографические базы данных (БД) информационных центров Российской академии наук в Москве - Института научной информации по общественным наукам и Всероссийского института научно-технической информации (ВИНИТИ РАН и ИНИОН РАН). Эти ресурсы не потеряли своей актуальности, несмотря на то, что в мировом информационно-коммуникационном пространстве за последние 15 лет произошли значительные изменения.

Информационная продукция экономической тематики ИНИОН и ВИНИТИ РАН представлена реферативными журналами (РЖ) и библиографическими указателями (БУ), которые создаются на основе библиографических БД.

ИНИОН РАН компилирует БД, на основе которых готовятся печатные версии БУ «Новая литература по социальным и гуманитарным наукам. Экономика», размещенные в свободном доступе в разделе БД «Экономика и демография», насчитывающей более 370 000 документов с глубиной ретроспективы 25 лет. Институтом выпускаются проблемно-тематические сборники экономической тематики («Экономические и социальные проблемы России» и другие).

ВИНИТИ РАН издает РЖ «Экономика промышленности» и «Энергетика», создание которых ведется с 90-х годов в автоматизированном режиме на основе БД. Экономическая информация по отдельным отраслям производства сосредоточена в тематических выпусках РЖ по отраслям, например «Горное дело», «Энергетика». Журнал «Экономическая наука современной России» предназначен для информационного обеспечения актуальных направлений российской экономической науки, где публикуются

официальные материалы, статьи и обзоры.

Ресурсы экономической тематики можно найти на сайтах других крупных информационных центров Российской Федерации:

- Государственная публичная научно-техническая библиотека России (Москва) в 1994-2009 гг. выпускал аннотированный текущий БУ «Проблемы рыночной экономики», который с 2010 г. выходит под названием «Россия и мир: экономика и управление»;

- Российская национальная библиотека (Санкт-Петербург) с 1986 г. издает БУ «Рыночная экономика»;

- Государственная публичная научно-техническая библиотека Сибирского отделения Российской академии наук (ГПНТБ СО РАН, Новосибирск) обеспечивает информационное сопровождение *региональных* экономических исследований по Сибири и Дальнему Востоку путем создания проблемно-ориентированных библиографических и полнотекстовых БД и указателей литературы.

Цель данного исследования – дать характеристику региональных ресурсов собственной генерации ГПНТБ СО РАН экономической проблематики (библиографических указателей и баз данных), проанализировать структуру информационного массива, посвященного экономике Азиатской России.

Указатели литературы с большой глубиной ретроспективы – это важный источниковедческий ресурс при работе над диссертацией, монографией или научным отчетом. Перечень указателей литературы, изданных ГПНТБ СО РАН в различные периоды, представлен в Таблице 1. Подготовка БУ ведется с 1990-х годов в автоматизированном режиме на основе БД. БД собственной генерации ГПНТБ СО РАН, включающие материалы по экономике, показаны в Таблице 2.

Проблемно-ориентированные библиографические БД региональной направленности в 2011 г. были объединены в информационный массив «Научная Сибири», суммарный объем которой в настоящее время превышает 1 000 000 записей, который включает БД экономической тематики их с предметными рубриками. Помимо предметных рубрик каждый документ БД имеет географическую рубрику, что существенно облегчает поиск регионального материала.

Таблица 1. Библиографические указатели ГПНТБ СО РАН экономической тематики

Вид указателя	Название и ретроспектива	Кол-во док. / периодичность
Ретроспективные печатные*	<i>Экономика, размещение и организация промышленного производства Сибири и Дальнего Востока (1917–1965 гг.) : в 2-х ч.</i> <i>Научная организация труда в промышленности (1925–1964 гг.)</i>	Ч. 1. 2841 назв. Ч. 2. 2267 назв. 2376 назв. 8612 назв.

	<i>Байкало-Амурская магистраль (1925–1974 гг.) Устойчивое развитие природы и общества Сибири и Дальнего Востока (1992–1997 гг.)</i>	1701 назв.
Текущие указатели печатные	<i>Экономика Сибири и Дальнего Востока с 1963 г. по 2016 г.; 1963-1966 гг. назывался «Экономика и организация промышленного производства Сибири и Дальнего Востока»; 1967-1999 гг. - «Народное хозяйство Сибири и Дальнего Востока» Проблемы Севера с 1968 г. по 2016 г.</i>	3-4 вып. в год 4-12 вып.
Текущие электронном виде**	<i>Экономика Сибири и Дальнего Востока с 2016 г. Проблемы Севера с 2016 г.</i>	3 вып./год 6 вып./год

*Полное библиографическое описание указателей литературы приведено в библиографическом списке [2-5]; ** Электронные указатели представлены на сайте библиотеки www.spsl.nsc.ru

Таблица 2. БД собственной генерации ГПНТБ СО РАН

Тип БД	Название БД, раздел, ретроспектива	Количество документов экономической тематике
Библиографическая с текущим пополнением 6 раз в год	Научная Сибирика (разделы): - <i>Проблемы Севера (с 1988 г. по настоящее время)</i> - <i>Экономика Сибири и Дальнего Востока (с 1990 г. ...)</i> - <i>Устойчивое развитие природы и общества (с 1992 г. ...)</i> - <i>Коренные малочисленные народы Севера (с 1989 г. ...)</i>	<i>более 51 000</i> <i>около 150 000</i> <i>более 48 000</i> <i>более 2 000</i>
Полнотекстовые БД	▪ <i>Управление наукой и инновациями в современных условиях (1998 г. ...)</i> ▪ <i>Научные конференции РАН</i> ▪ <i>Электронные книги в ГПНТБ СО РАН</i>	<i>более 12 300</i> <i>более 3 600</i> <i>около 1 500</i>

Документальные массивы БД собственной генерации ГПНТБ СО РАН формируются на основе обязательного экземпляра отечественной литературы и иностранных изданий, поступающих в научно-исследовательские учреждения СО РАН. В информационный массив (ИМ) входят книги, статьи из периодических изданий и научных сборников, постатейно расписанные материалы конференций, научные отчеты, авторефераты диссертаций, депонированные рукописи, методические рекомендации, патенты, карты и атласы.

Цель данной работы – краткий документографический анализ ИМ «Экономика Сибири и Дальнего Востока», который включает около 150 000 записей с 1990 г.

Временная структура ИМ за четверть века представлена на Рис. 1, в динамике которого прослеживается интенсивный рост, обусловленный в 90-е годы сменой общественно-экономического уклада. Каждое пятилетие прирост ИМ составляет более 10 000 документов. Материалы, изданные в 2015-16 гг., еще не полностью поступили в фонд библиотеки, поэтому они были исключены при построении диаграммы.

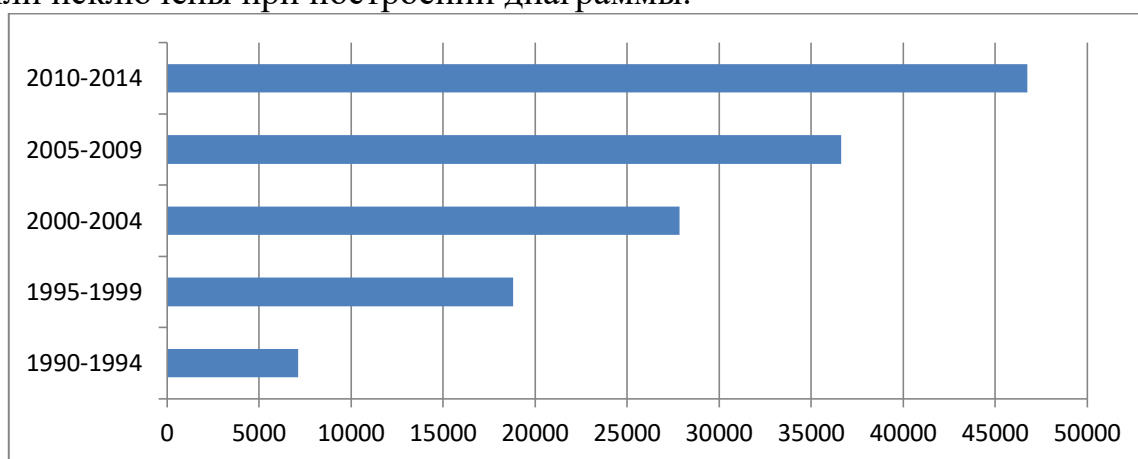


Рис. 1. Временная структура ИМ

В тематической структуре ИМ выделены следующие рубрики:

1. Материалы Государственных и региональных органов управления
2. Статистика
3. Развитие и организация научно-исследовательских работ
4. Экономика природопользования. Охрана окружающей среды
5. Проблемы развития и размещения производительных сил
6. Региональное управление
7. Экономика городов. Урбанизация
8. Отраслевая структура экономики
9. Производственная и социальная инфраструктура
10. Финансово-кредитная система
11. Демография. Трудовые ресурсы
12. Экономика и организация труда и производства
 - 12.1. Экономика и организация производства промышленных предприятий
 - 12.2. Экономика и организация управления на транспорте
 - 12.3. Экономика и организация сельскохозяйственного производства
 - 12.4. Свободное предпринимательство
13. Внешнеэкономическая деятельность.

В тематической структуре ИМ превалируют материалы из предметных рубрик, посвященных экономике и организации производства и производственной инфраструктуре (23% и 15% соответственно). Почти равномерно распределены документы по разделам, в которых отражена литература по региональному управлению, экономике природопользования, отраслевой структуре экономики, финансово-кредитной системе (по десятой

части ИМ). Рубрика «Проблемы развития и размещения производительных сил» наполнена менее других ($\geq 1\%$ ИМ), возможно, ученым и специалистам нужно уделить освещению данной темы более пристальное внимание.

Видовая структура ИМ отражена на круговой диаграмме (рис. 2), в которой преобладают материалы конференций (около половины ИМ – 44%), многие из которых проводятся в регионе на постоянной основе: «Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы» (Барнаул), «Финансовая система РФ: проблемы и тенденции развития в период глобализации и интеграции мирового сообщества» (Иркутск), «Логистика - евразийский мост» (Красноярск), «Инновационное развитие современных социально-экономических систем» (Комсомольск-на-Амуре), «Инвестиции, строительство, недвижимость как материальный базис модернизации и инновационного развития экономики» (Томск) и др.



Рис. 2. Видовая структура ИМ

Третья часть ИМ представлена статьями из периодических и продолжающихся изданий (33%), которые оперативно отражают передовые исследования ученых и специалистов. Поскольку материалы экономической тематики быстро устаревают, этот источник региональной информации особенно значим для экономистов. Выделена ядерная группа журналов по теме, за нижний порог ранжирования принята цифра более 500 региональных статей в БД. Наиболее продуктивными отечественными периодическими изданиями являются следующие:

- 1) Собрание законодательства Российской Федерации – 1278,
- 2) ЭКО -1190,
- 3) Эксперт-Сибирь – 1148,
- 4) Регион: экономика и социология – 767,
- 5) Экономика и предпринимательство – 716,
- 6) Региональная экономика: теория и практика – 632,
- 7) Горный информационно-аналитический бюллетень – 571,
- 8) Уголь. – 549.

Группа монографических изданий (10 % ИМ) включает научные монографии и авторефераты диссертаций (6% и 4% соответственно).

Разнородна группа документов «Прочие», в которую объединены малочисленные ($\geq 1\%$ ИМ), но очень значимые в ИМ документы: статистические материалы, препринты, словари, справочники, научные отчеты, обзоры, атласы. Топ-10 авторов с наибольшей публикационной активностью: А. Г. Гранберг, Л. М. Корытный, П. Я. Бакланов, В. В. Кулешов, П. А. Минакир, В. С. Селин, А. К. Тулохонов, В. А. Цукерман, В. М. Плюснин, М. К. Бандман. Ведущими научными учреждениями, активно работающими над изучением региональных особенностей экономики Азиатской России, являются: Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Институт экономических исследований Дальневосточного отделения РАН, а также вузы - Байкальский университет экономики и права, Иркутская государственная экономическая академия и другие.

Следует отметить, что более 1% ИМ составляют электронные документы, которые можно объединить в 2 группы: 1) CD и DVD диски приходят в библиотеку по обязательному экземпляру, 2) статьи из е-журналов свободного доступа; в БД от библиографической записи организована гиперссылка на полный текст документа [6].

БД находятся в свободном доступе для пользователей Интернета на сайте библиотеки по адресу www.spsl.nsc.ru (опции «Каталоги и базы данных» → «Библиографические БД ГПНТБ СО РАН» → «Научная Сибиряка: природа, история, экономика, культура, наука Сибири и Дальнего Востока»). Документы, информация о которых представлена в наших БД, хранятся в фондах ГПНТБ СО РАН, поэтому их можно легко получить по межбиблиотечному абонементу в электронной или традиционной форме.

При обследовании сайтов образовательных и научно-исследовательских учреждений социально-экономического профиля, было выявлено, что в качестве информационных ресурсов на этих сайтах перечисляются разные комплексы ресурсов в зависимости от финансовых возможностей учреждения, позволяющих обеспечить к ним доступ на коммерческой основе. В ряде образовательных учреждений России экономического профиля в качестве источников информации указываются только Электронные библиотечные системы (ЭБС), приобретаемые учебным заведением по подписке, контент которых оценить могут лишь пользователи, имеющие лицензионный доступ. На сайте же Высшей школы экономики приведен обширный список зарубежных и российских баз данных профильной периодики, книг, патентов. У НИУ ВШЭ есть доступ к политематическим наукометрическим базам данных Scopus, WoS. Базы данных ИНИОН РАН, ВИНТИ РАН, ресурсы собственной генерации ГПНТБ СО РАН на сайте НИУ ВШЭ в качестве источников социально-экономической информации не представлены. На сайте Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения Российской академии наук ссылки на эти ресурсы перечислены в

разделе «Полезные ссылки». Данной публикацией авторы хотели бы привлечь внимание к перечисленным отечественным информационным ресурсам, содержащим социально-экономическую информацию.

Использованные источники:

1. Семенова Г. Г. Библиографическое обеспечение экономики на современном этапе : учеб. пособие. М. : МГУК, 1997. 148 с.
2. Байкало-Амурская магистраль : указ. лит. (1925–1974 гг.) / сост.: А. А. Тихогласова, Л. А. Мандринина ; ред. А. А. Кин. Новосибирск, 1986. 555 с.
3. Научная организация труда в промышленности : библиогр. (1925–1964 гг.) / сост. М. И. Кирсанова [и др.] ; ред. П. Ф. Петроченко. Новосибирск, 1965. 405 с.
4. Экономика, размещение и организация промышленного производства Сибири и Дальнего Востока : библиография (1917–1965 гг.). Новосибирск, 1968–1969. Ч. 1. 452 с. ; Ч. 2. 387 с.
5. Устойчивое развитие природы и общества Сибири и Дальнего Востока : указ. лит. (1992–1997 гг.) / сост. Н. Ю. Крюкова [и др.]. Новосибирск, 2002. 155 с.
6. Мазалов С. А. Малый и средний бизнес в Кузбассе: тенденции и проблемы развития // Экономика и социум. 2014. № 2, ч. 3. С. 216-222. URL: [http://iupr.ru/domains_data/files/sborniki_jurnal/Zhurnal%202\(11\)%20-%203.pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/sborniki_jurnal/Zhurnal%202(11)%20-%203.pdf)
7. Библиотека НИУ Высшая школа экономики. URL: <https://library.hse.ru/> (дата обращения 06.02.2016).
8. Библиотека Института экономики и организации промышленного производства СО РАН. URL: <http://lib.ieie.nsc.ru/library/pages/pages.php?ir=10> (дата обращения: 06.02.2016).

УДК 033.338

Валеев Т.И.

студент 2 курса

**факультет «Инфокоммуникационные
технологии и системы специальной связи»**

Шкитин Н.А.

студент 2 курса

**факультет «Инфокоммуникационные
технологии и системы специальной связи»**

Уфимский государственный авиационный университет

Россия, г. Уфа

МОНОПОЛИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Аннотация: Известно, что чем выше уровень конкуренции, тем лучше положение дел на рынке. Производители вынуждены бороться друг с другом, вследствие чего появляется стимул для снижения себестоимости и улучшения качества товаров. Но существует противоположенная

ситуация на рынке - монополия.

Ключевые слова: *монополия, отсутствие конкуренции, чистая, естественная, регулирование.*

Монополия - структура рынка, при которой один продавец контролирует всю отрасль производства той или иной разновидности товара, не оставляя возможности другим продавцам бороться за реализацию своего товара.

Ее делят на три типа: закрытая, открытая и естественная.

Закрытая монополия полностью защищена от конкуренции: патентами, институтом авторского права, определенными юридическими ограничениями. Чаще всего она является государственной.

Естественная монополия - система, при которой удовлетворение спроса гораздо эффективнее происходит при условии отсутствия конкуренции (Примеры: кабельное телевидение).

Открытая монополия является единственным поставщиком какой-либо продукции, но не имеет специальной защиты (патентов, авторского права и т.д.).

Также существует чистая монополия. Это такая система, которая практически полностью исключает любую возможность конкуренции. Свобода входа в ту или иную отрасль при этом отсутствует. В этом случае один единственный продавец производит товар или услуг. И этому товару нет замены в других отраслях. Чистые монополии существуют на местных рынках. Их появление на межрегиональном рынке маловероятно.

Как и любая другая система, монополия имеет плюсы и минусы:

Плюсы: мощная материально-техническая база, возможность придерживаться единых стандартов в производстве.

Минусы: отсутствие конкуренции, что позволяет монополистам определять цену на свои товары. Также они способны блокировать технический прогресс, экономить за счет уменьшения качества услуг и товаров

Хорошим примером монополиста на рынке товаров и услуг на территории РФ может послужить РЖД. Эта компания по своей сути является единственным представителем на рынке товаров в своей сфере. У нее попросту нет конкурентов. Такой вид монополии можно отнести к чистой и естественной, потому что будь на рынке хотя бы один конкурент, положение дел для РЖД изменилось бы не в лучшую для них сторону.

Но, не смотря на всю, казалось бы, плохую картину, государство имеет силы для влияния на такой вид монополии:

Установление государственной собственности на компанию монополиста, что ведет «Огосударствеванию» цен на товары и услуги, предоставляемые этой фирмой

Так же существует такая радикальная мера, как прямое ограничение цен на продукцию компании монополиста.

Таким образом, можно сказать, что монополия имеет больше минусов, чем плюсов. Специалисты считают, что она отрицательно влияет на эффективность экономической системы. И такой взгляд вполне оправдан, ведь по существу монополия приводит к увеличению цен на продукт, при том, что его способность удовлетворить потребность остается неизменной, если не падает. И, как уже говорилось, отсутствует приток новых фирм на рынок, что естественно сказывается на экономике не положительно. Бывают ситуации, при которых особо сильно разросшиеся монополистические фирмы режутся государством на несколько отдельных компаний.

Подводя итог, можно смело заявить, что такое явление как монополия, отнюдь не положительно. Оно негативно влияет на рынок, а значит и на общество.

Использованные источники:

1. В.П. Бардовский, О.В. Рудакова, Е.М. Самородова- Экономика(учебник)
2. <http://global-finances.ru> - информационный портал. Сайт журнала ifinance
3. <http://cyberleninka.ru> – информационный портал. Журнал Известия Томского политехнического университета.
4. <http://www.m-economy.ru> – информационный портал. Научная статья «Проблемы современной экономики». Автор: Прокопов Б. И. соискатель кафедры экономической кибернетики и экономико-математических методов Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук
5. Учебник «Основы экономики». С.В. Соколова.
6. Стратегические инициативы развития металлургического производства (на примере республики Башкортостан) *Бесчастнова Н.В., Сазыкина М.Ю.* В сборнике: Актуальные вопросы экономической теории: развитие и применение в практике российских преобразований 2016. С. 135-142.
7. Анализ инвестиционной и инновационной активности металлургического производства в республике Башкортостан *Бесчастнова Н.В., Сазыкина М.Ю.* В сборнике: Инновационное развитие экономики: российский и зарубежный опыт Сборник материалов I Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией О. Б. Казаковой, Н.А. Кузьминых, Э.И. Исхаковой. 2015. С. 57-61.
8. Качественный и количественный анализ экономических агентов рынка металлургического производства в 2004-2014 годах *Сазыкина М.Ю., Бесчастнова Н.В.* Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 4 (29). С. 43.

*Валиуллова Р.И.
студент*

*Бачинский А.Г.
студент*

*Корсакова В.К.
студент*

*Батанова М.В.
студент*

*Тольяттинский Государственный Университет
Россия, г. Тольятти*

ДЕСЯТЬ ГЛАВНЫХ ТРЕНДОВ МАРКЕТИНГА В 2017 ГОДУ

Аннотация: В данной статье проанализированы текущие тренды маркетинга, а также выявлены главные тенденции в этой области на 2017 год. В статье рассмотрены 10 трендов, которые значительно увеличат эффективность маркетинга.

Ключевые слова: Тренд, маркетинг, клиентский опыт, тенденции, маркетолог.

Abstract: This article analyzes the current marketing trends, and identified the main trends in this area in 2017. The article describes the 10 trends that will significantly increase the effectiveness of marketing.

Tags : Trend, marketing, customer experience, trends, marketer.

Новейшие технологические процессы и стратегии дают возможность существенно повысить результативность маркетинга, особенно, если вам выпала возможность использовать их раньше своих конкурентов. Экспертами Forbes были проанализированы нынешние тренды маркетинга и ими был создан прогноз на 2017 год «горячих» тенденций в данной области.

1.Формирование исключительного навыка для клиентов будет гораздо важнее

Создание неповторимого клиентского опыта на сегодняшний день находится в самом центре маркетинговой сферы почти в каждой области. Данный подход постоянно был значим для бизнеса, но в настоящем и, особенно, в последующем году значительно больше предпринимателей будут сосредоточены на клиентской базе, для формирования уникальных маркетинговых стратегий и преобразований в собственных организациях, занимающиеся рекламой.

2.Результативное и четкое измерение: специалиста 2.0

Для анализа данных в маркетинговой области год был не из лучших. Второй квартал года принес признание у Facebook и иных значительных компаний о том, как в действительности функционирует счет активности юзеров и иных основных статистик маркетинга. По этой причине,

предполагается, что 2017 год будет годом разрешения данной проблемы, а также будут выработаны наиболее надежные способы замера.

3. Ранее не известные рекламные наставники: технологи и эксперты по данным

Как выудить наибольшую полезность из множества трендов 2017 года и верно объединять новейшие рекламные технологические процессы? Все просто. Для этого достаточно, чтобы руководитель маркетингового отдела на достаточно хорошем уровне разбирался в данных, компьютерных технологиях.

4. Всё без исключения будет персонализированным

Индивидуализация товаров – это то, к чему стремиться любое массовое производство. Это значит, что клиент должен взаимодействовать с товаром посредством намеренно настроенных каналов: к примеру, получать персональные «имейлы» либо контактировать с чат-ботом организации.

5. Видео-контент: преимущественно и в разы лучше

Какое главное оружие интернет-маркетолога? Как и прежде, контент, трансформируется лишь его тип. Актуальными, по-прежнему, остаются классические текстовые формы контента (к примеру, рецензия, блог, электронная книга либо пост в соц. сетях), но самым «хитовым» трендом контента на 2017 год будет видео.

6. Еще более значительный упор на соц. медиа

На сегодняшний день, компании применяют соц. сети как ресурс разнообразного контента, и именно большая часть юзеров попросту не обращает никакого внимания на него. В 2017 году популярные социальные сети, Facebook-инструменты должны поспособствовать упрощению процесса персонализации социальных сетей.

7. Интернет вещей

На сегодняшний день технологические процессы формируются очень быстро, поэтому в 2017 году применение данной технологии будет достаточно актуальным. Многочисленные устройства во всем мире, которые подключены к интернету и способны взаимодействовать друг с другом – счастье для интернет-маркетологов.

8. Чат-боты и искусственный интеллект выйдут современную моду

К настоящему времени, чат-бот предлагает юзеру стандартный ответ на вопрос, который задается достаточно часто, однако в недалеком будущем будет подбираться наиболее точная информация для определенного юзера. Вообразите, если ваши клиенты смогут контактировать с искусственным интеллектом, знающим их предпочтения, который будет угождать каждому из клиентов.

9. Маркетинг в верное время вместо быстрого маркетинга

Маркетологи всегда рвались к тому, чтобы опередить друг друга (к примеру, первым предложить спец. предложение, применить в рекламном ролике популярную песню и т.д.). Но в перспективе рекламные компании

будут сосредоточены не на скорости, а в подборе точного времени для передачи определенных сообщений клиентам.

10. Маркетинг станет регулировать кампаниями согласно цифровой трансформации

Преобразовать аналоговые элементы в бизнесе станет такой же задачей маркетинга, как и ИТ. К задачам маркетинга будет относиться демонстрация клиенту процесса изменения компании и какие новые цифровые проекты она начинает.

Использованные источники:

1. <http://ibusiness.ru/blog/future/42397>
2. «Маркетинг в социальных сетях», Халилов Д.-2-е издание.-М.:Манн, Иванов и Фербер, 2014.-240 с.
3. Зуев М., Маурус П., Прокофьев А., Райцин М., Храмов Е. 3-93 Интернет-маркетинг 3.0: нет русской рулетке! — СПб.: Питер, 2011. — 208 с.: ил.

УДК 336.67

*Верюжская А.С.
студент 4 курса*

направление «Экономика»

Высоцкая Т. Р., к.э.н.

*научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»*

*Северный (Арктический) федеральный университет
имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск*

НОРМАТИВНАЯ БАЗА, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩАЯ ВОПРОСЫ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Аннотация: статья раскрывает основные нормативные документы, регулирующие вопросы учёта финансовых результатов организации. Также, все существующие документы распределяются по четырём существующим уровням нормативного регулирования, каждый уровень рассматривается отдельно.

Ключевые слова: нормативная база, учёт финансовых результатов.

Abstract: the article reveals the basic normative documents regulating the issues of accounting of financial results of the organization. Also, all existing documents are distributed to the four existing levels of regulation, each level is treated separately.

Key words: regulatory framework, accounting for financial results.

Финансовый результат представляет собой разницу между суммами доходов и расходов предприятия. Превышение доходов над расходами означает прирост имущества предприятия – прибыль, в то время как превышение расходов над доходами будет означать убыток. Полученный предприятием за отчётный год финансовый результат в виде прибыли или

убытка соответственно приводит к увеличению или уменьшению собственного капитала предприятия [4].

Финансовые результаты представляют собой отдельный раздел Плана счетов, который так и называется «Финансовые результаты». В нем отражаются данные о полученных доходах и произведённых в целях получения этих доходов расходах в разрезе основной и прочей деятельности предприятия.

Учёт финансовых результатов строго регламентирован законодательством Российской Федерации. В настоящее время согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учёте», утвержденному 06 декабря 2011 г. №402-ФЗ сложилась четырёхуровневая система нормативного регулирования [3].

Первый уровень документов составляют законы и законодательные акты, прямо или косвенно регулирующие постановку бухгалтерского учёта финансовых результатов в организации, а также представление бухгалтерской отчётности. Весьма важными нормативными документами системы первого уровня регулирования являются Налоговый кодекс Российской Федерации, а также Федеральный закон №402-ФЗ. Он занимает особое место в первой группе документов, ведь в нем закреплён ряд важных принципов и правил ведения бухгалтерского учёта финансовых результатов, изложены основы ведения учёта.

Второй уровень системы нормативного регулирования формируют положения по бухгалтерскому учёту, утверждаемые Министерством финансов Российской Федерации, которые фиксируют минимальные требования государства к ведению бухгалтерского учёта и составлению бухгалтерской отчётности исходя из потребностей рыночной экономики и мировой практики.

Документы третьего уровня - методические указания и инструкции по ведению бухгалтерского учёта финансовых результатов, а также методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, инструкции по заполнению форм бухгалтерской отчётности. Важнейшими документами этого уровня являются План счетов бухгалтерского учёта и Инструкция по его применению [5].

Четвёртый уровень в системе регулирования занимают рабочие документы организации, формирующие ее учётную политику в методическом, техническом и организационном аспектах. Наряду с документами об учётной политике организации имеется и ряд других документов: например, внутренние инструкции, необходимые для успешной работы организации и ведения бухгалтерского учёта финансовых результатов в системе управления организацией и решения задач её функционирования [6]. Основные документы, регулирующие бухгалтерский учёт финансовых результатов, отражены в таблице 1.

Таблица 1 - Перечень нормативных документов, на основании которых

организуется бухгалтерский учёт финансовых результатов

Вид документа	Примечание
Первый уровень нормативного регулирования	
Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учёте» №402-ФЗ (в ред. от 23.05.2016 г.)	Устанавливает основные требования и допущения бухгалтерского учёта финансовых результатов
Налоговый кодекс РФ (в ред. от 28.12.2016 г.)	Раскрывает особенности системы всех видов налогов и сборов
Второй уровень нормативного регулирования	
Положение по ведению бухгалтерского учёта и отчетности в РФ, утв. приказом Минфина РФ от 29.07.1998 №34н (ред. от 24.12.2010, с изм. от 08.07.2016 г.)	Устанавливает требования и принципы ведения учёта финансовых результатов
Положение по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» 9/99, утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. №32н (в ред. от 06.04.2015 г.) Положение по бухгалтерскому учёту «Расходы организации» 10/99, утв. приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. №33н (в ред. от 06.04.2015 г.)	Дают определение финансовых результатов, регламентируют способы их ведения, признания, а также регулируют раскрытие информации в бухгалтерской отчётности
Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт расчетов по налогу на прибыль организаций» 18/02, утв. приказом Минфина от 19 ноября 2002 г. №114н (в ред. от 06.04.2015 г.)	Раскрывает специфику учёта постоянных, временных разниц, постоянных налоговых обязательств, отложенных налоговых активов и обязательств, их признание и отражение в бухгалтерском учёте при расчете налога на прибыль
Положение по бухгалтерскому учёту «Учётная политика организации» 1/08, утв. приказом Минфина РФ от 06.10.2008 г. №106н (в ред. от 06.04.2015 г.)	Раскрывает способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, применение счетов, системы регистров бухгалтерского учёта, обработки информации
Третий уровень нормативного регулирования	
План счетов бухгалтерского учёта и Инструкция по его применению, утв. Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. №94н (в ред. от 08.11.2010 г.)	Предусматривает синтетические счета для учёта финансовых результатов
Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утв. Приказом Минфина РФ от 13.06.1995 г. №49н (в ред. от 08.11.2010 г.)	Устанавливают требования к порядку проведения инвентаризации финансовых результатов
Четвёртый уровень нормативного регулирования	
Учётная политика предприятия	Устанавливает порядок отражения в учёте доходов и расходов организации

Бухгалтерская (финансовая) отчётность определяется в Федеральном законе №402 как информация о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчётный период, систематизированная в соответствии с требованиями, установленными №402-ФЗ [1].

Правила формирования в бухгалтерском учёте информации о доходах и расходах юридических и физических лиц, являющихся индивидуальными предпринимателями, определены положениями по бухгалтерскому учёту «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утверждёнными приказами Минфина России от 6 мая 1999 г. №33н (в ред. от 06.04.2015 г.) №32н и №33н соответственно.

Для обобщения информации о доходах и расходах, отражения финансового результата предназначена форма «Отчёт о финансовых результатах», предусмотренная Приказом Минфина России от 02 июля 2010 г. №66н «О формах бухгалтерской отчётности организаций» (в ред. от 06.04.2015 г.) [2].

Использованные источники:

1. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учёте» №402-ФЗ (в ред. от 23.05.2016 г.)
2. Положение по ведению бухгалтерского учёта и отчетности в РФ, утв. приказом Минфина РФ от 29.07.1998 №34н (ред. от 24.12.2010, с изм. от 08.07.2016 г.)
3. Васильева А.С. Роль малого бизнеса в развитии экономики Архангельской области. Современное состояние, проблемы и пути решения. Монография. Saarbrücken, 2016г, 73 стр.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учёт: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2016. – 512 с.
5. Соколова И.Н., Васильева А.С. Актуальные вопросы оплаты труда персонала в современных условиях//Экономика и социум.- 2016.- №3 (22). - стр. 1207-1210.
6. <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=866058> статья «Теоретические основы учета финансовых результатов деятельности предприятия» (дата обращения 30.01.2017)

Ветчинина Е.В.
студент магистратуры, 2 курс
кафедра «Государственного, муниципального
и корпоративного управления»
Чикина С.Ю., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Государственного, муниципального
и корпоративного управления»
Рязанский государственный радиотехнический университет
Россия, г. Рязань

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНЫХ КОНТРАКТОВ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: статья посвящена истории развития системы социальных контрактов на территории Российской Федерации. В работе рассмотрены конституционные предпосылки внедрения данного вида помощи, раскрыта сущность социального контракта как новой формы оказания адресной поддержки малоимущим гражданам.

Ключевые слова: государственная социальная помощь, малоимущее население, социальный контракт, социальная адаптация.

Vetchinina E.V.
Graduate student, 2nd year
Department of «State, municipal and corporate governance»
Supervisor: Chikina S.Y.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Department of «State, municipal and corporate governance»
Ryazan State Radio Engineering University
Russia, Ryazan

DEVELOPMENT OF THE SOCIAL CONTRACT IN THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation: the article is devoted to the history of development of system of social contracts in the Russian Federation. The paper deals with the constitutional preconditions of introduction of this type of assistance, reveals the essence of the social contract as a new form of targeted support for low-income citizens.

Keywords: state social assistance, needy population, the social contract, social adaptation.

Россия в соответствии с Конституцией (ст.7) — социальное государство, приоритетной задачей которого является достижение общественного прогресса. Основанием являются: социальное равенство, всеобщая солидарность, взаимная ответственность. Поэтому социальная политика российского государства должна быть направлена на создание

условий, обеспечивающих высокое качество жизни и свободное развитие каждого гражданина. Посредством социальной защиты населения государство пытается преодолеть социально-экономическое неравенство, причиной которому является потеря трудового дохода или средств к существованию из-за различных ситуаций.

Для того чтобы повысить эффективность адресной поддержки социально уязвимых слоев населения в России с 2010 года внедрена социальная технология поддержки граждан, попавших в трудную жизненную ситуацию – социальный контракт. На территории Рязанской области данный вид помощи действует с 2014 года.

Социальный контракт – это договор между малоимущим гражданином и органом социальной защиты о предоставлении этому человеку и его семье государственной помощи на основе разработанной программы по социальной адаптации гражданина и его семьи. Со своей стороны гражданин обязуется реализовать данную программу под контролем органа социальной защиты. Размер поддержки во многом зависит от формы помощи (денежные выплаты, натуральная помощь, предоставление социальных услуг) и возможностей региона. Контракт может быть заключен сроком от трех до двенадцати месяцев. Если результаты выполнения контракта будут положительными, то контракт может быть продлен. Социальная помощь на период действия контракта не лишает гражданина и его семью других видов социальной помощи.

Основой заключения договора является целевой характер оказания социальной помощи и использования предоставленной социальной помощи, поэтому выделенные средства могут быть потрачены на реализацию следующих мероприятий: 1) поиск работы; 2) переобучение или получение дополнительного образования; 3) осуществление индивидуальной предпринимательской деятельности; 4) ведение личного подсобного хозяйства; 5) иные мероприятия (в Рязанской области – пошив одежды для себя и своей семьи) [1].

В российскую практику социальный контракт в качестве формы оказания социальной помощи был внедрен на основе зарубежного опыта предоставления помощи одиноко проживающим гражданам или малоимущим семьям. США одними из первых начали реализовывать подобные программы оказания помощи малоимущим, особенно начиная со второй половины прошлого столетия.

Как отмечалось ранее, в 2010 г. в регионах России было дано начало новой технологии оказания адресной социальной помощи нуждающимся. Эксперимент по внедрению системы социальных контрактов был проведен в 17 субъектах Российской Федерации [2].

Мониторинг данного эксперимента, который был проведен Всероссийским центром уровня жизни населения в 2012 году, позволил выделить множество положительных аспектов рассматриваемой технологии

оказания адресной социальной помощи.

Предоставление помощи на основании социального контракта регионами-участниками эксперимента характеризовалось как эффективное. В этих субъектах повысилась результативность и адресность оказания поддержки слабо защищенным слоям населения, а также улучшилось межведомственное взаимодействие местных органов исполнительной власти, к сфере деятельности которых относятся механизмы по решению задач, направленных на преодоление тяжелого материального положения и выхода на самообеспечение малообеспеченных граждан и их семей [3].

В настоящее время локальные документы, предусматривающие оказание государственной социальной помощи на основании социального контракта, приняты в 82 субъектах Российской Федерации [4].

Использованные источники:

1. О государственной социальной помощи: федеральный закон от 17 июля 1999г. № 178-ФЗ (ред. от 21.07.2014) [Электронный ресурс]. – Удаленный доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 04.02.2017).
2. О проведении в ряде субъектов Российской Федерации эксперимента по оказанию государственной социальной помощи малоимущим семьям и малоимущим одиноко проживающим гражданам на основе социального контракта: приказ Минздравсоцразвития РФ от 31.05.2010 № 399 [Электронный ресурс]. – Удаленный доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 04.02.2017).
3. Бобков, В.Н. Социальный контракт как основа модернизации социальной поддержки трудоспособного малоимущего населения [Текст] / В.Н. Бобков, А.А. Гулюгина, Н.С. Маликов, Е.Ю. Чесалкина // Уровень жизни населения регионов России. – 2011. - №3. – С.4-19.
4. О практике применения и эффективности оказания семьям с детьми государственной социальной помощи на основании социального контракта в субъектах Российской Федерации для использования органами социальной защиты: информация от 24 февраля 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rosmintrud.ru/docs/mintrud/analytics/60>, свободный (дата обращения 04.02.2017).

Винокурова А.В.
студент 1 курса магистратуры
Муромский институт (филиал) федерального государственного
бюджетного образовательного учреждения высшего образования
«Владимирский государственный университет имени Александра
Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ**

Аннотация

В статье проанализированы основные вопросы управления предпринимательскими рисками, как инструменту снижения вероятности наступления рискованных событий. В статье рассмотрены методы оценки предпринимательских рисков и способы их снижения.

Vinokurova.A.V., 1st year student of magistracy,
Murom Institute (branch) of federal state budgetary educational
institution of higher education
"Vladimir State University named after Alexander G. and Nicholas G.
Stoletovs"

IMPROVED MANAGEMENT OF BUSINESS RISKS

Abstract

The article analyzes the main issues of entrepreneurial risk management, as a means of reducing the probability of occurrence of risk events. The article considers methods of assessment of business risks and ways to reduce them.

Влияние рисков сказывается на всех сторонах работы предприятия, ухудшая его финансовое положение, сбытовые возможности, способность отвечать по своим обязательствам и другие аспекты.

Из этого видна актуальность и необходимость наличия на предприятии эффективной системы управления риском. Эта система позволит, управляя рисками и снижая их влияние до минимального уровня, не допустить дальнейшего углубления кризиса большинства сфер деятельности и, в конечном итоге – стабилизировать положение.[4 с.57]

Риски воздействуют на различные стороны работы предприятия и, как правило, воздействие это носит негативный характер. Особенно вредно присутствие и влияние фактора риска на предприятие, уже находящегося в кризисе. Работу по стабилизации положения необходимо начинать с управления рисками, то есть разрабатывать и внедрять экономически целесообразные для предприятия рекомендации и мероприятия, направленные на уменьшение финансовых потерь, связанных с риском.

Любое предприятие, заинтересованное в снижении возможных потерь, связанных с экономическим риском, должно решить для себя несколько проблем:[2 с.134]

- оценить возможные убытки, связанные с экономическими рисками;
- принять решение о том, оставляет ли она у себя определенные риски, т. е. несет ли всю ответственность по ним сама, отказывается от них или передает часть или всю ответственность по ним другим субъектам;
- по тем рискам или той части рисков, которые она оставляет у себя, фирма должна разработать программу управления ими, основной целью которой является снижение возможных потерь.

Решение этих задач возможно на основе разработки специальной программы целевых мероприятий по управлению риском на уровне предприятия. Разработка подобной программы на уровне предприятия должна обеспечивать такое управление рисками, при котором основным элементам структуры и деятельности фирмы гарантируются высокая устойчивость и защищенность от внутренних и внешних экономических рисков.[2 с.178]

Управление рисками включает в себя следующие фазы:

- Выбор стратегии и тактики управления риском;
- Определение средств, приёмов и методов управления риском;
- Разработку программы по снижению степени риска.

Основная задача представляет собой разработку программы управления рисками, внедрение и реализация, которой будут способствовать уменьшению возможного ущерба для предприятия.

Механизмы нейтрализации рисков включают в свой арсенал средства разрешения риска, приёмы и методы снижения уровня риска. Средства разрешения риска достаточно распространены в предпринимательской деятельности.

Основой разрешения рисков являются качественные подходы к управлению рисками:[1 с.93]

- избежание риска, т. е. уклонение от мероприятия, связанного с риском;

- удержание риска – оставление риска за субъектом предпринимательской деятельности, его ответственности;

- передача риска кому-то другому, например, страховой компании;

- поиск гарантов, которые заинтересованы в уникальных услугах.

Основными мерами уклонения от риска для предприятия являются:

1. Отказ от использования в больших объёмах заёмного капитала. Снижение доли заёмных финансовых средств позволяет избежать одного из наиболее существенных рисков – потери финансовой устойчивости предприятия. Однако такое избежание риска влечёт за собой снижение возможности получения дополнительной суммы прибыли на вложенный капитал.

2. Отказ от чрезмерного использования оборотных активов в низколиквидных формах. Повышение уровня ликвидности активов застраховывает от риска неплатёжеспособности предприятия в будущем

периоде, но лишает дополнительных доходов от расширения объёма продажи продукции в кредит и частично порождает новые риски, связанные с нарушением ритмичности операционного процесса из-за снижения размера страховых запасов готовой продукции.

3. Отказ от услуг не очень надёжных партнёров, так как организация стремится работать только с убедительно подтвердившими свою надёжность потребителями и поставщиками.

4. Отказ от инновационных и иных проектов, уверенность в выполнимости или эффективности которых вызывает хотя бы малейшие сомнения. Однако подобная мера может привести к риску потери конкурентоспособности.

Содержание перечисленных мер уклонения от рисков показывает, что некоторые из них лишь лишают предприятие дополнительных источников получения дохода и формирования прибыли, а соответственно отрицательно влияют на темпы его экономического развития и эффективность использования собственного капитала.

Использованные источники:

1. Иода Е.В., Иода Ю.В., Мешкова Л.П., Болотина Е.Н. Управление предпринимательскими рисками, издание 2 - ое, Тамбов, Издательство ТГТУ, 2002. - 113с.
2. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. М. 2003. - 251 с.
3. Половинкин П.Д. Риск в предпринимательской деятельности. М. 2004. - 320с.
4. Тэпман Л.Н. Риски в экономике: Учеб. Пособие для вузов/ Под ред. Проф.В.А. Швандара. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2002. - 380с.

УДК 339.52

Водопьян Е.Е.

студент 2 курса

факультет «Экономика предприятий и организаций»

Дедер С. А.

студент 2 курса

факультет «Экономика предприятий и организаций»

Тельнова Н.Н., к.э.н.

доцент

кафедра "Предпринимательство и мировая экономика"

Ставропольский Государственный Аграрный Университет

Россия, г. Ставрополь

ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Современный этап развития человечества характеризуется стремительным ростом значения Всемирной торговой организации. В

данной статье рассматриваются ее главные задачи и роль в развитии международного сотрудничества и торговых взаимоотношений между странами.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация, мировая экономика, потребитель, рыночные отношения, экономика страны.

The present stage of a development of humanity is characterized by rapid growth of value of the World Trade Organization. In this article its main tasks and a role in development of international cooperation and trade relations between the countries are considered.

Keywords: World Trade Organization, world economy, consumer, market relations, national economy.

Начало XXI века отличается как новыми тенденциями и формами развития мировой экономики, которые проявляются в первую очередь в процессе глобализации, так и новыми проблемами. Процесс глобализации мировой экономики возвышает свои требования к системе международных организаций. Во многом определяющую роль в этом процессе играет Всемирная торговая организация.

За пятьдесят лет существования ВТО в значительной мере была преодолена тенденция усиления протекционизма. Результатом данного процесса выступает рост международной торговли с 1948 по 2000г. мировой экспорт вырос с 346 млрд. долл. до 6 346 млрд. долл., то есть более чем в 18 раз.

Но помимо положительных есть и отрицательные последствия глобализации. Примером подобного явления служит кризис 1997-1998 гг., затронувший новые индустриальные страны Восточной и Юго-Восточной Азии.

Также следует отметить направление политиков, выступающих против процесса либерализации мировой торговли и всех международных экономических организаций. По их мнению, данный процесс приводит к перераспределению мирового дохода в пользу развитых стран и открывает достижения НТП только крупным ТНК, происходит ухудшение экономического положения бедных слоев населения в развивающихся странах.

Деятельность ВТО не наглядна, так как эта организация не выдает кредитов и не формирует экономическую политику государств. Но в то же время роль ВТО в мировой экономике невозможно переоценить. В нее входят более 150 стран, на долю которых приходится 95% оборота в мировой торговле.

Главная задача ВТО определяется установлением основополагающих правил международной торговли.

Необходимо так же отметить, что преимуществ ВТО гораздо больше чем недостатков. Это доказывает тот факт, что большинство развитых стран входит в ее состав. Кроме экономических выгод, которые выражаются в

свободном обмене товарами, эта организация оказывает положительное влияние на политическую и социальную ситуацию в странах-членах и на благосостояние отдельных его граждан.

Выгоды от данной организации для потребителей представляются в первую очередь понижением стоимости жизни.

Данная ситуация складывается из-за снижения протекционистских торговых барьеров. В результате понижается стоимость не только готовой импортируемой продукции, но и отечественной, в производстве которой используются импортируемые компоненты. Вместе с понижением торговых барьеров поощряется конкуренция, в результате чего и выигрывает потребитель.

Более широкий выбор товаров и услуг - еще одно преимущество свободной торговой системы. Ассортимент отечественных товаров на рынке расширяется за счет снижения цен на импортные материалы, компоненты и оборудование. Конкуренция стимулирующее влияние на повышение эффективности отечественного производства, косвенное снижение цен и повышение качества продукции.

Выгоды ВТО для экономики страны в целом делятся на экономические и политические. Экономические выгоды выражаются в повышении доходов. Эта выгода является следствием понижения торговых барьеров и роста торговли.

За счет деятельности экспортеров происходит повышение дохода государства, а это в свою очередь позволяет перераспределить ресурсы, повысить производительность и расширить масштабы производства.

С развитием торговли в долгосрочном периоде произойдет повышение занятости, особенно в тех отраслях экономики, которые можно отнести к экспортным. Однако в краткосрочном периоде будет невозможно избежать потери рабочих мест из-за высокой конкуренции отечественных предприятий с импортными производителями.

За счет упрощения системы таможенных пошлин и других торговых барьеров происходит повышение эффективности внешнеэкономической деятельности государства. Это, в свою очередь привлекает партнеров и повышает товарооборот. А приток капитала в страну в форме прямых иностранных инвестиций создает дополнительные рабочие места и улучшает благосостояние населения в целом.

Помимо экономических выгод государство получает и определенные политические выгоды.

Свободная торговля способствует борьбе с коррупцией и внесению позитивных изменений на законодательном уровне, что в конечном итоге благоприятно сказывается на инвестировании отечественных производств со стороны иностранных государств и отдельных инвесторов.

Прозрачность и гласность тоже выступает в качестве политической выгоды от свободной торговле наравне с критериями безопасности и

стандартизацией продукции. Применение принципа равенства также вызывает положительные результаты на политическую обстановку, сокращая возможность произвола и обмана со стороны отдельных производителей.

Выгода системы ВТО для взаимоотношений между странами определяется обеспечением равных шансов для всех стран – участниц и эффективным механизмом решения споров.

Каждый спор рассматривается, прежде всего, с точки зрения действующих норм и правил. После принятия решения страны концентрируют свои усилия на его выполнении, и, возможно, последующем пересмотре норм и правил путем переговоров. Соглашения ВТО создают правовую основу для принятия четкого решения.

Главным преимуществом является укрепление международной стабильности.

Торговая система ВТО помогает беспрепятственному осуществлению торговли и обеспечивает страны конструктивным и справедливым механизмом для разрешения споров по торговым вопросам, тем самым создавая и укрепляя международную стабильность и сотрудничество.

Использованные источники:

1. Булатов А. С. Мировая экономика: Учебник. М.: Экономистъ, 2005.
2. Доронина Н.Г. Многосторонние международные договоры и российское законодательство об инвестициях//Журнал российского права.2002. N 11.с.109-120.
3. Зенкина И.В. Всемирная торговая организация в схемах. - Спб.: «Наука», 2002.
4. Ливенцев Н.Н., Лисоволик Я.Д. Актуальные проблемы присоединения России к ВТО. М.: Экономика, 2002.

Волошина А.А.

студент

Селюков М.В., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Институт управления

НИУ «БелГУ»

России, г. Белгород

ТАМОЖЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В РФ

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностями развития таможенной инфраструктуры, а также некоторых элементов системы таможенной инфраструктуры РФ.

Ключевые слова: инфраструктура, таможенная инфраструктура, таможенные органы.

Voloshina A.A.
student of the Institute of Management
NIU «BSU»
Russia, Belgorod
Scientific adviser:
Selyukov M.V, c.e.s., assistant professor
Institute of management
NIU «BSU»
Russia, Belgorod

THE DEVELOPMENT OF CUSTOMS INFRASTRUCTURE IN RUSSIA

Annotation: *This article discusses issues related to the peculiarities of the customs infrastructure development, as well as some elements of the Russian customs infrastructure system.*

Keywords: *infrastructure, customs infrastructure, customs authorities.*

UDC: 330

В течение последних двух десятилетий в мировой торговле протекали сложные процессы, которые характеризовались как положительными, так и отрицательными факторами. Именно в этот период отмечалось быстрое и масштабное развитие международной торговли.

Понятие инфраструктура происходит от латинского «infra» – ниже, под; и «structura» – здание, расположение. Термин означает комплекс отраслей хозяйства, которые обслуживают промышленное и сельскохозяйственное производство. Под комплексом отраслей хозяйства следует понимать строительство шоссейных дорог, каналов, портов, мостов, складов, энергетическое хозяйство, транспорт, связь, водоснабжение и канализация.

Таможенная инфраструктура – стационарные технические средства таможенного контроля, таможенные лаборатории, СВХ и таможенные склады, которые учреждены таможенными органами, а также административные здания, информационные системы, информационно-телекоммуникационные сети, сети связи, вычислительные центры таможенных органов⁵⁴.

Разработка идей инфраструктуры в таможенных органах нашла отражение в работах таких авторов как: Ю.С. Игошина⁵⁵, А.А. Ковылин⁵⁶,

⁵⁴Черных В.А. Управление таможенным делом / В.В.Макрусов, В.А.Черных. - Изд-во - М. : Троицкий мост, 2012. - 448 с.

⁵⁵Игошина Ю.С. Современный подход к развитию таможенной инфраструктуры / Ю.С. Игошина // Таможенная политика на Дальнем Востоке. - 2012. - № 3. - С. 80-86.

⁵⁶Ковылин А.А. Чтобы не менять стратегию / А.А. Ковылин // Таможенная политика на Дальнем Востоке. - 2014. - № 4. - С. 91-94.

М.В. Медведева⁵⁷.

От таможенной инфраструктуры зависит организация и управление таможенных органов, потому на исследование берутся все элементы инфраструктурного обеспечения деятельности таможенной службы, которое можно поделить на 3 большие группы:

1 группа – таможенные объекты, создающие условия для функционирования таможенных органов, помещения товаров под таможенные процедуры, и обслуживание пассажиров.

Это материально-техническая база таможенных органов:

- Административные здания;
- Пункты пропуска и перехода;
- Таможенные склады;
- СВХ;
- Магазины беспошлинной торговли;
- ЗТК на вокзалах, в аэропортах.

2 группа – системы, средства и виды деятельности, которые обеспечивают осуществление таможенных процедур, передачу информации о ходе этого процесса, а также полученных результатах:

- Технические средства таможенного контроля;
- Технические средства таможенной экспертизы;
- (ЕАИС) ФТС России.

3 группа – социальная инфраструктура, предназначенная для условий воспроизводства жизнедеятельности сотрудников таможенных органов и организаций.

Предназначение таможенной инфраструктуры – обеспечение эффективного выполнения функций таможенного администрирования.

Основными направлениями развития таможенной инфраструктуры являются:

- Обустройство Государственной границы РФ;
- Создание современных таможенно-логистических терминалов;
- Внедрение новых информационно-технических средств обеспечения деятельности таможенных органов;
- Улучшение технологии формирования и ведения данных таможенной статистики в соответствии с международными стандартами;
- Развертывание сети стационарных и передвижных ИДК;
- Создание операционного центра для обработки информации и принятия решений.

Образование таможенной инфраструктуры зависит от комплекса политических, экономических, социальных вопросов.

⁵⁷Медведева М.В. Таможенная инфраструктура: понятие и перспективы развития / М.В. Медведева // Федеральная таможенная служба на новом рубеже: наука и практика, проблемы и перспективы. - 2014. - № 2. - С. 272-277.

Договорно-правовое определение государственной границы – одно из главных условий. Является ли граница таможенной это зависит от признания или непризнания государственной границы. Только государственная граница определяет предел таможенной территории, а также, и таможенную границу страны, которую таможня вправе оборудовать для того, чтобы осуществлять свои функции.

Устанавливается порядок размещения таможенных объектов, перемещения товаров через границу, обложения их пошлинами и налогами, применения мер экономической политики в соответствии с решением вопроса о таможенной границе.

Для обеспечения нормальной работы объектов таможенной инфраструктуры в таможенных органах формируются особые подразделения эксплуатации объектов таможенной инфраструктуры.

Эти подразделения осуществляют и контролируют содержание и техническую эксплуатацию зданий, сооружений и оборудования таможенного органа в соответствии с действующими требованиями нормативных актов, а еще своевременное и высококачественное проведение текущего ремонта и подготовку объектов к работе в зимний период.

Сам процесс создания и развития таможенной инфраструктуры, отвечающей современным требованиям, считается достаточно сложным и очень дорогим процессом.

В нем должны учитываться всё многообразие факторов, которые влияют на обеспечение таможенных органов объектами таможенной инфраструктуры, братья во внимание их наличие и состояние, тщательно определяться потребность в развитии с учетом решаемых задач, форм и способов служебных действий и реального финансирования таможенных органов.

То есть, необходима формализованная модель, опираясь на которую можно было бы автоматизировать процессы сбора и анализа данных по объектам таможенной инфраструктуры, выработки предложений для принятия решений по их развитию и совершенствованию.

Использованные источники:

1. Игошина, Ю.С. Современный подход к развитию таможенной инфраструктуры [Текст] / Ю.С. Игошина // Таможенная политика на Дальнем Востоке. - 2012. - № 3. - С. 80-86.
2. Ковылин, А.А. Чтобы не менять стратегию [Текст] / А.А. Ковылин // Таможенная политика на Дальнем Востоке. - 2014. - № 4. - С. 91-94.
3. Медведева, М.В. Таможенная инфраструктура: понятие и перспективы развития [Текст] / М.В. Медведева // Федеральная таможенная служба на новом рубеже: наука и практика, проблемы и перспективы. - 2014. - № 2. - С. 272-277.
4. Омуралиев, А.М. Инфраструктура в системе организации таможенной деятельности [Текст] / А.М. Омуралиев // Наука, новые технологии и

УДК 332.1

*Гагарина С.Н., к.э.н.
доцент*

кафедра Экономики

Чаусов Н.Ю., к.э.н.

доцент, зав. кафедрой Менеджмента

Морозова С.В.

студент магистратуры 1 курса

физико-технологический институт

Чаусов Н.Н.

студент 2 курса

физико-технологический институт

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского

Россия, г. Калуга

**БЕДНОСТЬ И НЕРАВЕНСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ:
ПРОБЛЕМЫ, ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ ИЗМЕРЕНИЯ
И ОЦЕНКА**

Аннотация: В статье показано, что ключевой задачей социально-экономического развития России выступает сокращение бедности и неравенства как важнейших показателей уровня и качества жизни населения. Определены особенности российской бедности и социально-экономического неравенства. Рассмотрены методы установления порога бедности в различных странах. На примере Калужской области проведен анализ уровня бедности и дана оценка экономического неравенства.

Ключевые слова: уровень жизни, качество жизни, социально-экономическое неравенство, бедность, доходы населения, социально-экономическая политика

Gagarina S.N., PhD in Economics

Associate Professor of the Economics Department

Kaluga State University

Russia, Kaluga

Chausov N.Yu., PhD in Economics

Head Chair of the Management Department

Kaluga State University

Russia, Kaluga

Morozova S. V., graduate student

1 rdyear, Physics and Technology Institute

Kaluga State University

Russia, Kaluga

Chausov N. N., student

**POVERTY AND INEQUALITY IN MODERN RUSSIA: PROBLEMS,
REVIEW THE CURRENT APPROACHES MEASUREMENT AND
EVALUATION**

Abstract: The article shows that the key objective of socio-economic development of Russia serves to reduce poverty and inequality as the most important indicators of the level and quality of life. The features of the Russian poverty and socio-economic inequalities. The methods of establishing a poverty line in different countries. On the example of the Kaluga region held the level of poverty analysis and an assessment of economic inequality.

Keywords: standard of living, quality of life, economic and social inequality, poverty, household income, socio-economic policy

В начале 90-х гг. прошлого столетия внимание экономистов и политиков было переориентировано с валовых показателей экономического роста на показатели изменений в качестве жизни людей. Это объясняется тем, что традиционные макроэкономические показатели (объем валового внутреннего продукта (ВВП) и среднедушевой доход) не могут адекватно охарактеризовать развитие во всем его многообразии. Так, например, качество жизни людей может быть относительно низким при формально высоких показателях экономического роста, и, наоборот, высокое качество жизни страны (региона) возможно и при умеренных показателях экономического роста [8]. В этой связи на смену классической теории экономического развития, базирующейся на показателе ВВП на душу населения по паритету покупательной способности, пришла современная Концепция человеческого развития. Человеческое развитие, означающее в общем смысле реализацию потенциала человека, стало рассматриваться как основная цель общественного прогресса, а экономический рост – как средство его достижения. Глобализация не только расширяет возможности прогресса, но углубляет и создает новые вызовы в сфере развития: неравенство обостряется; безопасность людей становится более хрупкой; изменение климата оказывает воздействие на все большее число человеческих жизней. Современные исследования показывают, что уровень человеческого развития продолжает расти, но темпы его повышения снизились во всех регионах мира и прогресс весьма нестабилен. При этом согласно Концепции, развитие человека предполагает сохранение позитивных результатов в течение длительного времени. Как отмечается в Докладе о человеческом развитии 2013: «прогресс человеческого развития, обеспеченный устойчивым путем, выше достижений, полученных за счет будущих поколений».

Странами мира активно разрабатываются стратегии выхода из

кризисов, обеспечения безопасности, ускоренного роста качества жизни населения и устойчивого социально-экономического развития общества, в основе которых, лежат разнородные измерители, индикаторы, индексы, параметры и рейтинги [9].

В настоящее время в России эффективным инструментом решения социально-экономических проблем является стратегическое планирование. При этом регионы России, являясь субъектами развития, активно формируют свои долгосрочные стратегические цели социально-экономического развития и вырабатывают пути их достижения. Эти стратегии объединяет главная цель – обеспечение достойного уровня и качества жизни населения, современных стандартов материального и духовного благополучия населения, основанное на сбалансированном росте экономики, эффективном государственном и местном самоуправлении, интенсивном развитии потенциальных возможностей и традиционных ценностей [2].

Устойчивое развитие региона предполагает стабильность его функционирования как сложной социо-эколого-экономической системы. В целях обеспечения сбалансированности и сохранения динамики роста необходимо эффективно управлять составляющими элементами региональной экономической системы [4]. Особую актуальность на современном этапе, в условиях построения новой инновационной модели, имеют вопросы управления качеством жизни населения, нацеленные на развитие человеческого потенциала. При этом «решительные инвестиции в сфере социальной политики» рассматриваются как фактор преобразований в области развития: «инвестирование в человеческий потенциал – посредством здравоохранения, образования и других государственных услуг – является не «придатком» к процессу роста, а его неотъемлемой частью» [5]. Это актуализирует необходимость разработки социально-экономической политики, проводимой на всех уровнях публичной власти, на результатах оценки качества жизни населения соответствующих территорий. Параметры оценки качества жизни населения являются как качественными, так и количественными. Однако вне зависимости от характера отдельных групп или показателей их положительная динамика является единственным обоснованием эффективности проводимых государством мер по регулированию уровня и качества жизни.

Широкий спектр показателей качества жизни населения включает и различные измерители уровня бедности, социально-экономического неравенства. При этом ключевой задачей социально-экономического развития России, во многом определяющей не только политическую стабильность страны, но и её перспективы в глобальном мире, выступает сокращение бедности и социально-экономического неравенства. Поэтому в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, разработанной Министерством экономического

развития РФ, снижение бедности и неравенства отнесено к приоритетным задачам социально-экономической политики РФ, а показатели уровня и профиля бедности – к числу основных индикаторов эффективности инвестиций в человеческий капитал, являющийся главным фактором экономического роста.

Бедность, как экономическая категория, отражает экономическое и социокультурное состояние людей, имеющих минимальное количество ликвидных ценностей и ограниченный доступ к социальным благам. По мнению лауреата Нобелевской премии по экономике (1998 г.) Амартии Сена, абсолютно бедные люди помимо нехватки материальных средств часто страдают от недостатка возможностей (знаний, здоровья, связей и т.д.), необходимых для генерирования их доходов. Данный подход к бедности лежит в основе индекса многомерной бедности (ИМБ), разработанного Программой развития ООН и используемого с 2010 г. С помощью ИМБ осуществляется учет серьезных деприваций, одновременно испытываемых людьми в области здравоохранения и образования. ИМБ отражает масштабы многомерной бедности, а также ее глубину – то есть, среднее число деприваций, которые испытывают люди.

Главная задача в количественном исследовании бедности состоит в том, чтобы выявить те семьи (домохозяйства), которые бедны. Самым простым способом измерения бедности выступает денежное исчисление. При этом для разграничения бедных и небедных вводится понятие порога бедности. Порог (черта) бедности – это сумма денежных средств, обеспечивающих возможность индивиду или семье, удовлетворения определенного набора минимальных потребностей, необходимых для сохранения жизнеспособности, трудоспособности. Порог бедности зависит от экономического уровня развития страны и общего стандарта уровня жизни в конкретном обществе. При изучении бедности большую роль играют минимальные социальные стандарты, которые призваны установить те пороговые значения социальных благ для человека, ниже которых опускаться нельзя (с позиций современных представлений об уровне и качестве жизни). Этот «стандартный» уровень социальных благ, гарантированный каждому человеку, должен быть доступным по цене или вообще бесплатным для потребителя, т.е. частично или полностью оплаченным из бюджетных и внебюджетных средств.

Многие аспекты бедности (как единицы измерения степени, в которой люди лишены товаров, услуг, ресурсов и возможностей, необходимых для обеспечения долгой, здоровой и качественной жизни) слишком сложны. Это вызывает трудности в надежном их отражении с помощью одного сводного показателя. В этой связи, как показывает мировой опыт, в качестве инструментов измерения используются абсолютные, относительные и субъективные показатели уровня бедности. Широкое распространение получили первые две концепции (абсолютная и относительная бедность),

однако они не лишены определённых практических проблем, которые могут отрицательно сказаться на возможности межстранового сравнения. Последняя концепция в настоящее время редко применяется для мониторинга бедности (в основном в связи с тем, что немногие обследования включают субъективные вопросы).

В России нижней границей бедности является величина прожиточного минимума (ПМ), а бедным считается население, имеющее доходы ниже величины прожиточного минимума, так называемая абсолютная бедность. С помощью ПМ оценивается уровень жизни населения, регулируются доходы, он учитывается при социальных выплатах. При определении прожиточного минимума в России используется так называемый «корзиночный подход». Минимально приемлемые нормы питания и расходы на непродовольственные товары и услуги (лекарства, санитарная гигиена, жилищно-коммунальные услуги и др.) исчисляются на основе потребительской корзины. Прожиточный минимум и потребительская корзина представляют собой две стороны одного и того же, а именно минимума средств, необходимых человеку для жизни. Разница состоит в том, что корзина выражает натуральную сторону (перечень продуктов питания, а также необходимых предметов и услуг), тогда как прожиточный минимум представляет собой стоимостную оценку. Стоимость потребительской корзины – прожиточный минимум является нижней границей бедности. В свою очередь бедность считается недопустимо низким уровнем жизни.

Западная экономическая наука все больше внимания обращает на проблему экономического неравенства и бедности. Одним из показателей этой тенденции является вручение Нобелевской премии по экономике в 2015 г. англо-американскому экономисту Ангусу Дитону. Формулировка награды звучит следующим образом: «За анализ проблем потребления, бедности и социального обеспечения» [1]. Анализируя понятие бедности, Дитон отмечает, что наибольшую сложность представляет выбор критериев для оценки бедности. Нобелевский лауреат выделяет два метода для расчета бедности: метод Оршански, основанный на вычислении затрат домохозяйств, и метод исследовательского центра Гэллапа, который для определения «черты бедности» проводит опросы общественного мнения. При этом Дитон отдаёт предпочтение второму подходу, поскольку считает, что более объективно определить бедность могут сами члены общества.

Таким образом, Дитон предлагает определять «черту бедности» на основе общественного мнения, формируемого в процессе обсуждений и консультаций. По мнению экономиста, бедным является тот, кто не может вести достойный образ жизни, сравнимый с тем, который ведут окружающие его люди, соседи и друзья [1]. При этом лауреат Нобелевской премии акцентирует внимание на недостаточную объективность и достоверность информации, получаемой в процессе социологических исследований, и

официальной статистики. Вместе с тем в обществе существует огромное количество людей уровень жизни, которых незначительно выше или ниже «черты бедности» и любое ее изменение может оказать существенное влияние на официальную статистику.

Итак, как показывает мировой опыт, для оценки уровня бедности применяются различные методы. Так, показатели бедности Евросоюза основаны на относительной линии бедности и эквивалентных денежных доходах в качестве показателя благосостояния. Бедными признаются индивиды, чьи эквивалентные располагаемые доходы ниже 60% национального медианного дохода. Необходимо отметить, что 20-процентный уровень относительной бедности является верхним пределом для большинства европейских стран, для которых значения этого показателя находятся в пределах 10-20%. Например, во Франции размер выплат пенсий, пособий нуждающимся, зачастую превышает минимальный гарантированный денежный доход. В США официальная черта бедности, или минимальный доход семьи, определяется исходя из стоимости продуктов питания, по принятому рациону для семьи определенного размера, увеличенной в три раза. В США для расчета «черты бедности» принят, рассчитанный в 1963 г. по методу Оршански, минимум 3 тыс. долл. USA для семьи из четырех человек. Данная сумма проектируется на перспективу и индексируется в соответствии с динамикой цен (в 2012 г. составила более 23 тыс. долл. USA)[1].

В России с 2000 года при расчетах ПМ используется принятый в международной практике комбинированный или нормативно-статистический метод (т.е. оценка потребностей в продуктах питания строится на основе физиологических норм, а непродовольственных товаров и услуг – на основе эмпирических данных о структуре затрат на эти цели в бюджетах низкодоходных семей). Состав потребительской корзины пересматривается каждые пять лет. Трансформация перечня товаров и услуг, включаемых в прожиточный минимум, и различия в динамике цен на отдельные компоненты привели к существенным изменениям его структуры: на фоне двукратного роста расходов на услуги наблюдается существенное сокращение доли расходов на питание и непродовольственные товары. Прожиточный минимум рассчитывается для каждого субъекта РФ и для трех социально-демографических групп: лиц, младше трудоспособного возраста, трудоспособного и старше трудоспособного возраста. В России существует единая национальная линия бедности для населения в целом, применяемая для национального мониторинга, регулирования минимального размера оплаты труда и социальных программ для бедных.

Федеральная служба государственной статистики РФ формирует показатели в области статистики распределения доходов, начиная с 1970 года, и показатели по уровню бедности, начиная с 1992 года. До 1992 года статистические данные основывались на итогах специального

выборочного обследования доходов населения (ОДН) с охватом около 170 000 домохозяйств. С 1992 года в качестве источника информации стало использоваться бюджетное обследование домохозяйств с охватом 48 000 домохозяйств, а в 2017 году начался переход к ежегодному выборочному наблюдению доходов населения и участия в социальных программах с охватом 60 000 домохозяйств (160 000 домохозяйств каждые 5 лет). Внедрение ОДН предоставляет новые возможности с точки зрения информационной и аналитической емкости, последовательности оценок и устойчивости в плане качества показателей [6].

Рассмотрение динамики уровня и профиля населения, имеющего доходы ниже величины прожиточного минимума, являющегося официальной чертой бедности для России, показывает, что за постсоветский период уровень бедности был подвержен значительным колебаниям, и в 1992 г. после либерализации цен в число бедных попало более трети российского населения (33,5%).

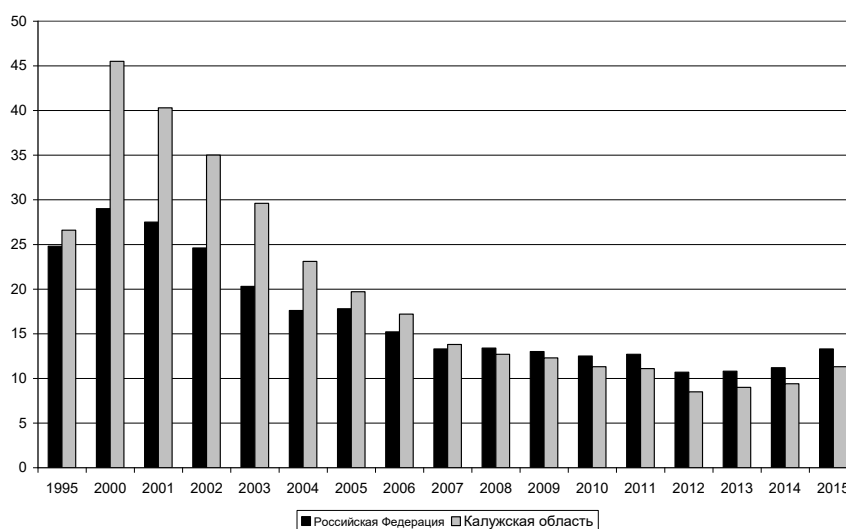


Рисунок 1 – Удельный вес населения с доходами ниже величины прожиточного минимума, %

Основываясь на данных официальной статистики, из рисунка 1 видно, что доля бедного населения в период 2000-2012 гг. имела устойчивую тенденцию снижения и величина этого показателя в Калужской области до 2007 г. превышала среднероссийский уровень, а с 2008 г. ниже уровня в среднем по РФ. Официальные данные о бедности в период кризиса 2008–2009 гг. не отражают отрицательной динамики данного показателя, однако альтернативные исследования в данной сфере (ежегодный мониторинг экономического положения и здоровья населения РМЭЗ-ВШЭ, проводимый НИУ ВШЭ) зафиксировали незначительный рост бедности в кризисных условиях [6].

По расчетам показателей уровня бедности, проведенным Росстатом, в 2015 г. численность населения, имеющего среднедушевые доходы ниже

среднедушевого дохода по Калужской области, составила 63,4 %, среднедушевые доходы у 11,3 % населения были ниже прожиточного минимума, который в 2015 г. составлял 9223 рубля на душу населения.

Величина прожиточного минимума и среднедушевых денежных доходов населения Калужской области имеют значения ниже среднероссийского уровня (в 2015 г. удельный вес в РФ 95,1% и 88,3% соответственно). При этом сокращается отставание от среднероссийского уровня в соотношении среднедушевых денежных доходов с величиной прожиточного минимума. В 1995 г. в Калужской области покупательная способность среднедушевых денежных доходов была незначительно выше среднероссийского уровня и характеризовалась 1,99 наборами товаров и услуг, входящими в бюджет прожиточного минимума, которые можно приобрести на среднедушевые денежные доходы. До 2002 г. наблюдается тенденция снижения покупательной способности среднедушевых денежных доходов населения Калужской области. С 2003-2012 гг. отмечается положительная динамика анализируемого показателя. В 2012 г. в Калужской области покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения превышает среднероссийский уровень на 2,1 % и характеризуется 3,64 наборами товаров и услуг, входящими в бюджет прожиточного минимума. В период 2013-2015 гг. снижение покупательной способности среднедушевых денежных доходов населения Калужской области обусловлено замедлением среднегодовых темпов роста среднедушевых денежных доходов по сравнению с темпами роста величины прожиточного минимума (107,3% и 117,6% соответственно).

Анализ состава и структуры населения с доходами ниже величины прожиточного минимума в сравнении со структурой населения в целом показывает следующие особенности российской бедности [6]:

- семьи с детьми и, соответственно, дети в возрасте до 16 лет по сравнению с другими социально-демографическими группами отличаются максимальным риском бедности, который, в 1,4 раза выше среднероссийского уровня. При этом риск бедности увеличивается с ростом числа детей в домохозяйстве, и неполные семьи с детьми чаще попадают в число бедных, чем полные;

- у пенсионеров, наоборот, риск попадания в число бедных существенно ниже, особенно, когда речь идет о работающих пенсионерах. У неработающих пенсионеров вероятность оказаться среди бедных длительное время была выше среднероссийского уровня, но за последние годы резко сократилась;

- сельские жители в два раза чаще оказываются в числе бедных, и разрыв между рисками бедности проживающих в городе и на селе увеличивается, однако в общей численности бедных, в связи с менее значительным удельным весом селян, преобладают городские жители;

- безработные, экономически неактивные, получатели социальных

пенсий и пенсий по инвалидности отличаются высокими рисками бедности;

- в общей численности бедного населения широко представлены работающие;

- гендерно-возрастной анализ динамики состава бедного населения свидетельствует о том, что увеличивается представительство молодежи в возрасте от 16 до 30 лет, женщин пенсионных возрастов и мужчин в трудоспособном возрасте;

- значительная доля бедных имеет в своей собственности жильё и, порой, очень дорогое.

На современном этапе при решении задачи повышения человеческого потенциала на международном уровне значимая роль отводится проблеме неравенства. Это подтверждает включение с 2010 г. показателей неравенства в формулу расчета индекса развития человеческого потенциала. Предполагается, что неравенство не только отражает качество человеческого капитала, но и, начиная с определенного критического уровня, становится препятствием для его развития и тормозом для экономического роста. При этом речь идет, не о любом неравенстве, которое само по себе является важным стимулом для развития и конкуренции, а именно о крайних проявлениях неравенства – об избыточном неравенстве [6].

Проблема снижения избыточного неравенства является одной из приоритетных задач современной России. Такой глубины неравенства по доходам, как в России, нет ни в одной европейской стране. Для официальной оценки экономического неравенства в обществе применяются коэффициенты концентрации и дифференциации доходов.

В 1990 г. денежные доходы были сравнительно равномерно распределены среди основной массы населения. В 1992 году, с началом рыночных преобразований, произошло резкое увеличение бедной группы населения. С 1995 г. по 2014 г. величина коэффициента Джини изменяется незначительно. Значение индекса концентрации доходов в 1995 году составило 0,387, а в 2015 году – 0,413 [3]. В Калужской области неравномерность в распределении доходов населения ниже среднероссийского уровня и значение коэффициента Джини составило в 2015 г. 0,377 [7]. В отличие от незначительно изменяющегося с 1995 г., коэффициента (индекса) Джини, величина коэффициента фондов имеет устойчивый рост (рисунок 2).

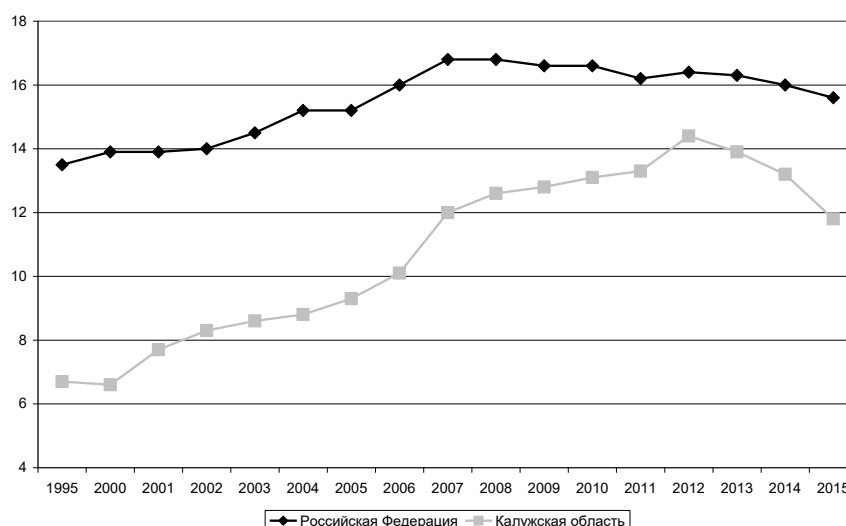


Рисунок 2 – Динамика коэффициента фондов, раз

Процесс трансформации советской модели формирования доходов происходил в первые три года постсоветского развития, когда фондовый коэффициент дифференциации увеличился в три раза (с 4,5 до 13,5 раз). В соответствии с этим параметром дифференциация в целом по РФ в 2015 г. по сравнению с 1991 г. выросла в 3,5 раза. Несмотря на то, что в Калужской области значение коэффициента фондов на протяжении всего рассматриваемого периода ниже среднероссийского значения и составило в 2015 г. 11,8 раз (75,6 % уровня РФ), разрыв в величине данного показателя сокращается (в 1995 г. 49,6 % уровня РФ). В период с 1995-2014 гг. в Калужской области наблюдается более высокий рост дифференциации (197,0 %) по сравнению со среднероссийским уровнем (118,5 %) [3]. Причиной увеличения анализируемых коэффициентов фондов является более быстрый рост доходов в высших квинтильных группах распределения по сравнению с ростом в низших квинтильных группах.

Вместе с тем, по мнению многих экспертов, в результате несовершенства официальной статистической методологии оценки неравенства, реальный уровень неравенства в стране выше. Это предопределяет высокий риск проявления негативных эффектов неравенства, которые могут обостриться в кризисных условиях. По этой причине в период глобального финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. правительство отреагировало ростом пенсий, минимальной заработной платы и оплаты труда в бюджетных секторах экономики, повышением индивидуальных доходов всех пенсионеров до уровня регионального прожиточного минимума.

Основываясь на результатах проведенного исследования можно сделать вывод о том, что, неравенство, является фактором бедности и характеризует общество в целом, а бедность – характеристика части населения. Значительный рост неравенства в распределении доходов

наблюдается в России с началом рыночных преобразований. В затянувшийся период формирования рыночных отношений страна и ее население находились в условиях кризиса. В дальнейшем Россия переживала еще три кризиса: валютно-финансовый (1998 г.), глобальный финансово-экономический (2008-2009 гг.), экономический кризис 2014-2015 гг., вызванный одновременным влиянием внутренних и внешних факторов. В условиях роста цен и снижения покупательной способности денежных доходов увеличивается численность бедного населения, особенно лиц, среднедушевые доходы которых незначительно превышают величину прожиточного минимума. Так в 2015 г. по сравнению с уровнем 2013 г. удельный вес населения с денежными доходами ниже величины ПМ увеличился в среднем по России на 2,5 % и составил 13,3% (в Калужской области увеличение составило 2,3%). Кроме того, увеличивается склонность среднедоходных и высокодоходных групп населения к сбережениям. Как следствие, в посткризисные периоды наблюдается незначительное сокращение неравенства в распределении доходов. По данным официальной статистики в 2015 году в среднем по России коэффициент Джини снизился на 0,3 п.п. по сравнению с уровнем 2014 г. и составил 0,413, значение коэффициента фондов – 15,7 раз, в Калужской области 0,377 (снижение на 1,2 п.п.) и 12,1 раз соответственно [3]. Вместе с тем отмечается снижение удельного веса общего объема денежных доходов, приходящихся на наиболее обеспеченную 5-ю квинтильную группу. Так, в среднем по России в 2015 г. по сравнению с уровнем 2014 г. снижение составило 0,3 % (47,1 % и 47,4 % соответственно), в Калужской области – 0,9 % (44,2 % и 45,1 % соответственно) [7]. При этом, как показывают современные экономические исследования, характер влияния неравенства на экономический рост различен в странах с разным уровнем дохода: в странах с низкими доходами рост уровня неравенства снижает темпы экономического роста, а в странах с высокими доходами, напротив, высокий уровень неравенства уже не является препятствием для экономического роста [6].

Вместе с тем, в настоящее время наметился перелом в социальной политике, что проявляется, в том числе, в различных решениях направленных на снижение неоправданно высоких различий в уровне жизни людей в низко- и высокодоходных группах российского общества, путем увеличения реальной заработной платы различных категорий работников. Это в значительной степени должно способствовать снятию социальной напряженности в российском обществе. Причем представляется важным отметить, что повышение заработных плат не может решить всех проблем – необходим системный, комплексный подход. Бедность, как «недостаточное благополучие», многомерна и выходит за рамки материальных условий. Для более полной картины многомерной бедности, повышения эффективности принимаемых решений, нацеленных на снижение бедности и неравенства, представляется целесообразным в дополнение к объективным индикаторам

использовать социальное восприятие, что является значимым и в контексте измерения устойчивого развития. Это объясняется тем, что политика, осуществляемая в интересах бедных слоев населения, и значительные инвестиции в потенциал людей способны расширить доступ к достойному труду и обеспечить устойчивый прогресс. В этой связи целью должно быть создание «благодетельного цикла», при котором экономический рост и социальная политика поддерживают друг друга [5].

Использованные источники:

1. Бобков, В. М. Нобелевский лауреат Ангус Дитон и развитие российской науки: исследование уровня и качества жизни, методы оценки и измерения неравенства и бедности / В. М. Бобков, В. Г. Квачев, О. И. Щербакова // Уровень жизни населения регионов России. – 2015. – №4 (198). – С.7-26.
2. Васильева Е. В. Программа комплексной диагностики качества жизни в регионе: функциональные характеристики и возможности ее применения / Е. В. Васильева, А. А. Куклин, И. А. Лыков // Уровень жизни населения регионов России. – 2014. – №1(191) – С.118-123.
3. Гагарина, С. Н. Показатели дифференциации доходов населения как базовые характеристики уровня и качества жизни / С. Н. Гагарина, Н. Ю. Чаусов, Е. К. Гостюхина // Экономика и социум. – 2017. – № 1(32).
4. Гагарина, С. Н. Экономико-статистическая оценка как инструмент управления качеством жизни населения в целях устойчивого развития региона / С. Н. Гагарина, Н. Ю. Чаусов // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 12. – С.5-11.
5. Доклад о человеческом развитии 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2013_ru.pdf (дата обращения: 10.11.16).
6. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2014 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ac.gov.ru/files/publication/a/4758.pdf> (дата обращения: 23.01.17).
7. Регионы России. Социально-экономические показатели 2016 г. Раздел Уровень жизни населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения: 20.01.17).
8. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса. Учебное пособие под общей редакцией проф. В. П. Колесова (экономический факультет МГУ), 2-е издание, дополненное и переработанное. – М.: Права человека. – 2008. – 636 с.
9. Шамаева, Е. Ф. Комплексная модель расчета качества жизни в регионе (на основе формализованного принципа устойчивого развития и системы естественнонаучных показателей) // Уровень жизни населения регионов России. – 2015. – №3(197) – С.109-120.

*Ганиятов Р.Р.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
кафедра «Государственного и
Муниципального Управления и право»
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГЕННО-МОДИФИЦИРОВАННЫХ ОРГАНИЗМОВ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотация: В данной статье рассматривается рациональность использования генно-модифицированных организмов в масштабах страны для общества, а также их влияние на развитие общества и государства, исследуется вопрос о необходимости использования ГМО в производстве продукции для здоровья общества.

Ключевые слова: генно-модифицированные организмы и ингредиенты,

Инженерно-модифицированные организмы (ГМО) — организмы, генотип которых был искусственно изменён при помощи методов генной инженерии. О генно-инженерно-модифицированных организмах активно заговорили еще в прошлом веке, когда генная инженерия позволила создавать ГМО, которые селекционеры применяли для выведения новых сортов растений и пород животных. Затем сфера применения генно-модифицированных организмов охватила медицину, косметологию и другие отрасли науки и практики. Однако правовое регулирование объектов, созданных с использованием ГМО длительное время отсутствовало. Пользуясь этим пробелом в законодательстве, селекционеры регистрировали новые сорта растений и породы животных, не раскрывая факт их создания с помощью ГМО. Аналогичная ситуация складывалась и в тех областях изобретательства, где использовались живые клетки. И только с принятием Федерального закона от 5 июля 1996 г. № 86-ФЗ "О государственном регулировании в области генно-инженерной деятельности" к сфере государственного контроля отнесены результаты генно-инженерной деятельности, которые применялись в природопользовании, для охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности. Были поставлены следующие основные задачи государственного регулирования генно-инженерной деятельности:

- определение механизма, обеспечивающего безопасность граждан и окружающей среды в процессе осуществления генно-инженерной деятельности и использования ее результатов;
- установление правовых основ международного сотрудничества Российской Федерации в области генно-инженерной деятельности;
- создание условий для развития приоритетных направлений в области

генно-инженерной деятельности.

Для семи с половиной миллиардного населения необходимо обеспечить высокий уровень потребления, не всегда обеспечивающий население экологически чистыми продуктами питания, т.е. продуктами которые произвели без каких-либо химикатов. Использование ГМО решает эту проблему. Следует учитывать, что посредством генной инженерии разрушаются природные системы видовой защиты сортов растений, и пород животных. Создаются ГМО, зачастую объединяющие элементы не только растительных, но и животных клеток, образующих в итоге неклеточные, одноклеточные или многоклеточные образования, которые способны к воспроизводству или передаче искусственного наследственного генетического материала. Безопасность использования таких ГМО для настоящего и будущих поколений подтверждается лишь немногими учеными, а главные их производители это США, которые активно засеивают различные посевные как у себя в стране, так, и в странах Африки.

Поэтому такие страны, как США, Канада, Бразилия, придерживаются принципа "существенной эквивалентности", в соответствии с которым генетически модифицированные продукты питания можно считать такими же безопасными, как обычные продукты питания в том случае, если их основные токсикологические и питательные компоненты сравнимы с компонентами традиционных продуктов питания, а также при условии что сама по себе генетическая модификация признана безопасной.

Оценивается не уровень безопасности новых продуктов питания как таковой, а его изменение в сравнении с традиционными пищевыми аналогами, имеющими длительную историю безопасного использования. Данный принцип широко используется как национальными, так и международными учреждениями - Агентством пищевого контроля Канады, Министерством здравоохранения и благополучия населения Японии, Управлением по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов США, а также Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (ФАО), Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ) и Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

4 июля 2016 года вступил в силу Федеральный закон от 3 июля 2016 года N 358-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части совершенствования государственного регулирования в области генно-инженерной деятельности», запрещающий ввозить на территорию РФ и засеивать генно-инженерно-модифицированные семена растений, а также выращивать ГМО растения и разводить ГМО животных на территории РФ. При этом, закон допускает для проведения экспертиз и научно-исследовательских работ посев (посадку) ГМО семян растений, а также выращивание и разведение ГМО растений и ГМО животных. Для импортеров ГМО данным законом установлена обязанность по прохождению регистрационных процедур. Правительство Российской

Федерации наделено правом запрещать ввоз в Российскую Федерацию ГМО по результатам мониторинга. Закон предусматривает административную ответственность для юридических лиц: за использование ГМО не в соответствии с разрешенным видом целевого использования, за нарушение специальных условий использования ГМО, в том числе при производстве конкретного вида продукции, либо использовании ГМО, не зарегистрированных в установленном порядке. Штраф для юридических лиц за данные правонарушения составляет от 100000 до 500000 рублей. Указанные положения в части административной ответственности вступают в силу с 1 июля 2017 года.

На полках в продуктовых магазинах Российской Федерации должны быть продукты, и мясо экологически чистые, продукты не уступающим домашним. В южной части РФ посевные поля должны быть обработаны экологическими удобрениями, а также не допускать их обработку химическими путем. Необходимо создавать крупные сельско-хозяйственные фермы, и оборудовать новыми современными технологиями.

Использованные источники:

1. В.Н. Синельникова Генно-модифицированные организмы и биомедицинские клеточные.
2. Н.А. Чуйко Применение принципа предосторожности при разрешении спора
3. А.О. Малофеев Правовое регулирование оборота генно-модифицированных организмов в российской федерации
4. Герасимов А.П. Психологические аспекты защиты прав и законных интересов граждан // Аграрное и земельное право. 2016. № 5 (137). С. 44-46.
5. Селезнева, А.Х. Укрепление верховенства закона в России как необходимое условие участия во Всемирной торговой организации // Юрист ВУЗа. –2013. - №3. - С. 52-57.
6. Селезнева А.Х. Защита прав и законных интересов граждан и организаций как правовая категория // Аграрное и земельное право.- 2016.- №1(133).- С.54-57.
7. Салаватов А.М. Россия в ВТО: проблемы агропромышленного комплекса // Молодежная наука и АПК: проблемы и перспективы: материалы V всероссийской научно- практической конференции молодых ученых.- Уфа, - 2012. С. 183-185.
8. Сиразетдинов И.М. Особенности науки правовой конвергенции систем разрешения споров России и всемирной торговой организации (ВТО)// Российский электронный научный журнал.- 2013.- № 3. С. 33-41.

*Ганиятов Р.Р.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
кафедра «Государственного и
Муниципального Управления и право»
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, Республика Башкортостан, г. Уфа*

ПОЛИТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

В нынешнее время на международной арене характеризуется усиления тенденции к формированию многополярного мира. Одновременно обостряется международная конкуренция в целях обладания природными, технологическими, информационными ресурсами, рынками сбыта. В связи с этим Россия введет политику безопасности, и целостности страны.

Термин «политическая безопасность» заменяется внешнеполитическая и внутривнутриполитическая безопасность.

Внешнеполитическая безопасность России

Внешняя политика безопасности занимается обеспечением суверенитета государства, его способности проводить независимую внешнюю политику, исходя из национальных целей и интересов.

Факторы:

- глубинные сдвиги в геополитическом ландшафте;
 - рассредоточение мирового потенциала силы и развития, его смещение на Восток, Выход на сцену мировой политики и экономики новых игроков;
 - увеличивать военный потенциал, обеспечить военно-политические союзы;
 - экономическая взаимозависимость и конкуренция государств;
 - попытки регулировать кризисы путем применения вне рамок СБ ООН одностороннего санкционного давления и иных мер силового воздействия
- опасность распространения терроризма, сепаратизма, экстремизма, коррупции и т.д.

Внутриполитическая безопасность России

Внутренний аспект политической безопасности характеризуется устойчивостью и эффективностью институтов государственной власти, способностью властных структур контролировать политические процессы, добиваться поддержки со стороны большинства граждан, наличием эффективно функционирующего гражданского общества.

Факторы:

- коррупция и криминализация власти, общества и хозяйственной деятельности;
- создание и поддержка властью одной партии, «уничтожение» оппозиции, неразвитость гражданского общества;

- отсутствие роста экономики, обнищание населения, безработица в слаборазвитых регионах, имущественное расслоение в наиболее «бедных» и «богатых» регионах;

- тенденция ухудшения демографической ситуации, особенно на Урале, в Сибири и на Дальнем Востоке;

- отсутствие внятной миграционной политики, рост неконтролируемых мигрантов;

- состояние политического сознания граждан и политическая культура общества;

- совершенствование политического устройства самого общества; усиление единства трех ветвей власти (законодательной, исполнительной и судебной);

- создание уравновешенной власти по вертикали от центра до субъектов власти на местах и обеспечение их эффективного функционирования;

Следует обратить внимание на два составляющих ее термина «безопасность» и «политическая».

Самым общим определением «безопасности» можно считать следующее: безопасность - это «отсутствие угроз существованию кого-либо или чего-либо» . Принимая угрозы за основообразующую часть термина «безопасность» ученые по-разному трактуют то, на что эти угрозы нацелены. Так, часть из них считает, что безопасность это «отсутствие угроз дефицитным ценностям»

Процессы глобализации развернувшиеся в конце XX века в России привнесли значительные изменения в политическую систему и ее социально-экономическое устройство, обусловив поиск новых политических ценностей и ориентиров, политических институтов и «правил игры», которые были бы легальны, легитимны и эффективны. Подобные изменения затронули не только внешнюю среду политической системы России, но и ее внутреннюю среду с отдельными институтами.

Население России хотела перемен, поэтому все сторонники, поддерживали глобализацию: ежедневно пьем американскую кока-колу, смотрим голливудские фильмы, ездим домой на маршрутках немецкой фирмы Mercedes и ни дня не можем прожить без программы социальных сетей. Прилипая ботинками к американской жвачке, представляющей собой яркий признак глобализации, мы не замечаем, насколько сильно сами «влипли» в глобализацию.

Процессы глобализации влияют на социально-экономическую сферу, что привело к кризисному состоянию экономики и формам перераспределения собственности, к субъективному переделу материальных средств и ресурсов и утрате общенационального достоинства. В социальной сфере произошло резкое падение жизненного уровня подавляющего большинства населения, увеличилось классовое противостояние в обществе,

рост правовой и социально-экономической незащищенности граждан. Внутренние изменения политической системы были обусловлены обострением политической борьбы между многочисленными партиями и общественными движениями; острым противостоянием между сторонниками существующего в стране политического режима и оппозицией; многочисленными межнациональными конфликтами; этническим и региональным сепаратизмом; забастовочными движениями, порождающими помимо чисто экономических требований требования политического характера.

Геополитика играет важную роль в безопасности России так как РФ государство которая существенно может повлиять на ситуацию в мире.

Геополитическая безопасность - составляющая национальной безопасности, процесс управления системой национальной безопасности, при котором государственными и негосударственными учреждениями обеспечивается установление контроля и господства над ресурсами земного, водного, воздушно-космического, информационных (духовно-культурного) пространства собственной страны.

Если рассмотреть геополитическую безопасность в рамках национальной безопасности, то в целом, можно даже сказать о взаимосвязи данных интересов, образуют другую категорию - национальные интересы.

Политика национальной безопасности - деятельность органов государственной власти и государственного управления, общественных и иных организаций и объединений направлена на организацию оптимального управления угрозами и опасностями с целью выявления угроз и опасностей национальным интересам.

Основными задачами в области обеспечения национальной безопасности Российской Федерации являются:

- своевременное прогнозирование и выявление внешних и внутренних угроз национальной безопасности Российской Федерации;
- реализация оперативных и долгосрочных мер по предупреждению и нейтрализации внутренних и внешних угроз;
- обеспечение суверенитета и территориальной целостности Российской Федерации, безопасности ее пограничного пространства;
- подъем экономики страны, проведение независимого и социально ориентированного экономического курса;
- преодоление научно-технической и технологической зависимости Российской Федерации от внешних источников;
- обеспечение на территории России личной безопасности человека и гражданина, его конституционных прав и свобод;
- совершенствование системы государственной власти Российской Федерации, федеративных отношений, местного самоуправления и законодательства Российской Федерации, формирование гармоничных

межнациональных отношений, укрепление правопорядка и сохранение социально-политической стабильности общества;

- обеспечение неукоснительного соблюдения законодательства Российской Федерации всеми гражданами, должностными лицами, государственными органами, политическими партиями, общественными и религиозными организациями;

- обеспечение равноправного и взаимовыгодного сотрудничества России прежде всего с ведущими государствами мира;

- подъем и поддержание на достаточно высоком уровне военного потенциала государства;

- укрепление режима нераспространения оружия массового уничтожения и средств его доставки;

- принятие эффективных мер по выявлению, предупреждению и пресечению разведывательной и подрывной деятельности иностранных государств, направленной против Российской Федерации;

- коренное улучшение экологической ситуации в стране.

Вывод:

В политической безопасности патриотизм играет важную роль, на значимых постах РФ только патриот будет заинтересован в продвижение вперед своего государства. А прививать её нужно за счет богатой истории России, фильмографии, и действиями нынешних правителей.

Российская Федерация намерена решительно и твердо обеспечивать свою национальную безопасность. Созданные правовые демократические институты, сложившаяся структура органов государственной власти Российской Федерации, широкое участие политических партий и общественных объединений в реализации Концепции национальной безопасности Российской Федерации - залог динамичного развития России в XXI веке.

Национальный интерес государство, служит обороной, и специальными органами для защиты страны, и своих граждан. То есть государство помогает жить людям проживающие на территории Российской Федерации.

Использованные источники:

1. Статья «Глобализация мировой экономики и Россия» – В.В. Бандурин, Б.Г. Рацич.

2. Указ Президента Российской Федерации от 2 августа 1999 года № 949 «Об утверждении Положения о Совете Безопасности Российской Федерации» <http://www.scrf.gov.ru/default.htm> <http://socialsciences.narod.ru/>

3. Дармокрик В.Ф. Политическая безопасность в современной России : диссертация кандидата политических наук <http://www.dslib.net/polit-instituty/politicheskaja-bezopasnost-v-sovremennoj-rossii.html>.

4. Политическая безопасность <http://900igr.net/prezentatsii/obschestvoznaniye/Politicheskaja-bezopasnost>

УДК 657.421.1

*Гарчук-Иванча Н.Г., к.э.н.
доцент
кафедра бухгалтерского учета, анализа хозяйственной
деятельности и аудита
ССЭИ (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова»
Россия, г. Саратов*

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ И НАЛОГОВОЙ АМОРТИЗАЦИИ: АМОРТИЗИРУЕМОЕ ИМУЩЕСТВО, СРОКИ, СПОСОБЫ

Аннотация. В статье рассматриваются различия в подходах при определении срока полезного использования, способах амортизации, нормы амортизации, которые неизбежно приводят к значительным расхождениям отражения в бухгалтерском и налоговом учете одного и того же процесса.

Ключевые слова: основное средство, амортизация, имущество, способ, срок полезного использования.

Summary. The distinctions in approaches in case of determination of a useful life, methods of depreciation are considered in the article. Depreciation rates inevitably lead to considerable discrepancies of reflection in financial accounting and tax accounting of the same process.

Keywords: fixed asset, depreciation, property, method, useful life.

Процесс переноса стоимости основных средств на расходы предприятия сам по себе непростой. Ещё больше его усложняют имеющиеся различия в отражении бухгалтерской и налоговой амортизации. Рассмотрим их основные характеристики и отличия.

С точки зрения налогового кодекса, амортизируемое имущество (ст.256 НК РФ) – это имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые [1]:

- находятся у налогоплательщика на праве собственности;
- используются им для извлечения дохода;
- стоимость которых погашается путем начисления амортизации;
- срок полезного использования составляет более 1 года;
- первоначальная составляет более 100 000 рублей.

Для бухгалтерского учёта амортизируемое имущество характеризуется следующими свойствами [3]:

- предназначение объекта – использование в производстве продукции (работ, услуг и т.д.);

- способность объекта приносить доход;
- срок полезного использования составляет более 1 года;
- первоначальная стоимость составляет более 40 000 рублей (либо меньшую сумму, которая указана в учётной политике предприятия);
- компания не предполагает последующей перепродажи объекта.

Таким образом, в бухгалтерском и налоговом учёте перечень амортизируемых основных средств может различаться.

Согласно Налоговому кодексу предприятие может использовать два метода амортизации: линейный и нелинейный.

При использовании линейного метода норму амортизации для каждого объекта основных средств определяют норму амортизации как отношение единицы к сроку полезного использования в месяцах, умноженное на 100 (в процентах).

Затем рассчитывают ежемесячную сумму амортизации умножением найденной нормы на первоначальную (восстановительную стоимость объекта).

Чтобы рассчитать амортизацию нелинейным методом, нужно определить:

1. Суммарный баланс амортизационной группы (подгруппы). Он определяется как суммарная стоимость основных средств, которые входят в одну и ту же амортизационную группу (подгруппу). При определении суммарного баланса не учитывают стоимость основных средств, по которым амортизацию можно начислять только линейным методом.

2. Ежемесячную сумму амортизации рассчитывают исходя из произведения суммарного баланса амортизационной группы на 1 число каждого месяца на норму амортизации.

Бухгалтерский учёт предлагает следующие способы: линейный способ, способ уменьшаемого остатка, способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования, способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

При линейном способе годовая сумма начисления амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта.

При способе уменьшаемого остатка годовая сумма начисления амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, установленного в соответствии с законодательством Российской Федерации. При применении этого способа организация может использовать повышающий коэффициент к норме амортизации, но не более 3,0 (при расчете амортизации по основным

средствам, которые введены в эксплуатацию после 31.12.2005г.). Конкретную величину этого коэффициента нужно указать в учетной политике. По остальным основным средствам применяются те повышающие коэффициенты, которые установлены при вводе объектов в эксплуатацию [6].

При способе по сумме чисел лет годовая сумма начисления амортизационных отчислений определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и соотношения, в числителе которого число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта.

В случае применения способа пропорционально выпуску продукции начисление амортизационных отчислений производится исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств.

Кроме того, в налоговом учете может быть применена так называемая «амортизационная премия». Это единовременные капитальные вложения, относимые налогоплательщиком на расходы. Премия применяется при вводе в эксплуатацию объекта основных средств и может составлять в зависимости от амортизационной группы до 30%. Она является важным инструментом, позволяющим налогоплательщику уменьшать налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. В то же время остаточная стоимость такого имущества не всегда экономически обоснована. Имущество, ещё не принявшее участия в производственном процессе, уже становится дешевле на 30%.

Таким образом, основные средства амортизируются в бухгалтерском и налоговом учёте одинаково только, если используется линейная равномерная амортизация и не применяется амортизационная премия, что бывает нечасто.

В бухгалтерском учёте срок полезного использования для основных средств определяется исходя из ожидаемого срока использования в соответствии с ожидаемой производительностью (мощностью), ожидаемого физического износа, нормативно-правовых и других ограничений использования, технических характеристик. В налоговом учёте срок полезного использования устанавливается согласно классификации основных средств (ст. 258 НК РФ) [1]. Для тех видов основных средств, которые в классификации не указаны, срок определяется согласно техническим условиям или рекомендациям изготовителя.

В бухгалтерском учёте амортизация основных средств проводится в индивидуальном порядке, независимо от избранного способа амортизации. В налоговом учёте, в случае применения нелинейного метода, начисление амортизации ведётся по группе в целом.

Кроме того, в налоговом учёте задана норма ежемесячной

амортизации, а в бухгалтерском определяется сумма ежегодной амортизации, из которой путём деления на 12 устанавливается ежемесячная сумма. Это приводит к тому, что сумма амортизации в бухгалтерском учёте в каждый месяц одного и того же года будет неизменной, а в налоговом учёте будет снижаться от месяца к месяцу.

Таким образом, различия в подходах при определении срока полезного использования, способах амортизации, нормы амортизации неизбежно приводят к значительным расхождениям отражения в бухгалтерском учете и налоговом учете одного и того же явления – постепенного переноса стоимости основных средств на затраты предприятия.

Говоря об отражении амортизации в отчетности, отметим, что в настоящее время форма баланса не предусматривает отдельную строку для суммы начисленной на отчетную дату амортизации. Но эта сумма участвует в формировании показателя строки 1150 как регулирующая величина. А именно — для отражения того, как по указанной строке формируется показатель в нетто-оценке: первоначальная стоимость, уменьшенная на сумму накопленной амортизации. Балансовая стоимость актива равна разнице между остатком счета 01 и остатком счета 02.

Отметим, что информация об амортизации, в том числе начисленной, выбывшей, накопленной на отчетную дату, расшифровывается по группам объектов и предоставляется пользователям отчетности в пояснениях к балансу.

При этом, если стоимость объекта основных средств могла быть переоценена, т.е. произошло «уточнение (пересчет) их стоимости с целью приведения современному уровню рыночных цен», то в балансе показывается восстановительная стоимость за вычетом откорректированной с учетом переоценки суммы амортизации [5].

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации - часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5.08.2000 г. № 117-ФЗ.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации - часть первая от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. № 146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. №230-ФЗ.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) (утверждено приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н, с изменениями от 18.05.2002 № 45н, от 12.12.2005 № 147н, от 18.09.2006 № 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 24.12.2010 №186н).
4. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств (утверждены приказом Минфина России от 13 октября 2003 г. № 91н, от 27 ноября 2006 г. № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 24.12.2010 № 186н).
5. Гарчук-Иванча Н.Г. Особенности отражения в учете уценки объектов основных средств// Экономика и социум. 2015. № 4 (17). С. 213-216.

6. Гарчук-Иванча Н.Г. Амортизация основных средств: способ уменьшаемого остатка и его отличия от нелинейного метода в налоговом учете// Теория и практика современной науки. 2016. № 2 (8). С. 131-134.

УДК 352.07

Гатаулина Г.Р.
студент 4 курса
экономико-математический факультет
ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»
Хабибуллин Р.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Нефтекамск

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Аннотация:

Статья посвящена вопросам эффективности деятельности органов местного самоуправления. Рассматриваются различные методологические подходы и показатели, позволяющие оценить эффективность органов местного самоуправления. А также приводится пример оценки эффективности органов местного самоуправления г. Нефтекамск с применением социологического опроса.

Ключевые слова: местное самоуправление, оценка эффективности деятельности органов власти, муниципальное образование, показатели, подходы.

UDC 352.07

Gataullina GR
student
4 course, Economics and Mathematics Faculty
FSBEI HE "Bashkir State University"
Russia, Neftekamsk
Supervisor: Khabibullin RG
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Annotation:

The article is devoted to the effectiveness of local government. Various methodological approaches and indicators to evaluate the effectiveness of local governments. And as an example of evaluation of the effectiveness of local government Neftekamsk with a poll.

Keywords: local government, performance assessment authorities, the municipality, the indicators approach.

Всякая власть, осуществляющая управленческие функции, действует в системе. Из этого следует полагать, что эффективное управление государством и его экономикой в целом, проистекает из умения грамотно

оценивать эффективность деятельности органов власти муниципального управления и, несомненно, органов власти местного самоуправления.

В целом под эффективностью деятельности органов местного самоуправления подразумевается степень полноты и качества реализации органами власти своих функций и задач, степень удовлетворения потребностей населения. В таком случае эффективность деятельности органов власти характеризует достижение поставленного результата при минимальных издержках (бюджетных средств, времени и т. д.) или достижение высокого результата при предоставленном объеме ресурсов. Вместе с тем эффективность нельзя путать с результативностью управления, под которой имеется в виду уровень достижения заданного результата функционирования управляемой системы.

Большая часть проблем социально-экономического развития имеют территориальную локализованность именно на уровне муниципальных образований, что делает актуальным вопросы теоретического и практического понимания именно эффективности муниципального (местного) управления. Для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления можно выделить четыре основных подхода:

1. Сравнение эффективности и результативности управления: когда эффективность подвергается оценке исходя из достигнутых территорией значений показателей социально-экономического развития относительно плановых, базисных, целевых, а также в сравнении с иными территориями.

2. Сравнение эффективности управления и уровня развития территории: чем выше степень социально-экономического развития, тем выше эффективность управления соответствующих органов власти. К достоинствам этих подходов причисляются простота приобретения исходных данных для проведения оценки, ясность расчетов и их трактовки. Главным их недостатком является то обстоятельство, что уровень развития территорий зависит от многих факторов, на подавляющую часть которых органы власти попросту не могут оказывать влияние, что не позволяет правильно уподобить результаты развития территории и действия, которые предпринимаются органами власти.

3. Затратно-результативный подход: оценка эффективности управления путем соотнесения полученного результата в развитии муниципалитета с бюджетными затратами и действиями, целенаправленными на его достижение, с резервами развития соответствующей территории. Достоинства данного подхода: его сообразность первоначальной сущности и содержанию оценки эффективности местного самоуправления. Одновременно с этим возникают некоторые затруднения с проведением такой оценки в определении издержек (бюджетных, кадровых), нехватки общепринятого понимания социально-экономического потенциала местности.

4. Оценка внутренней эффективности управления: оценка устройства

управления в органах власти, оценка их должностных лиц, эффективности процесса управления. К основным недостаткам данного подхода можно отнести довольно сложный и трудоемкий процесс обретения исходной базы данных для анализа, необходимость разработки параметров оценки с учетом своеобразности работы каждого органа власти.

Необходимо подчеркнуть, что все четыре подхода занимают свое место в российской и мировой практике и могут применяться каждый независимо друг от друга для определенных целей исследования. Наиболее качественным из них является затратно-результативный подход. Итогом оценки эффективности функционирования органов власти муниципальных образований являются выявление проблемных мест в организации управления и создание направлений повышения его эффективности.

Система оценки эффективности деятельности органов муниципального управления включает в себя оценку деятельности региональных (муниципальных) властей в целом, вплоть до оценки каждого служащего в органах власти местного самоуправления, государственного (муниципального) учреждения.

В состав показателей эффективности деятельности органов власти и их отделов входят меры достижения целевых показателей соответствующих указов Президента РФ, муниципальных программ.

Показатели эффективности деятельности работников органов власти должны быть взаимосвязаны с показателями работы самого органа власти, со стратегическими направлениями соответствующей области функционирования, показателями исполнения функций, мероприятий государственных и муниципальных программ. Это позволит создать связь между программно-целевым принципом управления и оценкой деятельности сотрудников органов власти, перейти на оплату труда по результатам их деятельности, повысит действенность бюджетных расходов, выделяемых на управление. При оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления также берутся в расчет результаты социологических опросов населения, проводимых с целью получения оценки органов власти, их руководителей, результативности решения проблем развития муниципального образования в конкретных сферах.

Так с 1 января по 31 декабря 2017 года на портале «Голос Республики Башкортостан», целью создания которого выступает реализация открытого взаимодействия власти и граждан, осуществлялся, проводится Интернет-опрос по выявлению эффективности работы администраций муниципальных образований, а также государственных и муниципальных учреждений, деятельность которых направлена на оказание услуг населению, в 2017 году.

Принимать участие в данном опросе имеет возможность каждый житель, прошедший необходимый этап регистрации на указанном портале.

Опрос населения организован во исполнение указов Президента Российской Федерации от 28.04.2008 г. № 607 «Об оценке эффективности

деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» и Главы Республики Башкортостан от 04.04.2016 г. №УГ-72 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления Республики Башкортостан» в целях увеличения эффективности деятельности органов местного самоуправления в сфере организации транспортного обслуживания, содержания автомобильных дорог и оказания жилищно-коммунальных услуг.

По итогам опроса, проведенного с 1 октября по 31 декабря 2016 года, в городском округе г. Нефтекамск, участие в котором приняли 404 человека, уровень удовлетворенности жителей составил 84,42 %, что в целом является неплохим показателем эффективности работы местной администрации. Однако, на наш взгляд, учитывая численность населения города за 2016 г. в 125915 человек, не может являться достоверным показателем реального состояния деятельности органа местного самоуправления. И это, вероятней всего, обусловлено недостаточной осведомленностью населения о проведении данного опроса.

Тем самым, без комплексной, компетентной, объективной, научно-обоснованной и подтвержденной статистическими материалами, социологической оценки, последующее развитие и продвижение муниципального управления не представляется возможным. В дальнейшем так или иначе это может привести к кризису управления, который поначалу будет проявляться кадровыми проблемами в нынешней системе управления, а затем повлечет за собой и более серьезные перемены (например, утрата доверия населения).

В заключение следует особо подчеркнуть, что в силу значительных различий в организации управления разными сферами общественной жизни, специфики принятия и осуществления управленческих решений наиболее подлинно оценить эффективность функционирования органов местного самоуправления возможно лишь в отраслевом разрезе (например, эффективность управленческой деятельности в сфере образования, здравоохранения, ЖКХ, сельском хозяйстве и т.д.). Это имеет большую необходимость, так как в ряде случаев в конечном счете может получаться так, что при эффективности управления в одной области в ряде других может сложиться проблемная ситуация, которая потребует использования новых методов управления, возмещения и переквалификации кадров и т.п.

Без сомнения, в условиях институционализации российской экономики, не следует исключать возможность возникновения новых социальных институтов, в которых согласно качественному и количественному анализу всех осуществляемых на территории муниципального образования муниципальных целевых программ, будет выработана планомерная оценка эффективности кооперации исполнительных и представительных органов местного самоуправления с населением, определены условия социальной эффективности. Это даст

возможность не только проведению объективной оценки деятельности местного самоуправления, но и прогнозированию возможных вариантов социально-экономического развития, а также созданию модели урегулирования социальной напряжённости, решению многих социальных вопросов.

Использованные источники:

1. Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. №607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» (в ред. от 04.11.2016) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» – Электрон. текст. дан. – Послед. обновление 04.11.2016.
2. Указ Главы Республики Башкортостан от 4 апреля 2016 г. №УГ-72 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления Республики Башкортостан» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» – Электрон. текст. дан. – Послед. обновление 04.04.2016.
3. Байнова, М.С. Основы государственного и муниципального управления: учебное пособие / М.С. Байнова, Н.В. Медведева, Ю.С. Рязанцева. – М.-Берлин: Директ-Медиа, 2016. – С. 266-275.
4. Ворошилов, Н.В. Эффективность муниципального управления: сущность и подходы к оценке / Н.В. Ворошилов // Проблемы развития территории. – 2015. – №3 (77). – С. 144-149.
5. Официальный сайт администрации городского округа г. Нефтекамск [Электронный ресурс] // NEFTCITY.RU / – Информационный портал. – Электрон. дан. URL: <http://www.neftcity.ru/index.php?dn=article&to=art&id=323> (дата обращения: 15.02.2017). – Загл. с экрана.

УДК 339.3
УДК 339.54
УДК 339.9.01

Глебова Д.И.
аспирант, ассистент
кафедра ИБМ1

Шуабов И.Р.
аспирант
кафедра ИБМ1

Ковнир В.Н., д.э.н.
научный руководитель, профессор

Погребинская Е.А., д.э.н.
доцент

МГТУ им. Н.Э. Баумана
Россия, г. Москва

ПРИСОЕДИНЕНИЕ РОССИИ К СОГЛАШЕНИЮ ВТО ПО ГОСЗАКУПКАМ

Аннотация:

Статья посвящена вопросам присоединения России к Соглашению ВТО по госзакупкам. Рассмотрена краткая история возникновения Всемирной торговой организации, ее цели и характеристики. Проанализированы первые итоги присоединения РФ к ВТО. На основе анализа действующей системы госзакупок в России выявлены возможные положительные и негативные стороны присоединения страны к международному соглашению.

Ключевые слова: международная торговля, торговая политика, Всемирная торговая организация, торговые соглашения, государственный закупки.

RUSSIA'S ACCESSION TO THE WTO'S AGREEMENT ON PUBLIC PROCUREMENT.

Abstract:

The thesis is devoted to Russian agreement with WTO in public procurement areas. The next tasks were solved:

- Considered brief history of World Trade Organization*
- Investigated the main goals and characteristics*
- Analyzed the results of first steps of Russian agreement with WTO in public procurement*
- Identified a positive and negative parts of the accession of the country to the international agreement, based on analysis of Russian system of public procurement identified*

Keywords: international trade, trade policy, World Trade Organization, trade agreements, government procurement.

Для здорового экономического развития стран в современных динамично меняющихся международных условиях внешняя торговля имеет большое значение. Международная торговля является не только одной из самых старых форм транснациональных отношений, но также их основой. С увеличением объёма мирохозяйственных связей процесс углубления международного разделения труда ускорился, и это привело многие страны к объединению в своеобразную интегрированную хозяйственную структуру.

В результате вовлеченности все большего количества стран в процесс международной торговли проявилась необходимость создания некоего регулятора, способствующего установлению норм, принципов межнациональных отношений и контролирующего их соблюдение. С этой целью еще в период Второй мировой войны Соединенными Штатами Америки был поднят вопрос о создании Международной торговой организации (МТО), которая так и не была создана, однако по итогам конференции ООН по торговле и занятости, проходившей в ноябре 1947 – марте 1948 г. в Гаване, был разработан текст *Генерального Соглашения по Тарифам и Торговле* (ГАТТ), который включал перечни тарифных уступок, а также некоторые общие положения по обязательствам в отношении тарифов. ГАТТ стало единственным документом, регулирующим международную торговлю в течение нескольких десятилетий послевоенного мира. Но ГАТТ не проектировалось как организация, и официально как таковое в силу не вступило. Действие ГАТТ основывалось на протоколе о временном применении.

Роль ГАТТ со временем изменялась, страны стали обращаться к нему как к форуму для решения проблем, связанных с международной торговлей. Постепенно число присоединившихся к ГАТТ стран возросло с 23 до 123.

Стал вопрос о необходимости создания официальной организации, способной регулировать международные торговые отношения. Первое официальное предложение о создании Всемирной торговой организации поступило от Канады в 1990 году.

Соглашение о создании ВТО было подписано в Марракеше, Марокко, 15 апреля 1994 г. Свою официальную деятельность ВТО начала с 1 января 1995 г, хотя до 1996 г ВТО и ГАТТ существовали параллельно.

Безусловно, ВТО переняла многие механизмы ГАТТ, но система Всемирной торговой организации является намного более сложной. ГАТТ применялось исключительно к торговле товарами, тогда как ВТО также регулирует торговлю услугами и распространяется на сферу интеллектуальной собственности.

ВТО обеспечивает организационно-правовую основу системы международной торговли и контролирует выполнение торговых соглашений и договоренностей, заключенных между членами ВТО. Это крупнейший международный форум для переговоров лидеров стран по важнейшим

вопросам экономического развития.

Основной целью Всемирной торговой организации провозглашается либерализация мировой торговли посредством тарифных методов и устранения различных нетарифных ограничений и барьеров.

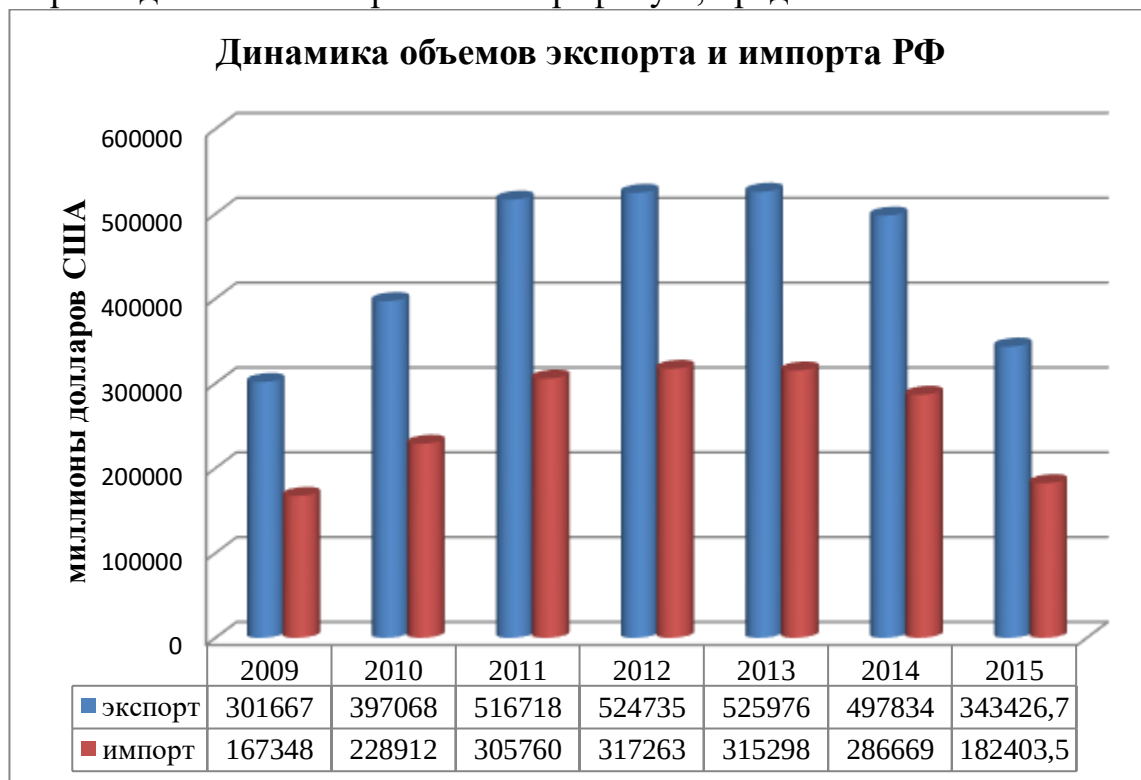
Соглашения ВТО формируются по принципам недискриминации (режим наибольшего благоприятствования и обязательства о предоставлении национального режима), взаимности (обоюдности), транспарентности (прозрачности), либерализации торговли, принцип применения специальной помощи и уступок развивающимся странам, принцип связывающих и подлежащих исполнению обязательств.

К 2016 году в ВТО насчитывалось порядка 164 стран-членов. Россия вступила во Всемирную торговую организацию в 2012 году, после более чем 15 лет тяжелейшего процесса переговоров.

Вокруг вопроса о присоединении России к ВТО существовало огромное количество противоречивых мнений как до официального вступления РФ в эту международную организацию, так и после.

Первые итоги присоединения России к ВТО уже подведены, но стоит понимать, что за столь короткий срок можно дать лишь промежуточный ответ на вопрос о целесообразности членства в данной организации.

Динамику объемов экспорта и импорта, внешнеторговый оборот можно проследить по гистограмме 1 и графику 1, представленным ниже.



Гистограмма 1 «Динамика объемов экспорта и импорта РФ». Источник: Росстат⁵⁸ и ФТС⁵⁹.

⁵⁸ Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 11.11.2016).

⁵⁹ Федеральная таможенная служба России. URL: <http://www.customs.ru/> (дата обращения 11.11.2016).

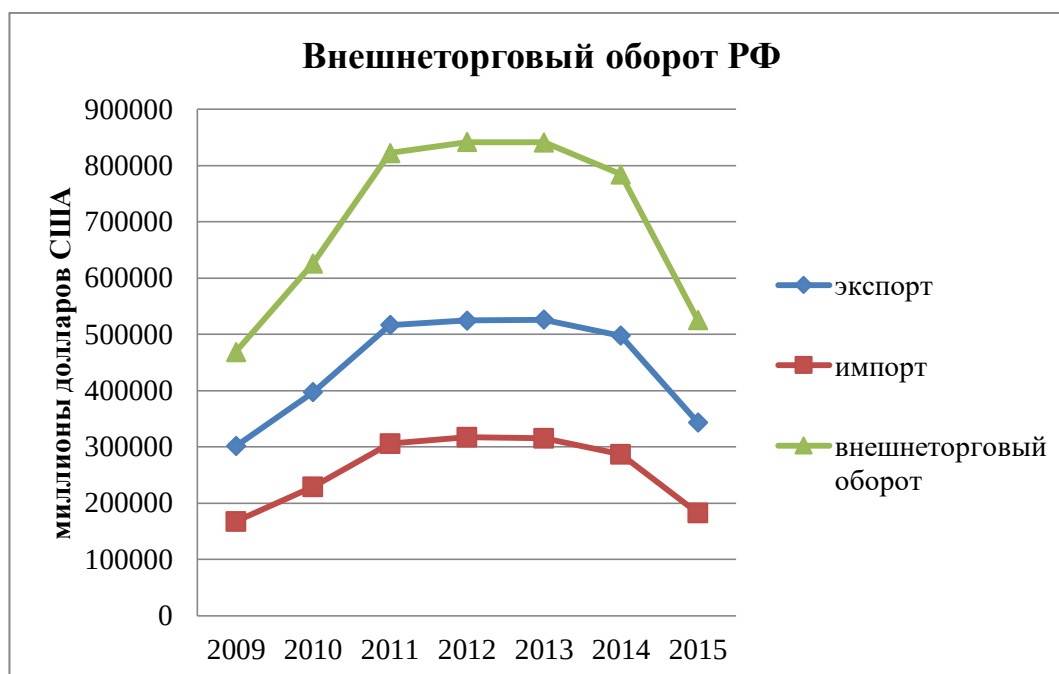


График 1 «Внешнеторговый оборот РФ». Источник: Росстат и ФТС.

Напомним, что Россия стала членом Всемирной торговой организации в 2012 г. В период с 2009г до вступления РФ в ВТО наблюдалось наращивание объемов внешней торговли, как экспорта, так и импорта. К 2013 г объемы экспорта так же увеличились, но импорт товаров и услуг незначительно снизился. Динамика снижения внешнеторгового оборота лишь усиливается к моменту наложения ряда двухсторонних санкций, что объясняется резким сокращением торговых связей РФ с зарубежными партнерами по очевидным политическим причинам.

В конце сентября 2016 года в Женеве состоялся первый обзор торговой политики Российской Федерации в рамках ВТО. Данный обзор – это механизм по мониторингу торговой политики отдельных стран, контролю за соблюдением ими правил и норм ВТО. Доля страны в мировой торговле определяет, насколько часто данное мероприятие будет проходить по отношению к конкретному участнику ВТО. Для России обзор торговой политики проходит раз в четыре года. Государству-члену ВТО необходимо представить развернутый отчет о своей внешней торговле и торговой политике, Секретариат ВТО в свою очередь формирует такой же отчет на базе собственных источников информации. В ходе заседания Генерального совета ВТО заслушивается доклад представителя страны-участника ВТО, остальные же члены задают свои вопросы и высказывают критику по отношению к торговой политике.

Итоги всесторонней оценки торговой политики и связанных с торговлей экономических и политических мер включают в себя как положительные моменты, отмеченные партнерами России, так и отрицательные.

Большинство стран отметили грамотный подход РФ к решению

основных внутренних и внешних экономических проблем, к которым можно отнести снижение доходов от экспорта энергоносителей, незавершенность и несостоятельность структурных реформ экономики, введение торговых ограничений против России и ответные меры нашей страны.

Среди мер Правительства РФ, носящих, по мнению партнеров России по ВТО, *положительный характер*, были названы:

- *Политика налогового стимулирования;*
- *Введение Банком России плавающего курса рубля;*
- *Проводимая политика либерализации торговли;*
- *Эффективное участие в процессе региональной интеграции;*
- *Содействие развитию многосторонней торговой системы.*

Критике на заседании Генерального совета ВТО по обзору торговой политики РФ были подвержены, в первую очередь, *следующие проблемы*:

- *Политика импортозамещения РФ, нецелесообразная в рамках норм ВТО;*
- *Государственное субсидирование некоторых отраслей народного хозяйства, к примеру, энергетического сектора и автомобилестроения;*
- *Доминирующая роль госкомпаний в экономике страны, приводящая к подавлению конкуренции на рынках;*
- *Применение Россией санитарных и фитосанитарных мер без научных обоснований;*
- *Ограничение участия иностранных компаний в процедурах государственных закупок.*

Необходимо отметить, что особенно негативно о проведении торговой политики РФ отзывался Европейский Союз.

В качестве основных выводов, которые были сделаны как членами, так и Секретариатом ВТО по итогам обзора, можно выделить необходимость диверсификации экономики, снижения зависимости от углеводородного сырья и роли государства в экономике. Вместе с тем, подтверждено, что в целом задача интеграции России в мировую торговую систему выполнена⁶⁰

С правовой точки зрения, Всемирная торговая организация – это совокупность многосторонних соглашений, регулирующих мировую торговлю. В пакет соглашений Уругвайского раунда переговоров, по итогам которого была создана ВТО, входит более 50 юридических документов, таких как Соглашение о создании ВТО, Международные торговые соглашения (МТС) и другие правовые документы.

В состав Соглашения о создании ВТО, называемого так же Марракешским соглашением, входят, помимо основного текста, 4 приложения:

⁶⁰ Министерство экономического развития Российской Федерации URL: <http://economy.gov.ru/minrec/about/structure/depTorg/2016031006> (дата обращения 13.11.2016)

Таблица 1.

Приложение 1А «Многосторонние соглашения по торговле товарами»

Наименование соглашения	Краткое описание
<u>Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1994 г.</u>	Определяет основы режима торговли товарами, права и обязательства членов ВТО в этой сфере
<u>Генеральное соглашение о тарифах и торговле 1947 г.</u>	Аналогично ГАТТ 1994 г.
<u>Соглашение по сельскому хозяйству.</u>	Определяет особенности регулирования торговли сельскохозяйственными товарами и механизмы применения мер государственной поддержки производства и торговли в этом секторе.
<u>Соглашение по текстилю и одежде.</u>	Определяет особенности регулирования торговли текстилем и одеждой
<u>Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных норм.</u>	Определяет условия применения мер санитарного и фитосанитарного контроля
<u>Соглашение по техническим барьерам в торговле.</u>	Определяет условия применения стандартов, технических регламентов, процедур сертификации
<u>Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей.</u>	Запрещает использовать ограниченный круг мер торговой политики, которые могут влиять на иностранные инвестиции и быть квалифицированы как противоречащие Ст. III ГАТТ (Национальный режим) и Ст. XI (Запрет количественных ограничений)
<u>Соглашение по применению статьи VII ГАТТ 1994 (таможенная оценка товаров).</u>	Определяет правила оценки таможенной стоимости товаров
<u>Соглашение по предотгрузочной инспекции.</u>	Определяет условия проведения предотгрузочных инспекций
<u>Соглашение по правилам происхождения.</u>	Определяет, что под правилами происхождения понимается совокупность законов, нормативных актов и правил для определения страны происхождения товаров
<u>Соглашение по процедурам импортного лицензирования.</u>	Устанавливает процедуры и формы лицензирования импорта
<u>Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам.</u>	Определяет условия и процедуры применения субсидий и мер, направленных на борьбу с субсидированием
<u>Соглашение по применению Статьи VI ГАТТ 1994 (антидемпинг).</u>	Определяет условия и процедуры применения мер для противодействия демпингу
<u>Соглашение по защитным</u>	Определяет условия и процедуры применения мер для

Источник: Официальный сайт ВТО⁶¹

Приложение 1В.

Генеральное соглашение по торговле услугами определяет основы режима торговли услугами, права и обязательства членов ВТО в этой сфере.

Приложение 1С.

Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности определяет права и обязательства членов ВТО в области защиты интеллектуальной собственности.

Приложение 2:

Понимание в отношении правил и процедур разрешения споров устанавливает условия и процедуры разрешения споров между членами ВТО в связи с выполнением ими обязательств по всем соглашениям ВТО.

Приложение 3:

Механизм обзоров торговой политики определяет условия и общие параметры обзоров торговой политики членов ВТО.

Приложение 4:

Необязательные для участия всех членов ВТО многосторонние торговые соглашения:

Соглашение по торговле гражданской авиатехникой определяет обязательства сторон по либерализации торговли в этом секторе;

Соглашение по правительственным закупкам устанавливает процедуры допуска иностранных компаний к национальным системам закупок для государственных нужд⁶².

При вступлении во Всемирную торговую организацию государство берет на себя обязательства по обеспечению исполнения всех соглашений, но может добиться отсрочки начала их исполнения.

Так Россия добилась отсрочки исполнения соглашения о госзакупках, присоединение к которому планировалось начать лишь в августе-сентябре 2016 года. Причем процесс переговоров и присоединения может занять долгое время. Тем не менее, необходимо проанализировать, какие изменения ждут сферу госзакупок РФ после присоединения страны к этому соглашению ВТО, ведь эта организация регулирует не только внешнеторговые связи между странами, но и оказывает серьезное влияние на их хозяйственную жизнь и внутренние механизмы развития.

Как известно, во всех странах мира государство выступает крупнейшим потребителем товаров, работ и услуг. При этом оно всегда выступает особым потребителем, который не только закупает товары, работы и услуги, но и самостоятельно определяет порядок осуществления

⁶¹ Официальный сайт ВТО. URL: <http://www.wto.ru> (дата обращения 15.11.2016)

⁶² ВТО: история создания, структура, основные правила и принципы деятельности, организация процедуры присоединения новых членов – М.: Министерство образования и науки Российской Федерации, Российский государственный социальный университет, Москва - 2011, 48с.

закупок. За 20 столетие доля государственных расходов в валовом внутреннем продукте увеличилась практически во всех странах, что приводит к развитию законодательства в сфере закупок для государственных нужд.

Российская система государственных и муниципальных закупок использует контрактную модель управления закупками. Под контрактной системой в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд понимается совокупность участников контрактной системы, в том числе: федеральный орган исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов РФ по регулированию контрактной системы; федеральные органы исполнительной власти, органы государственной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, уполномоченные на осуществление нормативно-правового регулирования, управления и контроля в сфере закупок; заказчики, участники закупок (в том числе государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»); специализированные организации, операторы электронных площадок; органы единой информационной системы в сфере закупок; потенциальные исполнители (подрядчики, поставщики).

На территории Российской Федерации действуют следующие федеральные законы, устанавливающие принципы и нормы организации и управления контрактными отношениями⁶³:

- В сфере размещения и реализации государственного и муниципального заказа (Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»);
- Оборонного заказа (Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе»);
- В сфере закупок хозяйствующих субъектов государственного сектора экономики (Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»). Действие закона № 223-ФЗ распространяется на следующие организации: государственные корпорации и государственные компании; субъекты естественных монополий; организации, осуществляющие регулируемые виды деятельности в сфере электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения; государственные и муниципальные унитарные предприятия; автономные учреждения; хозяйственные общества, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъекта РФ или муниципального образования в совокупности превышает пятьдесят процентов; дочерние хозяйственные общества, в уставном капитале которых более пятидесяти процентов долей в совокупности принадлежит всем указанным выше юридическим лицам.

⁶³ Управление закупками в инновационной экономике: вопросы теории и практики – М.: Федеральное государственное бюджетное учреждение науки; Институт экономики РАН – 2014, 88с

Рынок государственных и муниципальных закупок в России является весьма проблематичным сектором экономики. Большинство крупных государственных контрактов в настоящее время реализуются с нарушениями заказчиками норм Бюджетного и Гражданского кодексов, законодательства в сфере размещения заказов и защиты конкуренции. Заключение особо крупных государственных контрактов проходят зачастую без какой-либо ценовой выгоды для заказчика. Следует учитывать, что эти контракты на поставку товаров, оказание услуг носят стратегический характер таких отраслей как судостроение, дорожное строительство, космическая отрасль, военно-промышленный комплекс, медицина и т.д.

Государственные закупки разделяются на три уровня⁶⁴:

1. Федеральный
2. Региональный
3. Муниципальный

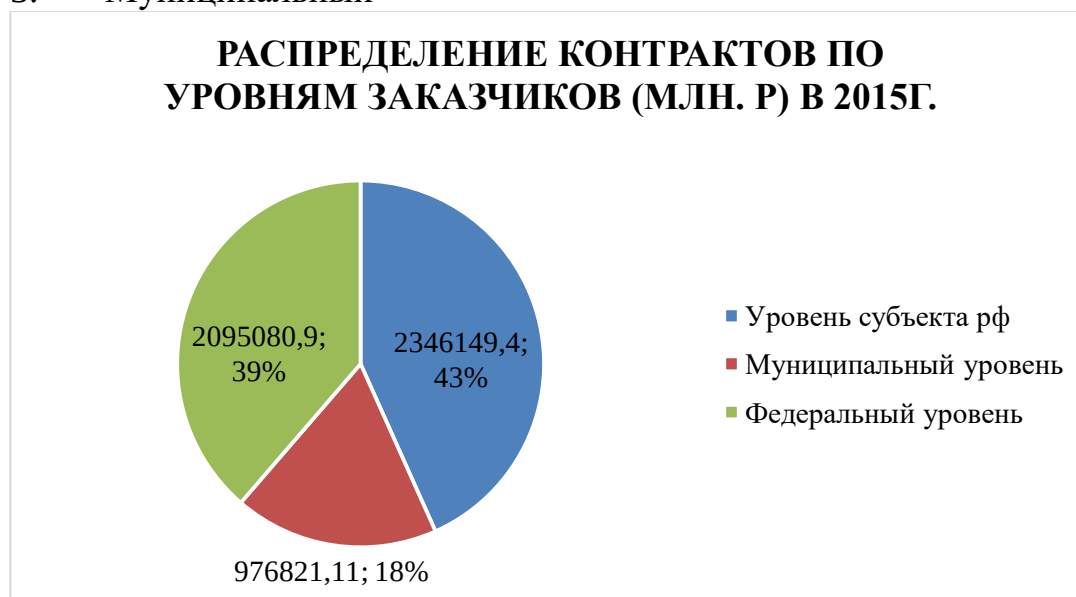


Диаграмма 1 «Распределение контрактов по уровням заказчиков в 2015г.». Источник: Официальный сайт единой информационной системы в сфере закупок⁶⁵.

Таблица 2

«Распределение контрактов по уровням заказчиков в 2015г.»

	Общая сумма (млн. р)
Уровень субъекта рф	2346149,4
Муниципальный уровень	976821,11
Федеральный уровень	2095080,9

Источник: Официальный сайт единой информационной системы в

⁶⁴ Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ: принят Государственной Думой 22 марта 2013г.; одобрен советом Федерации 27 марта 2013г// URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения 18.10.2016)

⁶⁵ Официальный сайт единой информационной системы в сфере закупок URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>(дата обращения 18.10.2016)

сфере закупок⁶⁶.

На сегодняшний день основными способами определения поставщиков являются: конкурсы (открытые, закрытые, двухэтапные, с ограниченным участием); аукционы (открытые и закрытые); запросы предложений и котировок; закупки у единственного поставщика. Больше половины всех контрактов размещаются вне конкурентных процедур через заключение контракта с единственным поставщиком. Причем на финансирование этих особо крупных государственных контрактов выделяется более 20% всех средств федерального бюджета.

Таблица 3

«Объём государственных закупок в период с 2012-2016гг.»

ГОД	Общая сумма (млн. руб)	Общее количество размещённых извещений (№44 фз., 94фз)
2012	5 913 374,4	2 131 928
2013	6 332 477,4	2 481 028
2014	6 022 368,4	2 781 706
2015	6 447 673,2	3 072 330
2016	4 483 409,7	2 290 802

Источник: Официальный сайт единой информационной системы в сфере закупок.

Присоединение России к ВТО может оказать существенное влияние на систему государственных закупок. Несмотря на тот факт, что присоединение к Соглашению по закупкам является необязательным для членов организации, Рабочая группа по вступлению России в ВТО выразила желание, чтобы Российская Федерация присоединилась к данному соглашению, что означает возможность Российских компаний участвовать в государственных закупках иностранных держав и наоборот. Более того, положение о том, что Россия в ходе переговоров о членстве в ВТО высказала намерение о возможности присоединения к Соглашению по закупкам в течение четырех лет с момента вступления в организацию содержится в докладе Рабочей группы от 17 ноября 2011 г. (стоит отметить, что 05.04.2013 вступил в силу Федеральный закон 44 заменив своего предшественника (ФЗ 94)). Россия стала наблюдателем в этом Соглашении и инициировала переговоры о его подписании. В том случае, если переговоры приведут к положительным результатам, Россия присоединится к Соглашению по закупкам.

Соглашение о государственных закупках (СГЗ) не только приводит национальное регулирование в соответствии с определенными требованиями, но и предоставляет доступ иностранным поставщикам к участию в государственных тендерах

Возможные последствия от присоединения России к СГЗ:

⁶⁶ Официальный сайт единой информационной... (дата обращения 18.10.2016)

1) Доступ отечественным производителям на другие рынки.

Расширение рынка сбыта бесспорно является положительным фактором, однако, в зависимости от конкурентоспособности российских поставщиков возможна такая ситуация, при которой основными контрагентами государственных заказчиков РФ будут являться иностранные компании, то есть Российские производители (поставщики) могут не только не приобрести новый рынок сбыта, а также потерять имеющийся.

2) Повышение качества поставляемых продуктов.

Повышение конкуренции должно простимулировать отечественных игроков на рынке государственных и муниципальных закупок увеличить свою привлекательность и заинтересованность в лице заказчиков.

3) Повышение или ускорение процессов проведения закупочных процедур.

В зависимости от того как «ляжет» СГЗ подписанное Россией на существующую (ещё формирующуюся) контрактную модель системы управления государственными закупками.

Согласно обзору торговой политики России, проводимой в рамках ВТО 28-30 сентября, была отмечена системная проблема, заключающаяся в политике России по импортозамещению. В докладе секретариата Всемирной торговой организации по оценке торговой политики России говорится, что импортозамещение вредит иностранным компаниям.

С этим сложно не согласиться, ведь планируется участие компаний в государственных закупках, а при этом на территории страны ведётся политика импортозамещения, что указывает на преимущества отечественных производителей. То есть фактически программа правительства по импортозамещению до 2020 года будет ограничивать конкуренцию в госзакупках для иностранных участников.

На это заявление секретариата ВТО последовал ответ от директора департамента торговых переговоров Минэкономразвития РФ Максима Медведкова, что Россия «никогда не указывала, что будет ограничивать импорт, или будет создавать проблемы для ввоза продуктов из-за рубежа»⁶⁷

За последнее время РФ провела значительное усиление защиты внутреннего рынка госзаказа от других стран, что не соответствует политике ВТО. При этом большинство развитых стран-участниц Всемирной торговой организации имеют те или иные меры защиты внутреннего рынка, что в большей степени необходимо как раз развивающимся странам с неокрепшей экономикой. На такую противоречивую и нелогичную политику ВТО указывают многие эксперты. Разумеется, что для многих участников СГЗ либерализация российского рынка государственных закупок имеет большое значение и может принести значительный положительный эффект

⁶⁷ Newstes URL: <http://newstes.ru/2016/09/29/vto-ocenila-torgovuyu-politiku-rossii-v-minekonomrazvitiya-gotovyat-otvet.html> (дата обращения 05.10.2016)

Использованные источники:

1. ВТО: история создания, структура, основные правила и принципы деятельности, организация процедуры присоединения новых членов – М.: Министерство образования и науки Российской Федерации, Российский государственный социальный университет, 2011.
2. Управление закупками в инновационной экономике: вопросы теории и практики – М.: Федеральное государственное бюджетное учреждение науки; Институт экономики РАН, 2014.
3. Государственные закупки в экономике АТЭС: международные нормы и особенности национального регулирования: Вестник АТЭС №4 – 2016.
4. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
6. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/>
7. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/about/structure/depTorg/2016031006>
8. Официальный сайт ВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wto.ru>
9. Официальный сайт единой информационной системы в сфере закупок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakupki.gov.ru>
10. Newstes [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newstes.ru/2016/09/29/vto-ocenila-torgovuyu-politiku-rossii-v-minekonomrazvitiya-gotovyat-otvet.html>

*Гленкова Е.О.
студент магистратуры 1 курса
Экономический факультет*

*Шалова В.А.
студент магистратуры 1 курса
Экономический факультет*

*Лускатова О.В.
научный руководитель
Владимирский государственный
университет имени А.Г. и Н.Г. Столетовых
Россия, г. Владимир*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ВО ВЛАДИМИРСКОМ РЕГИОНЕ: ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

В рамках данной статьи рассматривается такая перспективная отрасль экономики как предпринимательство. Именно от степени развития данной отрасли зависит экономическое положение страны. Таким образом, оценка и прогнозирование степени эффективности предпринимательства конкретного региона или страны в целом играет очень важную роль.

Ключевые слова: предпринимательство, эффективность предпринимательства, инвестиции

THE EFFECTIVENESS OF ENTREPRENEURSHIP IN VLADIMIR REGION: EVALUATION AND PREDICTION.

In this article discusses this promising sector of the economy as business. Exactly the degree of development of the industry depends on the economic situation of the country. Thus, evaluation and prediction of the effectiveness of entrepreneurship of a particular region or country as a whole plays a very important role.

Key words: entrepreneurship, business efficiency, investment

Предпринимательство – основа развития экономики любой страны. Малый и средний бизнес в России производит пятую часть валового внутреннего продукта. Вклад малого и среднего предпринимательства в развитие экономики нашей страны определяется его гибкостью и мобильностью реагирования на изменение рыночной спроса. Малый бизнес быстрее апробирует инновации, а значит, он более эффективен. Именно с его развитием связаны надежды на увеличение в социальной структуре нашей страны среднего класса – фундамента социальной стабильности и модернизации.

Предпринимательская аудитория в регионах России насчитывает более 5 миллионов человек, почти 60% которой составляют индивидуальные

предприниматели [3]. Более миллиона молодых россиян ежегодно вовлекаются в корпус молодежного предпринимательства с помощью как государственных программ развития. Однако статистика его устойчивости противоречива.

Так, по данным Правительства только в 2015 году на фоне развивающегося экономического кризиса в России почти полмиллиона предпринимателей приостановили свою деятельность [3]. Поэтому существует необходимость оценивать и прогнозировать развитие предпринимательской среды.

Экономическая эффективность предпринимательства должна рассматриваться в органическом единстве со всей системой условий и факторов развития предпринимательства. Она является выражением одновременно результатов использования как более высокого качества труда и более продуктивных вещественных компонентов, так и более рационального их комбинирования. Полученный при этом дополнительный экономический эффект можно рассматривать как результат положительного влияния факторов управления. Народнохозяйственный (государственный) подход к определению эффективности учитывает не только уровень затрат в ходе осуществления предпринимательской деятельности, но и дополнительные затраты, связанные с удовлетворением социальных запросов работающих, которые, кстати, постоянно возрастают. Социальные факторы играют все более возрастающую роль в определении критериев эффективности предпринимательства.

Вследствие сказанного, следует различать эффективность предпринимательства, рассматриваемую в широком смысле (на общегосударственном, региональном уровнях) - в рамках внешней предпринимательской среды и решения социальных проблем; и в узком смысле - эффективность собственного предпринимательства - в рамках внутренней предпринимательской среды (на уровне определенных видов предпринимательства – организаций).

В рамках данной статьи будет рассматриваться эффективность предпринимательства в широком смысле. Для этого был проведен первоначальный анализ предпринимательской среды Владимирской области.

Во Владимирской области уделяется огромное внимание развитию предпринимательства: запускаются различные программы поддержки предпринимательства («Предпринимательская среда», проект «Ты предприниматель»), разрабатываются инвестиционные стратегии. [2]

В 2015 году на территории Владимирской области действовало 18,6 тыс. малых, микро и средних предприятий, в том числе 196 средних, 2,7 тыс. малых и 15,7 тысяч микропредприятий, 39,5 тысяч индивидуальных предпринимателей. Эти данные свидетельствуют о том, что в области в первую очередь развивается индивидуальное предпринимательство.

Развитие предпринимательства также является залогом создания

новых рабочих мест для населения. В 2015 году на предприятиях малого и среднего бизнеса было занято 134 тысячи человек, что составляет примерно 10% от всего населения области Владимирской области. [4]

Одним из наиболее важных показателей деятельности малых и средних предприятий является их оборот, так как он напрямую влияет не только на развитие региона, в котором располагается предприятие, но и на показатель ВВП всей страны. В 2015 году во Владимирской области данный показатель составил 232 млрд. рублей. [4]

Анализируя состояние предпринимательской среды Владимирской области, необходимо также уделить внимание отраслевой структуре предпринимательства.

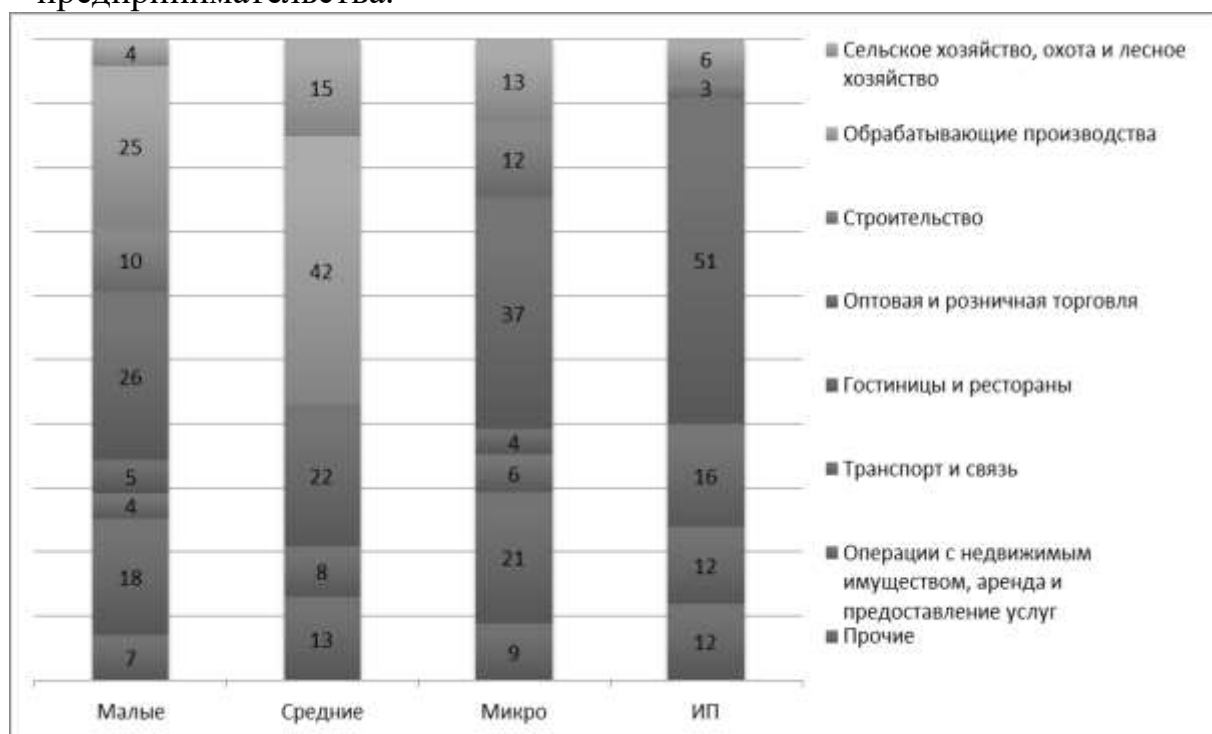


Рисунок 1. Распределение числа субъектов малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности (%)

Рассматривая представленную диаграмму, можно сделать вывод о том, что среди малых и микропредприятий, а также ИП преобладают те, которые занимаются оптовой и розничной торговлей. Наибольшее число субъектов среднего бизнеса осуществляют свою деятельность в сфере обрабатывающей промышленности.

Инвестиции – это основа развития предпринимательства, так как открытие какого-либо бизнеса невозможно без капиталовложений на начальном этапе. Начинающие бизнесмены часто сталкиваются с проблемой при открытии своего дела, так как не могут найти людей, которые бы согласились инвестировать в перспективный проект. В целях создания благоприятного инвестиционного климата, повышения инвестиционной привлекательности региона, а также ускорения темпов социально-экономического развития, во Владимирской области была разработана

инвестиционная стратегия до 2020 года.

Инвестиции в основной капитал на малых и средних предприятиях в 2014 году во Владимирской области составили 11,3 млрд. рублей. Доля малых и средних предприятий в инвестициях в основной капитал составила 15 %.[4]

Рассмотрев основные характеристики предпринимательской среды Владимирской области, необходимо определить из чего складывается ее экономическая эффективность.

Эффективность предпринимательства, как и эффективность любой экономической деятельности, зависит от соотношения результатов деятельности (эффекта) и затрат или примененных ресурсов.

В качестве результатов деятельности можно рассматривать три основных показателя:

- 1) бюджетный – объем налоговых отчислений, осуществленных предпринимателями;
- 2) социальный – количество рабочих мест;
- 3) экономический – доходы предприятий.

Именно эти показатели, рассматриваемые в общей сумме, наилучшим образом будут отражать результат деятельности предпринимательства в рамках всего региона, так как развитие бизнеса направлено не только на повышение доходов предпринимателей, но и на удовлетворение социальных потребностей населения, а также достижение роста благосостояния региона (получение положительного бюджетного эффекта от роста налоговых поступлений).

Затратами в рамках расчета эффективности предпринимательства в данном случае будут являться инвестиции в основной капитал.

Так как малый бизнес является более гибким, в настоящий момент ему уделяется наибольшее внимание, а также разрабатываются различные государственные программы для его развития, то будет рассчитана именно эффективность малого бизнеса. Для этого сведем в табл. 1 все необходимые данные для расчета.

Таблица 1. Показатели, используемые при оценке эффективности предпринимательства

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (прогноз)
Налоговые отчисления[1], млн.руб.	2604,1	2801,5	3017,5	3168	3237,8	3419
Количество рабочих мест, тыс.чел.	118,3	115,8	116	112,2	111,5	110,4
Доходы от осуществления предпринимательской деятельности, млн.руб.	3902	4960	12685	17033	22871	30647
Инвестиции в основной капитал, млн.руб.	59769	61013	65292	80120	92 1091	105 2451

1согласно прогнозам, опубликованным в Инвестиционной стратегии Владимирской области до 2020 года (умеренно-оптимистический сценарий развития экономики)

Таким образом, обобщив все необходимые для расчета данные, выведем формулу:

$$E = (H + Ч + Д / И) * 100\%$$

Для определения тенденции изменения экономической эффективности предпринимательства Владимирской области, нами рассчитан данный показатель за указанный период. (рис.2)

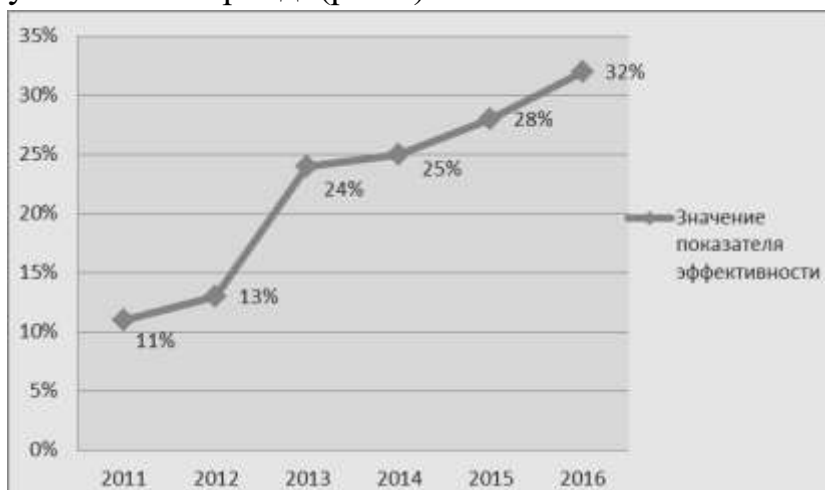


Рисунок 2. Динамика эффективности предпринимательства Владимирской области

Анализируя представленные данные, можно сделать вывод о том, что эффективность предпринимательской среды Владимирской области имеет положительную динамику. В 2013 году значение эффективности резко возросло с 13 до 24%, это обусловлено тем, что заметно повысились доходы малого бизнеса. К 2016 году прогнозируется повышение значения данного показателя до 32%.

Таким образом, эффективность предпринимательской среды напрямую зависит от государственной поддержки, то есть от количества субсидий и инвестиций в развитие предпринимательства. Именно это позволяет увеличить доходность бизнеса, а значит повысить эффективность.

Использованные источники:

1. Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации [Электронный ресурс] - <https://www.nalog.ru/rn33>.
2. Паспорт федерального проекта «Предпринимательская среда» [Электронный ресурс] - <http://www.storonniki.info>.
3. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] - <http://smb.gov.ru>.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] - <http://www.gks.ru>.

Гоголкина Д.Г.
магистрант
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Карасев В.А., кандидат наук
научный руководитель, доцент
Россия, г. Москва

РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЯМИ

Аннотация:

Статья посвящена исследованию российской практики формирования организационных структур управления в крупных компаниях, исходя из их отраслевой специфики и условий функционирования. Рассмотрены ключевые типы организационных структур управления. Приведен опыт успешной реализации изменений организационной структуры.

Ключевые слова: организационная структура управления, типы организационных структур управления, функциональные изменения.

Gogolkina D., undergraduate
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Russia, Moscow
Supervisor: Karasev V.
PhD, Associate Professor

RUSSIAN PRACTICE ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF COMPANIES

Annotation:

The article investigates the Russian practice of formation of organizational structures of management in large companies based on their industry specifics and operating conditions. Considered the key types of organizational structures of management. The experience of the successful implementation of organizational structure.

Keywords: organizational structure, types of organizational structures of management, functional changes.

Современные условия ведения предпринимательской деятельности ставят в прямую зависимость эффективность деятельности любой компании от быстроты и адекватности реакции ее руководства на изменение внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на ее внутрифирменные процессы и, соответственно, результаты работы. В связи с постоянно возрастающей конкуренцией и активизацией изменений факторов среды устойчивое развитие организации во многом обеспечивается ее способностью к структурным и функциональным

преобразованиям. Очевидно, что актуальным является вопрос изменения организационных структур современных компаний как способа адаптации и выживаемости в жестких конкурентных условиях.

Переход от одного типа организационной структуры управления к другому выступает одним из наиболее действенных методов адаптации компании к внешним и внутренним изменениям. При этом, предполагается, что новый тип организационной структуры будет более приспособленным и наиболее полно будет раскрывать потенциал организации в текущий момент и в перспективе.

Рассматривая типы организационных структур управления, следует отметить, что на сегодняшний день в теории и практике управления выделяют следующие типы: линейная, линейно-функциональная, функциональная, матричная, дивизиональная, бригадная, проектная и партисипативная. Каждой конкретной компании соответствует свой тип организационной структуры, поскольку масштабы деятельности, отраслевые особенности, кадровый потенциал и прочие факторы определяют наиболее оптимальную форму организационного взаимодействия. Однако даже в рамках одного типа для компаний свойственно придерживаться собственной организационной структуры управления, которая задает схему распределения ответственности, формирует состав и структуру отчетности, принципы объединения работников в отделы, направления, бригады, проектные группы. Более того, даже в одной и той же отрасли и на схожих рынках можно найти примеры очень успешных компаний с совершенно разной структурой системы управления.

Наиболее приспособленными к требованиям современности являются матричные, дивизиональные, проектные, бригадные (командные) и партисипативные типы структур, переход к которым может существенно повысить эффективность работы компании.

Правильный баланс между функциональной и линейной моделью является давней и серьезной задачей многих предприятий, как в России, так и на международной арене, и ее решение зависит от общей ситуации на рынке и стратегических задач конкретной компании.

Большинство успешных западных компаний в последнее время смещаются в пользу функциональной модели управления, так как многие из них уже миновали стадию активного роста и в дальнейшем развитии намерены опираться на распространение накопленного передового опыта из центрального офиса в регионы.

Многие отечественные компании также склонны использовать функциональную модель, однако в их случае это происходит не только в последнее время, а традиционно, ввиду нехватки технических навыков и исторических особенностей перехода от командной модели управления. Из-за этого российские компании не все прошли этап активной предпринимательской деятельности, когда линейное руководство имеет

расширенные полномочия, а сотрудники разных функциональных направлений эффективно взаимодействуют на рабочем уровне для решения или подготовки решений межфункциональных задач.

В результате отечественные компании, прошедшие подобный функционально ориентированный путь развития, зачастую сталкиваются с тем, что представители разных функциональных вертикалей практически не взаимодействуют на рабочем уровне.

В успешных компаниях межфункциональное взаимодействие происходит на оперативном уровне. Сотрудники гораздо легче выходят на рабочее взаимодействие со смежными подразделениями, чтобы предложить улучшение в существующих процессах, ввести новый продукт или услугу или решить какой-либо коммерческий вопрос. Иными словами, разделение организации на функциональные вертикали необходимо для накопления и распространения передового опыта.

Отечественный бизнес знает немало примеров успешного построения организационной структуры управления. Так, одна из крупнейших российских ИТ-компаний провела реструктуризацию своей региональной сбытовой сети, которая была ориентирована на склады торговых представительств. Процесс преобразований осложнялся тем, что параллельно с ним происходило выделение некоторых видов деятельности в отдельные бизнес-единицы. Так как основная часть продукции реализовывалась не в столице, то любой неверный шаг в отношении региональных подразделений мог привести к существенным убыткам. В результате на базе системы складов образовалась филиальная сбытовая сеть вновь созданной компании, а представительства остались в подчинении дочерней фирмы, развивающей системную интеграцию. По итогам года, в течение которого проходила реформа, объемы продаж и клиентская база компании увеличились на 12%.

Причины возникших проблем, обусловленных недостатками ранее существовавшей организационной структуры, можно сгруппировать следующим образом.

1) системные: при принудительном разделении целого на части утрачиваются целые группы связей между элементами (например, связи между исполнителями разных отделов);

2) психологические: на предприятии формируются индивидуальные устойчивые иерархические уровни, если при этом не учитываются внутренние уникальные характеристики элементов системы, то возникают серьезные проблемы в работе структурных единиц;

3) синергетические: довольно быстро самоорганизуются устойчивые динамические состояния структурной единицы.

Перечисленные обстоятельства явились факторами, обусловившими снижающуюся из года в год эффективность работы компании, поэтому руководством было принято решение разработать мероприятия по

переходу на новый, более современный тип организационной структуры.

Необходимость в принятии решений по текущим вопросам уже не относится к линейным руководителям (начальникам отделов) и начальнику управления, что повышает оперативность и ответственность управления за исполнение конкретных операций на низшем и среднем уровнях управления.

Эффект от перехода к подобному типу структуры управления организацией можно будет оценить по истечении двух-трех лет из-за специфики бизнес-планирования. Оценка эффекта может осуществляться на основе таких количественных параметров как:

- уровень выполнения плана закупки материалов и оборудования;
- уровень обеспеченности проектно-сметной документацией;
- удельный вес своевременно проведенных тендерных процедур и уровень выполнения плана тендеров;
- период подготовки и заключения договоров подряда на выполнение работ (оказание услуг).

Интегральным критерием эффективности деятельности компании, безусловно, можно назвать уровень выполнения бизнес-плана в процентном выражении от целевых значений.

Резюмируя изложенное, необходимо подчеркнуть, что вопрос совершенствования организационных структур управления российскими компаниями достаточно сложен и многогранен. Сложность определяется в первую очередь тем, что универсального решения в этой области не существует. Оптимальная модель организации управления и подхода к преобразованиям индивидуальна для каждой компании в зависимости от стоящих перед ней задач и имеющегося потенциала.

Использованные источники:

1. Бутакова, Т.Ю. Комплексный подход к определению и сущности организационной структуры [Текст]: Т.Ю. Бутакова // Управление в страховой компании. — 2015. — № 2. — С. 80-86.
2. Волкогонова, О.Д. Стратегический менеджмент [Текст]: Учебник / О.Д. Волкогонова, А.Т. Зуб. — М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. — 256 с.
3. Дятлов, А.Н. Общий менеджмент: Концепции и комментарии [Текст]: учебник для вузов / А.Н. Дятлов, М.В. Плотников, И.А. Мутовин. — М.: Альпина, 2014. — 400 с.
4. Лавров, А.Ю. Теория организаций [Текст]: Учебное пособие / А.Ю. Лавров. — Издание 5-е, исправленное и дополненное. — Чита: ЧитГУ, 2014. — 241 с.
5. Стерхов, И. В. Изменение типа организационной структуры управления предприятия как инструмент повышения эффективности его деятельности // Экономика и современный менеджмент: теория и практика [Текст]: сб. ст. по матер. XXV междунар. науч.-практ. конф. / И.В. Стерхов. — № 25. — Новосибирск: СибАК, 2015. — 534 с.

*Гоник Г.Г., к.э.н.
доцент ВАК
кафедра «Статистики и прикладной математики»
Панеш А.М.
студент 3 курса
экономический факультет
Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

**АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА ОЗИМЫХ ЗЕРНОВЫХ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ
АГРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

В статье с использованием группировочного метода рассматривается взаимосвязь между экономическими показателями. Сделаны выводы для принятия различных производственных и управленческих решений.

Ключевые слова: зерновые культуры, урожайность, трудоемкость, структура посевов, эффективность, группировочный метод, резервы.

In the article using the modified method considers the relationship between economic indicators. The findings for the adoption of various production and management decisions.

Keywords: crops, yields, labor intensity, cropping patterns, efficiency, grouping method, reserves.

Решающее значение для подъема всех отраслей сельского хозяйства имеет наращивание производства зерна. Зерновое хозяйство составляет основу растениеводства и всего сельскохозяйственного производства. Это определяется многосторонними связями зернового производства с сопредельными отраслями сельского хозяйства и промышленности [5,6,7].

Россия остается одной из крупнейших зернопроизводящих стран мира. В Российской Федерации сосредоточено 6% мировых посевов зерновых культур, а производство зерна в стране составляет около 3,3% мирового.

В стоимости продукции растениеводства зерновые культуры занимают около 40%, а в структуре посевных площадей на их долю приходится почти 55%. На производство зерна затрачивается 25% всех затрат труда в растениеводстве. Краснодарский край в Российской Федерации занимает лидирующее место в производстве зерна озимых зерновых культур [1,4].

Для возможности сравнения, анализа причины различий, изучения взаимосвязей между экономическими показателями и разработки обоснования управленческих решений широко используется группировочный метод.

Группировка - это распределение множества единиц исследуемой совокупности по группам в соответствии с существенным для данной группы признаком. Метод группировки позволяет обеспечивать первичное обобщение данных, представление их в более упорядоченном виде. Благодаря группировке можно соотнести сводные показатели по совокупности в целом со сводными показателями по группам. Группировка позволяет делать вывод о структуре совокупности и о роли отдельных групп этой совокупности. Именно группировка формирует основу для последующей сводки и анализа данных [2,3].

Метод аналитической группировки заключается в исследовании взаимосвязей между факторными признаками в качественно однородной совокупности. С помощью аналитических группировок удастся выявлять признаки, которые могут выступать или причиной, или следствием того или иного явления.

Для составления группировок нами были использованы данные организаций центральной агроэкономической зоны Краснодарского края: Выселковского, Кавказского, Динского, Кореновского, Усть-Лабинского районов. Данные были взяты из годовых отчетов организаций за 2014 г.

Группировка организаций по затратам труда на единицу продукции показала, что наибольшая эффективность производства зерна озимых зерновых достигается при высоком уровне механизации и минимальном уровне трудоемкости производства. Так, в первой группе организаций с трудоемкостью до 0,1 чел.-ч/ц такие результативные показатели, как уровень урожайности на 9,0 ц/га или на 17,3 %, прибыль в расчете на 1ц и на 1га соответственно на 96,4 руб. или на 52,4 % и на 52204,1 руб. или в 5,8 раза больше, чем в организациях четвертой группы организаций с максимальным уровнем трудоемкости (таблица 1).

Таблица 1 – Влияние трудоемкости на основные экономические показатели производства зерна озимых зерновых культур

Группы организаций по затратам труда, чел.- ч/ ц	Количество организаций в группе	Затраты труда в среднем по группе, чел.- ч/ц	Урожайность, ц/га	Производственная себестоимость, руб./ц	Прибыль, руб.		Уровень рентабельности, %
					на 1 ц	с 1 га	
1. До 0,1	11	0,10	61,1	449,5	280,2	63086,42	96,7
2. 0,2-0,3	8	0,24	57,6	487,1	174,6	18202,78	90,2
3. 0,4–0,5	5	0,46	58,2	411,9	275,1	25590,71	93,5
4. Свыше 0,6	6	2,07	52,1	488,7	183,8	10882,32	75,5
Итого, в среднем	30	0,15	57,3	450,2	630,54	38148,95	82,5

Также в группе с минимальной трудоемкостью был и наибольшим уровень рентабельности (96,7 %).

Группировка по урожайности была построена с равными интервалами, т. к. распределение этого показателя в исследуемых организациях носило более или менее равномерный характер (таблица 2).

Таблица 2- Влияние урожайности на основные экономические показатели производства зерна озимых зерновых культур

Группы организаций по урожайности ц/га	Количество организаций в группе	Средняя урожайность в группе, ц/га	Производственная себестоимость, руб./ц	Затраты труда, чел.-ч		Прибыль, руб.		Уровень рентабельности, %
				на 1 га	на 1 ц	с 1 га	на 1 ц	
1. 39,9–47,5	3	42,7	418,0	21,7	0,54	10977,16	271,94	55,3
2. 47,6–55,2	5	51,6	430,5	24,2	0,45	15175,51	285,32	67,6
3. 55,3–62,9	16	59,0	471,3	10,8	0,15	38919,68	649,74	95,5
4. 63,0–70,6	6	66,6	480,8	15,1	0,19	30915,53	391,47	83,4
Итого, в среднем	30	57,3	450,2	18,0	0,15	38148,95	630,54	82,5

Более половины организаций (53,3 %) из исследуемых приходилось на третью группу с интервалом от 55,3 ц/га до 62,9 ц/га. Соответственно, в этой группе были достигнуты наилучшие экономические показатели за исключением уровня производственной себестоимости. В этой группе по сравнению с группой с наименьшей урожайностью (39,9 - 47,5 ц/га) затраты труда соответственно на 1 га и на 1ц были ниже, примерно в 2 раза и на 0,39 чел.-ч или на 72,0 %, а прибыль в расчете с единицы площади и на единицу произведенной продукции, также, как и уровень рентабельности выше соответственно на 27942,52 руб. или в 3,5 раза, на 377,8 руб. или на 138,9 % и на 40,2 %. Таким образом, для достижения наибольшей эффективности производства необходимо достижение урожайности зерна озимых зерновых в среднем не менее, чем 59 ц/га.

Наряду с предшественниками и удобрениями важную роль в повышении урожайности имеет внедрение в применение интенсивных и высокопродуктивных сортов. Сейчас в крае районировано восемнадцать сортов озимой пшеницы, различающихся вегетационными периодами, сроками созревания, устойчивостью к полеганию, интенсивностью использования плодородия почвы, качеством зерна. Краснодарским НИИСХ в настоящее время рекомендуется для внедрения в производство следующие сорта: Краснодарская 99, Москвич, Память, Батько, Фортуна, Таня, Коллега, Восторг, Пал-Пич. Их урожайность колеблется от 78,5 ц/га до 90,0 ц/га.

Научно обоснованное соблюдение всех элементов технологического

процесса производства в сельском хозяйстве является неотъемлемой частью достижения его высоких результатов. Это же относится и к соблюдению требований системы севооборота и оптимальному размеру удельного веса озимых зерновых культур в общей посевной площади. Группировка по этому признаку показала, что для достижения большей рентабельности производства необходимо при прочих равных условиях сохранение удельного веса посевов зерновых культур примерно не более 57 % (таблица 3).

Так, в организациях, составляющих 46,7 % от общего количества группируемых, уровень рентабельности по сравнению с третьей группой (57,1-72,3 %) и с первой группой с минимальным удельным весом в структуре посевов (26,5 – 41,7 %).

Для снижения материальных затрат на производство продукции, увеличения прибыли и рентабельности производства озимых зерновых можно предложить следующее.

Таблица 3- Влияние удельного веса посевов зерновых культур в площади пашни на основные экономические показатели производства зерна озимых зерновых культур

Группы организаций по удельному весу посевов зерновых в площади пашни, %	Количество организаций в группе	Удельный вес посевов зерновых культур в площади пашни в среднем по группе, %	Урожайность, ц/га	Производственная себестоимость, руб./ц	Затраты труда, чел.-ч/ц	Прибыль, руб./ц	Уровень рентабельности, %
1. 26,5-41,7	9	36,4	54,9	430,5	0,10	779,30	79,8
2. 41,8-57,0	14	47,1	59,3	418,0	0,26	449,49	89,0
3. 57,1-72,3	4	64,6	63,2	471,3	0,14	301,84	64,4
4. 72,4-87,6	3	78,7	53,5	480,8	0,26	1253,91	96,9
Итого, в среднем	30	53,0	57,3	450,2	0,15	630,54	82,5

Применять энерго- и ресурсосберегающие технологии возделывания, научно-обоснованную систему обработки почвы в севообороте с внесением органических удобрений, современные высокоурожайные и высокоустойчивые к болезням и вредителям сорта, оптимизировать систему минерального питания растений, выполнять все агроприемы качественно и в срок; рационально использовать имеющуюся в хозяйстве технику, а при имеющихся свободных денежных средствах приобретать новую более высокопроизводительную технику; путем материального стимулирования увеличить заинтересованность работников в результатах производства; соблюдать требования научно-обоснованной системы севооборотов, в которой зерновые культуры занимали бы не более 57 %; внедрять

высокоурожайные сорта и гибриды, рекомендуемых учеными - селекционерами для данной агроэкономической зоны.

Использованные источники:

1. Гоник Г.Г. Актуальность стабилизации производства зерна озимых зерновых в современных условиях/ Г.Г. Гоник, А.И. Больбат// Экономика и социум. 2016.№ 1 (20). С. 261-267.
2. Гоник Г.Г. Анализ факторов, влияющих на урожайность зерна озимых зерновых в современных условиях/ Г.Г. Гоник, А.В. Митрова// Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 260-266.
3. Гоник Г.Г. Применение комплекса методов экономико-статистического анализа для оценки эффективности производства зерна озимой пшеницы в ФГУП «Березанское» Кореновского района/ Г.Г. Гоник, Е.В. Сандулова// В сборнике: ЭВОЛЮЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ. сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3-х частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 54-61.
4. Гоник Г.Г. Анализ эффективности производства зерна озимых зерновых культур/ Г.Г. Гоник, М.А. Майэр // В сборнике: ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ИНТЕГРАЦИЯ ТРАДИЦИОННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ НАУКИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ. сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции. 2016. С.125-128.
5. Захарова Ю.Н. Сравнительный анализ показателей прибыли и рентабельности / Ю.Н. Захарова, Д.Р. Ефименко // В сборнике: Инновационная стратегия развития фундаментальных и прикладных научных исследований: опыт прошлого – взгляд в будущее. сборник научных статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2016. С. 170-172.
6. Захарова Ю.Н. Оценка деятельности сельскохозяйственных организаций в условиях кризиса / Ю.Н. Захарова, Я.Ф. Инюкина // В сборнике: Инновационная стратегия развития фундаментальных и прикладных научных исследований: опыт прошлого – взгляд в будущее сборник научных статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2016. С. 172-175.
7. Прищепа Л.В. Уровень жизни населения Кубани. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. - 2015. - № 107. - С. 1323-1333.

*Гоник Г.Г., к.э.н.
доцент ВАК
кафедра «Статистики и прикладной математики»
Пузейчук П.В.
студент 3 курса
экономический факультет
Дурсунова К.А.
студент 2 курса
учетно-финансовый факультет
Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НАЛИЧИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА

В статье при помощи методов экономико-статистического анализа дана оценка наличия основных производственных фондов в организациях Краснодарского края. Разработаны факторы повышения экономической эффективности их использования.

Ключевые слова: основные производственные фонды, производство, группировочный метод, корреляционно-регрессионный анализ, экономическая эффективность, резервы.

The article by the methods of economic-statistical analysis assessed the presence of fixed assets in the organizations of the Krasnodar Territory. Designed factors increase the economic efficiency of their use.

Keywords: basic production assets, production, grouping method, correlation and regression analysis, economic efficiency, reserves.

Для того, чтобы сельскохозяйственное предприятие развивалось естественным путем и эффективно работало требуются специальные средства. Основные производственные фонды- это база деятельности предприятия, они состоят из зданий, сооружений, передаточных устройств, машин и оборудования, с помощью которых осуществляется производство на предприятии. При их отсутствии не смогли бы осуществляться процессы производства продукции и услуг организации.

К показателям, характеризующим использование основных производственных фондов относят фондообеспеченность, фондовооруженность, фондоотдачу, фондоемкость и др. [1,3].

Для анализа состояния и эффективности применения основных производственных фондов используется экономико-статистический анализ, важное место в котором занимает метод аналитических группировок, которые дают возможность устанавливать связь между отдельными

признаками изучаемого явления [2,7].

Определяя цель проведения группировки, выбирают признак, по которому предусматривается проведение группировки. Группировка может быть проведена по одному или нескольким признакам. Они называются группировочными признаками, на основании которых может быть проведена группировка.

При использовании метода группировок производят выбор группировочного признака, определяют количество групп, устанавливают значения границ группы, определяют показатели, по которым будут характеризоваться группы. Количество групп, на которые разбивается статистическая совокупность, зависит от того, какой признак выбран основанием группировки.

В группировках изучаемые признаки подразделяются на факторные и результативные. Факторным называется признак, оказывающий влияние на другие признаки. Результативным признак – признак, изменяющийся под действием факторного [2,3].

При проведении группировки необходимо соблюдать следующие условия: каждая выделенная группа должна иметь достаточное число единиц совокупности. В зависимости от характера количественного показателя применяются группировки с равными и неравными интервалами. Неравные интервалы используются в том случае, когда наблюдается существенная колеблемость признака в совокупности. При относительно равномерном распределении статистической совокупности применяются равные интервалы для всех групп [1,2,3].

Для составления группировок нами были использованы данные годовых отчетов за 2014 г. тридцати организаций Калининского, Славянского, Красноармейского, Крымского и Темрюкского районов, которые относятся к западной и южно-предгорной агроэкономическим зонам Краснодарского края.

Нами была составлена группировка организаций, основанием которой явилась фондообеспеченность. Выяснилось, что за исключением первой группы организаций с наименьшей фондообеспеченностью, между вышеуказанным последним показателем и выручкой в расчете на единицу сельскохозяйственных угодий существует прямая связь. Так, в четвертой группе организаций с максимальной фондообеспеченностью по сравнению со второй группой организаций (от 962,3 руб./га до 4018 руб./га), удалось получить выручки больше в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий на 17,9 тыс. руб. или примерно в 1,5 раза (таблица 1).

Таким образом, наблюдается прямая зависимость между фондообеспеченностью и размером полученной выручки. А первая группа организаций с минимальным размером фондообеспеченности занимает только 16,7 % от общего количества исследуемых организаций. Поэтому, факторный признак – фондообеспеченность и полученный размер выручки,

как результативный признак, в этой группе, является не совсем характерными для исследуемых организаций

Таблица 1- Влияние фондообеспеченности на выручку на выручку от реализации продукции в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий

Группы организаций по фондообеспеченности, руб./га	Количество организаций в группе	Средняя фондообеспеченность по группе, руб./га	Средняя выручка от реализации продукции в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.
1) до 962,2	5	532,1	49,6
2) 962,3- 4018,0	13	2470,2	36,1
3) 4018,1-7073,8	8	5730,7	40,9
4) свыше 7073,9	4	12886,1	54,0
Итого, в среднем	30	21619,0	42,2

Как показал анализ группировки, основанием которой явилась энерговооруженность, между ней и результативным показателем – средней выручкой в расчете на единицу площади сельскохозяйственных угодий наблюдается обратная связь. Исключение составляет последняя группа организаций с максимальной энерговооруженностью (свыше 193,0 л.с./чел.), но она занимает только 13,3 % от общего количества исследуемых организаций и является не совсем характерной для всей совокупности исследуемых организаций (таблица 2). В третьей группе организаций от 116,5 до 192,9 л.с./чел. размер выручки в расчете на единицу сельскохозяйственных угодий на 18,0 тыс. руб. или на 35,6 % ниже, чем в первой группе организаций с минимальным размером энерговооруженности.

Таблица 2 - Влияние энерговооруженности на выручку от реализации продукции в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий

Группы организаций по энерговооруженности, л. с.	Количество организаций в группе	Средняя энерговооруженность по группе, л.с.	Средняя выручка от реализации продукции в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.
1) до 40,0	4	29,0	50,5
2) 40,1-116,4	18	62,6	41,7
3) 116,5-192,9	4	170,1	32,5
4) выше 193,0	4	395,0	44,4
Итого, в среднем	30	656,79	42,2

Следовательно, имеющиеся в организациях энергетические мощности используются неэффективно и следует находить пути исправления этой ситуации.

Корреляционно-регрессионный анализ - анализ, при котором изучается и количественно выражается взаимосвязь между выбранными признаками.

Этот метод является основным в изучении взаимосвязей явлений. Он содержит две свои составляющие части - корреляционный анализ и регрессионный анализ. Корреляционный анализ - это количественный метод определения тесноты и направления взаимосвязи между выборочными переменными величинами. Регрессионный анализ - это количественный метод определения вида математической функции в причинно-следственной зависимости между переменными величинами [8,9].

Для оценки силы связи в теории корреляции применяется шкала английского статистика Чеддока для значений парных коэффициентов корреляции: слабая - от 0,1 до 0,3; умеренная - от 0,3 до 0,5; заметная - от 0,5 до 0,7; высокая - от 0,7 до 0,9; весьма высокая (сильная) - от 0,9 до 1,0.

Корреляционно-регрессионный анализ проводился с помощью программы Microsoft Excel по данным тех же 30 организаций вышеупомянутых районов.

В качестве результативного признака был выбран следующий показатель:

Y - выручка от реализации продукции в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.

Признаками-факторами выступили:

- 1) X1 – удельный вес активной части фондов в общей стоимости ОПФ,%;
- 2) X2 - фондообеспеченность, руб./га;
- 3) X3 - энерговооруженность, л.с.

Коэффициент вариации используют для сравнения рассеивания двух и более признаков, имеющих различные единицы измерения. Он представляет собой относительную меру рассеивания, выраженную в процентах. Чем больше значение коэффициента вариации, тем относительно больший разброс и меньшая выравненность исследуемых значений. Если коэффициент вариации меньше 33,3 %, то совокупность считается однородной, а если коэффициент вариации превышает 33,3 %, то это свидетельствует о неоднородности совокупности [7,9].

Как показали проведенные нами расчеты, по всем включенным в исследование показателям, совокупности являются неоднородными. Причем, наиболее неоднородными являются совокупности по фондообеспеченности и энерговооруженности (таблица 3).

Охарактеризовать результаты корреляционно-регрессионного анализа можно по полученным следующим коэффициентам. Между удельным весом активной части фондов в общей стоимости основных производственных фондов и выручкой от реализации продукции в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий существует обратная и слабая связь: $r_1 = -0,252$ (таблица 4).

Таблица 3- Колеблемость факторов, влияющих на выручку от реализации продукции в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий

Показатель	Среднее значение	Среднее стандартное отклонение	Коэффициент вариации, %
	$\bar{X}_i ; \bar{Y}$	δ	$V_x ; V_y$
Y	42,03	19,4	45,2
X1	50,36	25,8	51,2
X2	4405,40	4030,5	91,5
X3	116,80	132,3	113,4

Между фондообеспеченностью и энерговооруженностью связь прямая и слабая (соответственно, $r_2 = 0,254$ и $r_3 = 0,055$). Коэффициент множественной корреляции (R), выражающий связь между результативным признаком и комплексом факторных, равен 0,355, что свидетельствует о наличии слабой связи.

Таблица 4 - Результаты корреляционно-регрессионного анализа

Наименование признаков	Название признака	Парные коэффициенты корреляции (r)	Коэффициенты регрессии (b)	Коэффициенты эластичности (Э)	β-коэффициенты
X1	Удельный вес активной части фондов в общей стоимости ОПФ, %	- 0,252	- 0,080	- 0,280	- 0,011
X2	Фондообеспеченность, руб./га	0,254	0,0004	0,110	0,082
X3	Энерговооруженность, л.с.	0,055	0,101	0,043	0,681

Коэффициент детерминации ($D = R^2 \cdot 100 \% = 0,355^2 \cdot 100 \% = 12,6 \%$) показывает какая часть вариации результативного признака обусловлена вариацией комплекса выбранных для исследования факторных. Следовательно, 12,6 % изменения выручки от реализации продукции объясняется колеблемостью выбранных для исследования признаков-факторов. Влияние неучтенных факторных признаков составило 87,4 %.

Коэффициенты регрессии показывают, что выручка от реализации продукции увеличивается всего лишь на 0,4 руб. при увеличении фондообеспеченности на 1 руб. С ростом энергооруженности на 1 л.с. выручка возрастет на 101 руб. А вот при увеличении активной части фондов на 1 % выручка снизится на 80 руб. Все это свидетельствует о необходимости повышения эффективности использования активной части основных производственных фондов в совокупности исследуемых организаций.

Коэффициент эластичности говорит о том, что с ростом фондообеспеченности и энерговооруженности на 1 % выручка соответственно вырастет лишь примерно на 0,11 % и на 0,04 %. А при росте удельного веса активной части основных фондов на 1 % выручка от реализации продукции снизится на 0,28 %.

β-коэффициенты показывают, что наиболее значимым по влиянию на выручку от реализации продукции в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий является энерговооруженность ($\beta_3 = 0,681$).

На основе проведенного нами исследования для повышения эффективности использования основных производственных фондов в хозяйствах следует:

- при имеющихся свободных денежных средствах приобретать технику, отвечающую требованиям передовых технологий, создавая взаимосвязанную и надежную систему;
- постоянно проводить мероприятия по повышению уровня квалификации кадров, эксплуатирующих технические средства;

- осуществлять обновление активной части основных производственных фондов, предотвращая их полный износ;
- использовать имеющиеся в наличии энергетические мощности с применением более рационального и оптимального их агрегатирования для технологических производственных процессов;
- своевременно и качественно проводить капитальный и текущий ремонт имеющейся техники.

Использованные источники:

1. Выборнова К. С., Блоховцова Г. Г. Анализ методов финансового прогнозирования // Наука и общество в условиях глобализации. – Уфа, 2016. № 1(3). – С. 104-107.
2. Гоник Г.Г. Экономико-статистический анализ влияния наличия и использования основных производственных фондов на эффективность производства/Г.Г. Гоник, А.А. Якушкина// В сборнике: Наука сегодня: теория, практика, инновации. сборник XI Международной научно-практической конференции. 2016. С. 237-243.
3. Гоник Г.Г. Актуальность повышения эффективности использования основных производственных фондов/Г.Г. Гоник, О.С. Аношко// В сборнике: Наука сегодня: теория, практика, инновации. сборник XI Международной научно-практической конференции. 2016. С. 244-254.
4. Захаров Е.А. Выявление резервов роста выручки от продаж за счет ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности/ Е.А. Захаров, Г.Г. Гоник// В сборнике: НОВАЯ НАУКА: ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ. сборник статей международной научно-практической конференции: в 2 частях. Уфа, 2016. С. 53-55.
5. Иваник Е.В. Особенности формирования учетной политики в целях налогообложения субъектами малого предпринимательства / Е. В. Иваник, Л.В. Прищепа // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. - 2016. - № 2 (12). - С. 91-95.
6. Наливайко В. Д., Блоховцова Г. Г. Свободные экономические зоны как точки роста российской экономики // Экономика и управление: актуальные вопросы теории и практики Материалы III международной научно-практической конференции– Краснодар, Краснодарский центр научно-технической информации. 2016. С. 88-92.
7. Соловьева Т.В., Чефранов С.Г. Разработка алгоритма сценарного управления региональным развитием//Новые технологии. 2011. Вып. 1. С. 130-135.
8. Соловьева Т.В. К вопросу о применении проектного подхода в управлении региональной экономикой//Новые технологии. 2011. № 1. С. 126-129.
9. Соловьева Т.В. Способ интерпретации результатов применения ценологических моделей экономических систем//Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного

УДК 657.47:633.854.78

**Гоник Г.Г., к.э.н.
доцент ВАК
кафедра «Статистики и прикладной математики»
Редько А.С.
студент
экономический факультет
Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар**

АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПОДСОЛНЕЧНИКА

В статье рассматриваются теоретические вопросы статистики себестоимости продукции сельского хозяйства. Отражена себестоимость как экономическая категория. Дана классификация затрат на производство подсолнечника. Разработаны мероприятия по снижению себестоимости.

Ключевые слова: подсолнечник, производство, структура себестоимости, ее виды, задачи статистики, классификация затрат, резервы их снижения.

The article discusses the theoretical issues of Statistics the cost of agricultural products. Reflected cost price as an economic category. The classification of costs for the production of sunflower. Developed measures to reduce costs.

Keywords: sunflower, production, cost structure, its types, statistical problems, classification of costs, provisions to reduce them.

Подсолнечник является ценным сырьем для производства растительного масла, кондитерских изделий, снеков для быстрого перекуса, добавок к пище; также это хорошая кормовая культура. Из подсолнечника получают силос для питания крупного рогатого скота, жмых и шрот.

В настоящее время в мировом объеме производстве подсолнечника Россия по удельному весу занимает одно из первых мест (более 16%), его производство составляет от 6,5 до 7 млн. тонн. в год. Возделывание подсолнечника привлекательно благодаря относительно высокой экономической эффективности данной культуры. Самые высокие показатели урожайности подсолнечника – в Южном Федеральном округе (48% от общероссийского).

В структуре рынка продукции подсолнечника по происхождению преобладает продукция отечественного производства (78%). За последние 7 лет наблюдается положительная динамика объема потребления масличных товаров [2].

Производство подсолнечной продукции входит в масложировой подкомплекс, который является одним из основных продуктовых подкомплексов АПК и включает в себя:

1) выращивание масличных культур — сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства, личные подсобные хозяйства населения;

2) переработка масличных культур — перерабатывающие предприятия масложировой промышленности;

3) переработка растительного масла с производством масложировой продукции (маргарины, спред, майонез, мыло, косметические масла и т.д.) — перерабатывающие предприятия масложировой промышленности;

4) реализация товарной продукции (рынки, оптовые базы) и отходов масложировой промышленности (жмыхи, шроты и т. д.) [3,4].

Возделывание подсолнечника является одним из наиболее затратных, однако одновременно и самых рентабельных. В каждом предприятии величина показателей себестоимости производства продукции подсолнечника, как валовой, так и на единицу продукции, различается в связи с климатическими и природными условиями местоположения предприятия, относительной неравносностью доступа к приобретению нефтепродуктов, семян, удобрений, дороговизны ремонта старого и закупки нового оборудования для посадки подсолнечника, ухода за посевами, уборки урожая и его транспортировки на склад или в зернохранилище, различной величины оплаты труда рабочих с отчислением на социальные нужды. При культивировании этой культуры у производителей возникают проблемы с закупкой семян, химических и биологических средств защиты растений от болезней и вредителей, удобрений, горюче-смазочных материалов, топлива, ремонтом изношенной техники.

Наибольшая доля в затратах при производстве семян подсолнечника приходится на нефтепродукты — более 30% в общей структуре себестоимости продукции.

Одной из наиболее затратных статей в себестоимости подсолнечника является непосредственно покупка семенного и посадочного материала, которая составляет в структуре себестоимости подсолнечника 27-30 %.

Однако, выращивание подсолнечника бывает довольно затратно из-за непостоянных погодных условий, нашествия грызунов, больших издержек времени на уход за растениями и уборку урожая [4].

Статистика себестоимости сельскохозяйственной продукции, в т. ч. себестоимости производства подсолнечника, опирается на данные бухгалтерского учета, задачей которого - исчисление общей суммы себестоимости, группировка её отдельных показателей по признакам и определение величины издержек на единицу продукции. Анализируя данные учета и отчетов организаций, перед статистикой стоят следующие задачи:

1) изучение структуры издержек производства продукции по видам

затрат и выявление влияния её изменений на динамику себестоимости;

2) получение итоговой характеристики выполнения производственных заданий по части динамики себестоимости продукции;

3) анализ факторов, оказывающих влияние на динамику затрат;

4) предложение альтернативных способов снижения издержек производства.

Само понятие «себестоимость» подразумевает под собой денежное выражение затрат организации или предприятия на производство продукции или услуг, средства производства, оплату труда рабочим, реализацию произведенных товаров или услуг. Является фактором ценообразования.

Затраты на единицу продукции подсолнечника рассчитываются как калькуляция себестоимости данной продукции. Данные о себестоимости единицы продукции характеризуют технический и организационный уровень работы предприятия, эффективность использования издержек производства в изготовлении соответствующих товаров и услуг.

Полная себестоимость исчисляется по товарной продукции, предназначенной к реализации. При делении денежной выручки от проданной продукции на полную себестоимость можно получить данные об уровне рентабельности производства того или иного вида товаров, сырья, услуг.

Чтобы выявить, под влиянием каких факторов сложился данный уровень себестоимости, необходимо различать расходы на элементы затрат. В основу такого разграничения группировок берется признак экономического содержания затрат [1,7].

Затраты на производство товарной продукции и услуг группируются по следующим элементам:

- 1) сырье и основные материалы (за вычетом возвратных отходов);
- 2) вспомогательные и прочие материалы;
- 3) топливо;
- 4) электроэнергия;
- 5) оплата труда;
- 6) отчисления на социальное страхование;
- 7) амортизация основных фондов;
- 8) прочие денежные расходы (командировочные расходы, подъемные, арендная плата, налоги и сборы, проценты по ссудам и др.).

В кооперативных и государственных сельскохозяйственных предприятиях исчисляются плановая и фактическая себестоимость продукции.

Плановая себестоимость должна определяться начале производственного цикла на основе нормативных, технологических карт и др. исходных данных, используемых при составлении производственно-финансового плана.

Фактическая себестоимость исчисляется из затрат на производство,

делится на производственную и полную. В производственную включают затраты, непосредственно связанные с производством продукции в хозяйстве, бригадах, на фермах.

Полная себестоимость включает в себя расходы на реализацию товарной продукции и услуг. Производственная себестоимость исчисляется для всей произведенной продукции, а полная - только для товарной ее части [1,4].

Чтобы производство продукции из сырья подсолнечника стало более рентабельным и менее затратным, нужно провести определенные мероприятия по снижению себестоимости, из которых можно выделить следующие:

- внедрение различных по срокам созревания высокомасличных сортов и гибридов для конкретных агроэкономических зон;

- соблюдение рекомендуемых агрономами сроков сева и уборки подсолнечника в зависимости от климатических и природных условий, соблюдение последовательности севооборота;

- регулирование внесения нормы органических и химических удобрений в зависимости от плодородности и химического состава почв, требований культуры к его составу;

- внедрение ресурсосберегающих технологий, позволяющих экономить сырье, топливо и энергию при производственных мероприятиях и т.п.

Приведенные выше мероприятия по снижению себестоимости производства подсолнечника помогут повысить рентабельность и чистую прибыль от производства продукции и реализации, тем самым повысить окупаемость затрат на них. Это, в свою очередь, создаст предпосылки для снижения цен на производимую отечественным производителем продукцию и повышения её качества.

Использованные источники:

1. Гоник Г.Г. Проблемы стабилизации урожайности подсолнечника и сахарной свеклы в условиях финансово-экономического кризиса/Г.Г. Гоник// В сборнике: Российская экономическая модель-5: настоящее и будущее аграрного, индустриального и постиндустриального секторов. Сборник статей по материалам Международной научно-практической конференции, посвященной 55-летию экономического факультета КубГАУ. 2015. С. 141-151.

2. Гоник Г.Г. Динамика урожайности основных сельскохозяйственных культур в зависимости от погодных условий в центральной агроэкономической зоне Краснодарского края/Г.Г. Гоник// В сборнике: Инновации в формировании стратегического вектора развития фундаментальных и прикладных научных исследований сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции. Негосударственное образовательное учреждение ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «Санкт-Петербургский

Институт Проектного Менеджмента». Санкт-Петербург, 2015. С. 145-149.

3. Гоник Г.Г. Анализ производства подсолнечника в центральной зоне Краснодарского края и направления повышения его экономической эффективности/Г.Г. Гоник, Н.Н.Яроменко, Е.В.Морозова// В сборнике: Инновационная стратегия развития фундаментальных и прикладных научных исследований: опыт прошлого - взгляд в будущее. сборник научных статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2016. С. 158-162.

4. Гоник Г.Г. Экономико-статистический анализ себестоимости производства семян подсолнечника в ОАО «Племзавод «Воля» Каневского района/Г.Г. Гоник, Т.В. Соловьева, Т.Е. Дейнега// В сборнике: СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ НАУКИ: ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ Сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции. 2017. С. 199-205.

5. Прищепа Л.В. Уровень жизни населения Кубани / Л.В. Прищепа // Экономическая наука современной России. - 2015. - № 107. - С. 11.

6. Соловьева Т.В. Способ интерпретации результатов применения ценологических моделей экономических систем//Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 98. С. 988-1008.

7. Соловьева Т.В. Анализ факторов, влияющих на себестоимость производства подсолнечника на примере организаций центральной агроэкономической зоны Краснодарского края/Т.В. Соловьева, А.Р. Акциева// В сборнике: СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА БУДУЩЕЕ НАУКИ: ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ Сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции. 2017. С. 235-240.

*Гончарова А.С.
студент*

*Ковалёва М.М.
студент*

*финансово-экономический факультет
специальность «Таможенное дело»*

*Шуклина З.Н., д.э.н.
профессор*

*Брянский государственный университет
имени академика И.Г. Петровского
Россия, г. Брянск*

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОКОЛОТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ

Разработка и внедрение информационных технологий в таможенных и околотаможенных структурах является процессом, повышающим качество и оперативность совершения таможенных операций, обеспечивающим установление внешних связей в бизнесе и снижению рисков, усиливающим динамику продвижения товаров и услуг в ВЭД. В России сформулирована целая госпрограмма - Национальная технологическая инициатива, нацеленная на создание условий для глобального технологического лидерства РФ к 2035 году.

Информационное обеспечение нужно понимать как получение, распространение и снабжение необходимой информацией для выполнения заданий, реализации функций и управления развитием фирмы. Согласно определению ЮНЕСКО, ИТ-технологии- это комплекс взаимосвязанных научных, технологических, инженерных дисциплин, изучающих методы эффективной организации труда людей, занятых обработкой и хранением информации с помощью вычислительной техники, методы организации и взаимодействия с людьми и производственным оборудованием, их практические приложения, а также связанные со всем этим социальные, экономические и культурные проблемы. [3] В составе информационных технологий можно научно-техническое, программно-математическое, информационно-методическое, организационно-правовое, лингвистическое обеспечение. Чтобы управлять взаимодействием сложных информационных систем внутри корпорации, оперативно принимать решения и разрабатывать бизнес-стратегии, аналитики и руководители компаний используют программное обеспечение класса BI (Business Intelligence).

Актуальным становится применение многоцелевых BI-платформ, которые должны обеспечивать безопасный доступ к большим объемам корпоративных данных, их консолидацию, анализ и удобное, наглядное

представление результатов. Такие платформы включают в себя различные средства, инструменты и технологии, обеспечивающие построение хранилищ данных, обработку запросов, выпуск отчетов, оперативный анализ данных (OLAP), интеллектуальный анализ данных (Data Mining), поиск знаний в базах данных (Knowledge Discovery in Databases, KDD), рассылку отчетов внутри и вне организации. К системам класса BI относится и платформа Metasonic Suite 4.0. Существуют облачные технологии, позволяющие применять расположенные вне предприятия вычислительные мощности, оборудование, дисковое пространство, приложения и информационные сети. [3] Облачные вычисления (cloud computing) — это технология обработки информации, при использовании которой обеспечивается сетевой доступ по требованию к общим конфигурируемым сетевым и вычислительным ресурсам (сетям передачи данных, серверам, хранилищам данных, приложениям и сервисам). Примером может служить разработка корпорацией Microsoft специализированного ПО под названием Windows Server AppFabric. [5]

Особенно актуальным является ITSM – подход к управлению и организации ИТ-услуг, направленный на удовлетворение потребностей бизнеса. Управление ИТ-услугами реализуется поставщиками ИТ-услуг путём использования оптимального сочетания труда, процессов и информационных технологий. Основная идея ITSM заключается в том, чтобы ИТ отдел перестал быть вспомогательным элементом для основного бизнеса компании, ответственным только за работу отдельных серверов, сетей и приложений. ИТ отдел должен стать полноправным участником бизнеса, выступая в роли поставщика сервисов для бизнес-подразделений, а отношения между ними формализуются как отношения «поставщик сервисов – потребитель сервисов». Бизнес-подразделение формулирует свои требования к необходимому спектру сервисов и их качеству, а ИТ подразделения поддерживают и развивают информационную инфраструктуру компании таким образом, чтобы она была в состоянии обеспечить запрошенный сервис с заданным качеством. [4]

В соответствии с проектом Таможенного кодекса ЕАЭС под «таможенной инфраструктурой» понимается совокупность мест перемещения товаров через таможенную границу, складов временного хранения, таможенных складов, свободных складов, магазинов беспошлинной торговли, а также административных зданий и помещений, технических средств таможенного и иных видов контроля, инженерных, информационных, телекоммуникационных систем и средств их обеспечения, объектов социального назначения, предназначенных для обеспечения деятельности таможенных органов и учреждений, входящих в систему таможенных служб государств-членов Евразийского экономического союза. Деятельность государств-членов ЕАЭС и ЕЭК направлена на гармонизацию таможенной инфраструктуры государств – членов Союза, оптимизацию

оснащения и поддержания работоспособности элементов таможенной инфраструктуры стран Союза, выработку согласованной политики применения элементов таможенной инфраструктуры странами Союза, повышение эффективности таможенного контроля при снижении временных затрат участников внешнеэкономической деятельности. [1]

В 2016 году на конференции «Цифровая повестка в Евразийском экономическом союзе», которая прошла в рамках ежегодного форума «Открытые инновации», согласован проект стратегии формирования и развития цифрового пространства ЕАЭС в перспективе до 2025 года. В России самый высокий показатель проникновения мобильных технологий: 153 абонента мобильной связи на 100 человек.

Таблица 1-Информационные технологии и параметры информации в околотаможенной сфере

Типы ресурсов	Информационные технологии	Параметры информации
Информационные ресурсы – прикладные системные и клиентские программы (специализированное программное обеспечение), составляющие основу прикладных информационных систем. На значение – поддержка деятельности субъектов управления;	CRM-технологии	Своевременность, доступность, надежность
Вычислительные ресурсы – серверные комплексы с операционными системами и системами управления базами данных, персональные компьютеры (рабочие станции). Назначение связано с обеспечением функционирования информационных ресурсов	RFM-анализ	Взаимосвязь и взаимодополняемость
Транспортные ресурсы – технические и программные средства магистральной и локальных сетей передачи данных. Предназначены для обеспечения информационно-технического взаимодействия между вычислительными ресурсами.	RFID, iBeacon	Достоверность
Цели информационного обеспечения: Применяемые ИТ обеспечат конкурентоустойчивость бизнеса и преимущества на рынке информации. Вычислительные и телекоммуникационные средства достигли такого уровня развития, а объемы перерабатываемой информации стали настолько велики, что информация стала товаром и важнейшим стратегическим	OLAP, Data Mining, KDD облачные вычисления (cloud computing) TGI-технология (Target Group Index — индекс	Репрезентативность Контролируемость и корректность Унификация

Проект стратегии содержит цели, стратегические ориентиры, потенциальные экономические эффекты цифровой трансформации ЕАЭС. Эксперты считают, что вклад цифровой экономики стран Союза в прирост ВВП должен составить 20% в год. Прогнозируются высокие темпы роста эффективности экономических процессов за счет цифровой трансформации инфраструктур и систем управления. [3] К объектам околотаможенной инфраструктуры 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. К основным объектам околотаможенной инфраструктуры относят таможенного брокера, таможенных перевозчиков и таможенные склады. Прочие объекты околотаможенной инфраструктуры — это магазины беспошлинной торговли, таможенные лаборатории, научно-исследовательские и учебные учреждения, консультативные, маркетинговые, обучающие фирмы.[3]

Департамент таможенной инфраструктуры провел анализ состояния, динамики и тенденций развития таможенной инфраструктуры на основе 7 представляемых таможенными органами стран Союза сведений. Результаты анализа включены в отчет. Обеспечение публикации результатов анализа на официальном веб- сайте ЕЭК направлено на повышение информированности всех участников внешнеэкономической деятельности государств – членов Союза и соблюдение прав и законных интересов лиц в области таможенного регулирования. [2] В России к 2017 году насчитывается 80 тыс. участников ВЭД, из них около 9 тыс. - крупные, выплачивающие свыше 300 тыс. долл. таможенных платежей в год. На территории государств-членов ЕАЭС на 01.01.2015 года зарегистрировано: 1011 владельцев складов временного хранения; 240 владельцев таможенных складов; 50 владельцев свободных складов. Около 20 % всех товаров оформляется таможенными представителями-брокерами, остальные 80 % формируют потенциал роста рынка, заполнение которого связано с уровнем развития околотаможенной инфраструктуры.. На околотаможенную инфраструктуру возлагается выполнение посреднических услуг по подготовке таможенной документации, правовому консультированию, приему, хранению и таможенному оформлению несопровождаемого багажа. Все более актуальной становится деятельность, связанная с профессиональным посредничеством.

Таким образом, высокая степень информационной нагрузки на оклотаможенную инфраструктуру вызывает необходимость активного использования информационных ресурсов, технологий, программных продуктов. Информационное обеспечение позволяет повысить скорость прохождения грузов, оперативность расчетов контрагентов, безопасность и контроль экспорта и импорта товаров. Эффективная информационная система значительно упрощает процесс управления оклотаможенными предприятиями, позволяет вовремя собрать, отсортировать, обработать необходимую информацию и принять эффективное решение по оказанию услуг.

Использованные источники:

1. Башмаков А.И., Башмаков И.А. Интеллектуальные информационные технологии: Учеб. пособие. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2005. – 304 с.
2. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 372 с.
3. Дианова В.Ю., Макрусев В.В., Маркина О.А. Развитие таможенных институтов.- М.: Изд-во РТА. 2009.-322с.
4. Павлова А.В. Оклотаможенная инфраструктура стран-участниц Евразийского Экономического Союза // Экономика и социум, №8(27) 2016
5. Козырев А.А. Информационные технологии в экономике и управлении: Учебник. Издание 4-е, перераб. и доп. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2005. – С. 105
6. Шуклина З.Н. Управление экономической безопасностью предприятия в условиях нестабильных международных отношений// Экономика и предпринимательство, 2016, №1, ч.1,с. 554-561

УДК 331.1

Горбатенко Е.А.
ст. преподаватель
кафедра Управления
Таганрогский институт управления и экономики
Россия, г. Таганрог

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

Аннотация. В статье рассматриваются специфические особенности мотивации труда муниципальных служащих, которые определяют алгоритм построения эффективной системы мотивации в муниципальных организациях.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование, муниципальная служба, эффективная система мотивации трудовой деятельности.

На современном этапе общественного развития проблема эффективных способов мотивации персонала остро встает перед теорией и практикой управления. Успешность организации зависит от того насколько грамотно руководитель смог учесть индивидуально-психологические особенности личности своих сотрудников в процессе формирования системы мотивации и стимулирования труда.

Интерпретация самого понятия мотивация – неоднозначна. С одной стороны это психологическая категория – процесс осознания своих потребностей и выбор определенно типа поведения для их удовлетворения. С другой стороны, это категория менеджмента, как процесс управления поведением работника для достижения целей организации. В этом смысле мотивация трудовой деятельности понимается как процесс активации работников к трудовой деятельности путем создания условий, в которых реализуются их потребности. При этом качественно разработанная система стимулирования трудовой деятельности является одним из условий, в которых могут реализовываться потребности человека. Стимулирование в данном случае выступает как инструмент управления мотивацией путем предоставления определенных внешних по отношению к объекту управления благ (стимулов), которые способны удовлетворить внутренние потребности человека. Таким образом, система мотивации не может быть универсальной, при ее формировании необходимо учитывать индивидуальные особенности сотрудников, а также особенности сферы их деятельности.

В деятельности муниципальных органов управления есть свои особенности, которые накладывают определенные ограничения на возможность выбора эффективного метода стимулирования сотрудников. В муниципальной службе отсутствуют реальные механизмы, которые стимулируют производительность труда у работников. Так, существующие денежные надбавки очень низки, а продвижение по служебной лестнице определяется рядом неформальных причин. Характерной особенностью для муниципальных организаций является низкая текучесть кадров, что связано с гарантией занятости в будущем в отличие от коммерческих организаций. Такое положение дел приводит к тому, что продвижение по службе молодых специалистов затруднено, а средний возраст муниципальных служащих составляет 40-45 лет. При этом наблюдается повышенный интерес молодёжи к муниципальной службе в последние годы. Государственная и муниципальная служба становятся престижными, и это является одним из мотивов молодёжи выбора данной профессии.

Для построения эффективной системы мотивации трудовой деятельности муниципальных служащих необходимо, прежде всего, изучать степень удовлетворенности профессиональной деятельностью и жизнью в целом муниципальных служащих, а также изучать систему их приоритетов в профессиональной деятельности. Подобные социологические исследования

позволят установить, насколько существующая система стимулирования способна удовлетворить потребности каждого работника, и при необходимости скорректировать или актуализировать ее. В результате исследования определяются приоритетные стимулы, которые могут иметь как материальный, так и нематериальный характер. На основе анализа результатов исследования может быть разработан ряд мероприятий по материальному и нематериальному стимулированию.

К мерам материального стимулирования относятся: ежеквартальные премии по результатам труда; единовременные денежные выплаты за выполнение разовых заданий; предоставление дополнительных гарантий, предусмотренных областным законом о муниципальной службе и другими нормативными актами, среди которых компенсации за лечение, оплата обучения и т.п. Однако следует понимать, что реализация данных мер возможна в случае, если финансовые возможности бюджетов муниципальных образований позволяют это.

Дефицитные бюджеты многих муниципальных бюджетов, к сожалению, не позволяют в полной мере использовать материальные стимулы. В этом случае упор необходимо делать на стимулы нематериального характера. В качестве таких мер могут применяться: ежегодный конкурс для определения лучшего муниципального служащего; соревнования между структурными подразделениями по достижению наилучших значений показателей своей деятельности; мероприятия по сплочению коллектива (спортивные соревнования, творческие встречи); поддержка здорового образа жизни муниципальных служащих (организация занятий в спортивных залах, бассейнах); публичное вручение грамот и благодарственных писем за добросовестное выполнение своих обязанностей. Немаловажную роль в нематериальном стимулировании играет планирование карьеры муниципального служащего - создание условий для должностного и профессионального роста, формирование кадрового резерва, что особенно важно для молодых сотрудников.

Таким образом, муниципальная служба имеет ряд особенностей, которые накладывают определённый отпечаток на формирование системы стимулирования и мотивации труда. С одной стороны престижность и система государственных гарантий являются важнейшими мотивами трудовой деятельности, с другой стороны ввиду невозможности применения материальных стимулов в условиях дефицита бюджет, основное внимание уделяется стимулам морального характера.

Использованные источники:

1. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика / А. А. Литвинюк, С. Ж. Гончарова, В. В. Данилочкина [и др.]. — М. : Издательство Юрайт, 2015.

МОЛОДЕЖЬ КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности формирования российской молодежи 2005-2015 гг, отмечается ее неоднородность, проводится анализ тенденции снижения численности молодежи в общей численности населения России, обосновывается необходимость государственного управления молодежью.

Ключевые слова: молодежь, государство, тенденция, государственная молодежная политика.

Роль молодежи в условиях современного российского общества в научных публикациях получила довольно противоречивую трактовку. По мнению одних авторов молодежь является ведущим человеческим ресурсом, она является потенциалом здоровья нации, ее духовного богатства и благосостояния. В этом смысле молодежь является будущим государства. Другие авторы склонны видеть в молодежи опасность. При этом источником опасности для общества являются криминальные молодежные структуры и субкультуры, а также утрата ценностей, характерных предыдущим поколениям. Обе эти позиции имеют под собой веские обоснования, связанные, прежде всего, с особенностями становления современной российской молодежи, поэтому их необходимо учитывать при разработке государственных программ управления молодежной политикой.

Детство тех, кому сейчас 25-30 лет пришлось на 90-е годы, когда распался СССР, а Россия стала независимым государством. Формирование их ценностей пришлось на период глубоких перемен, происходивших в России. В частности они наблюдали за изменением социального положения своих родителей – одни становились безработными в результате краха централизованной экономики и оказывались за чертой бедности, другие напротив получили возможности для реализации своих предпринимательских способностей и в условиях рыночной экономики добивались успеха. Детство более молодых приходилось на период 2000-х г, когда российская экономика в значительной степени восстановилась за счет продажи природных ресурсов на мировых рынках, что также сказывалось на социальном положении их семей. Таким образом, российская молодежь разнородная по начальным условиям своего формирования – это является одной из ее отличительных особенностей современной российской молодежи.

Не смотря на то, что население России начиная с 2009 года увеличивается, на протяжении последних лет количество молодых людей в

России с каждым годом уменьшается – это глубокая демографическая проблема, которая усугубляется низкой рождаемостью в период социальных трансформаций 1980-1990-х годов. По данным Росстата в 2015 г. по сравнению с 2005 г. численность молодежи сократилась на 6430 тыс. чел. или 18%.

Таблица 1. Доля молодежи в общей численности населения РФ за 2005-2015 гг.

Год	Численность молодежи, тыс. чел.	Численность молодежи, тыс. чел. в возрасте:			Общая численность населения, тыс. чел.	Доля молодежи в общей численности населения
		15-19	20-24	25-29		
2005	35172	12212	12081	10879	143801	24,5
2006	35004	11852	12098	11054	143236	24,4
2007	34672	11244	12298	11130	142863	24,3
2008	34300	10485	12457	11358	142748	24
2009	33706	9650	12389	11667	142737	23,6
2010	32540	8389	12169	11982	142857	22,8
2011	32371	8237	12122	12012	142865	22,7
2012	31558	7631	11599	12328	143056	22,1
2013	30557	7152	10849	12556	143347	21,3
2014	29449	6956	9971	12522	143667	20,5
2015	28742	6829	9293	12620	146267	19,7

Доля численность молодежи в общей численности населения в 2015г составила 19,7%, что на 4,8% меньше, чем в 2005г. Молодых людей становится все меньше и меньше, и это приводит к проблемам и на рынке труда, и в системе образования, и в индустрии досуга. С другой стороны численность молодёжи в абсолютном выражении в 2015 г. составляет 28742 тыс. человек, что сопоставимо с численностью некоторых Европейских стран и говорит о мощном потенциале социально-экономического развития страны при условии интеграции столь значительного количества людей в социальную, политическую и экономическую жизнь страны. Однако этот источник социально-экономического развития страны с каждым иссекает. Основываясь на данных Росстата построим тренд: $T=36563-668,49t$. Полученное уравнение можно интерпретировать следующим образом - с каждым годом численность молодежи снижается в среднем на 668,49 тыс. человек.

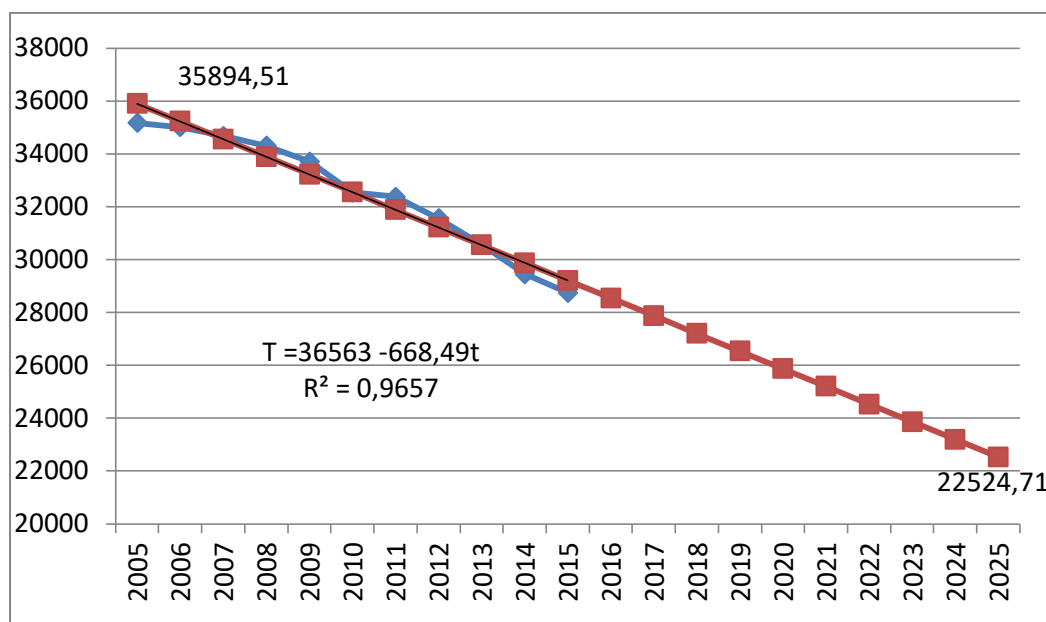


Рис.1 Прогноз снижения численности молодежи

Если такая тенденция сохранится, то к 2025 году численность молодежи составит 22524,7 тыс. человек (рис.1). Таким образом, для изменения данного тренда необходима система мероприятий не только по интеграции молодежи в жизнь общества, но необходимо разработать и предпринять, прежде всего, меры по сохранению, защите и развитию молодежи, как значимого ресурса социально-экономического развития страны.

Использованные источники:

1. Ильинский И. М. Молодежь и молодежная политика. М., 2001;
2. Федеральная служба государственной статистики URL: [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru) (РОССТАТ) (дата обращения 04.06.2016)

УДК: 3. 33 338 338.4 338.46

Гудкова В. С.
студент 3-го курса
финансово-экономический факультет
Левониц Н.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Финансовый Университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва

РОЛЬ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСА В МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКЕ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ СПАО «РЕСО- ГАРАНТИЯ»

Аннотация: в статье проанализировано влияние использования интернет-ресурса на деятельность страховой компании. Приведены основные преимущества и недостатки данного элемента маркетинговой политики организации.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинг страхования, маркетинговая

политика, интернет-ресурсы в маркетинговой политике компании.

Abstract: the article analyzes the impact of the use of the Internet resource on the activities of the insurance company. The main advantages and disadvantages of this element of the marketing policy of the organization.

Key words: marketing, marketing insurance, marketing strategy, Internet resources in the marketing policy of the company.

Согласно ФЗ РФ от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 03.07.2016) «Об организации страхового дела в Российской Федерации», каждая страховая компания обязана иметь собственный электронный ресурс в сети Интернет⁶⁸, т.е. иметь свой сайт. Наличие электронного ресурса важно для продвижения страховой компании и повышения ее репутации. Для определения роли интернет-ресурса в маркетинговой политике страховой компании была выбрана конкретная страховая компания, функционирующая на российском рынке – СПАО «РЕСО-Гарантия». Выбор компании не случаен. В первую очередь, деятельность компании можно положительно охарактеризовать: компания активно функционирует в России уже более 20 лет, входит в 5 лучших страховых компаний, в 2016 году заняла 1 место по уровню оказания страховых услуг, обладает уровнем надежности А++ (Исключительно высокий уровень надежности), присвоенным рейтинговым агентством «Эксперт РА».

В данной работе был рассмотрен официальный сайт СПАО «РЕСО-Гарантия» с потребительской точки зрения, проведена оценка его удобства и на основе проведенного анализа составлена матрица SWOT анализа сайта СПАО «РЕСО-Гарантия».

С точки зрения использования сайта потребителями, организация структуры сайта удобная. Потребитель может легко найти информацию о всех существующих офисах компании в разделе «Где купить», а также получить точную информацию о режиме работы отдельного офиса. Более того, сайт также автоматически определяет самый ближайший офис к потребителю и строит маршрут движения⁶⁹.

Также на сайте есть раздел «Калькуляторы», где каждый желающий клиент может самостоятельно рассчитать стоимость страховой услуги, учитывая все необходимые условия. Эта опция делает привлекательным сайт, а также увеличивает количество клиентов компании, т.к. это во многом экономит время на принятие решения о покупке страховой услуги и дает возможность сопоставить различные страховые программы по ценовому критерию.

К тому же сайт предлагает онлайн покупку полиса, что подходит для

⁶⁸ Закон Российской Федерации "«Об организации страхового дела в Российской Федерации»" от 27.11.1992 № N 4015-1 // Российская газета. с изм. и допол. в ред. от 03.07.2016 г.

⁶⁹ [Электронный ресурс] режим доступа: РЕСО-Гарантия URL: <http://www.reso.ru/Incase/Life/> (дата обращения: 1.12.2016).

занятых людей, которые не могут приехать в офис компании либо для тех людей, которым нужно оформить страховой полис срочно. Эта функция увеличивает объем продаж компании и важна в условиях активной компьютеризации населения.

Более того, на сайте есть информационный раздел «Страховой случай», где собрана информация и инструкция действий в случае, если страховое событие произошло. Наличие данного раздела не только экономит время клиента, но экономит затраты страховщика, т.к. при грамотной координации действий клиента компания уменьшает свои затраты на сопровождение данного страхового события. Более того, информационный раздел служит положительным элементом в имидже компании, т.к. таким образом СПАО «РЕСО-Гарантия» показывает заботу о своих клиентах.

Рассматриваемый сайт также позволяет оперативно вызвать агента. К тому же, благодаря сайту, можно проверить подлинность полученного полиса, что дает дополнительную гарантию покупателю, что очень важно в современных условиях. Согласно исследованию страхового рынка России, проведенному коллективом авторов: Байковым С.В., Жирнихиным А.С., Смирновой К.А., именно гарантия получения страховой услуги является основным фактором, оказывающим влияние на покупку страхового продукта и выбор страховой компании. Данный фактор значительно влияет более чем на половину опрошенных покупателей. Исходя из того, можно сделать вывод, что наличие дополнительной гарантии еще больше стимулирует людей к приобретению страховой услуги у данной компании.

На исследуемом сайте имеется общая информация о компании, а также размещена вся необходимая финансовая отчетность, требуемая к размещению, согласно российскому законодательству, а также различные статистические данные, характеризующие деятельность компании. Это позволяет потребителю больше узнать о СПАО «РЕСО-Гарантия», ознакомиться с брендом, что также влияет на процесс принятия решения о покупке страховой услуги. Информированность клиента о стабильности функционирования убеждает потребителя воспользоваться услугами именно данной компании.

На главной странице, а также на всех дополнительных страницах сайта всегда есть контактная информация, что повышает вероятность обращения человека напрямую в компанию. Существует отдельный раздел «Служба качества», где потребители могут оставить отзывы о работе компании, а также направить свои жалобы для разбирательства. Это важный компонент сайта, т.к. наличие обратной связи позволяет улучшить контроль за деятельностью страховой компании и узнать пожелания клиентов с целью совершенствования предлагаемых услуг. Более того, наличие такого раздела свидетельствует о важности мнения потребителей об оказываемых услугах, что положительно характеризует СПАО «РЕСО-Гарантия», как социально-этическую компанию, целью деятельности которой является не только

получение прибыли, но и наиболее полное удовлетворение потребностей своих клиентов.

На сайте есть возможность осуществления быстрого поиска, поэтому можно сделать вывод, что навигация по сайту для непродвинутого пользователя достаточно легкая, удобная и понятная, что дает основание положительно оценить существующий электронный ресурс компании.

Перейдем к составлению матрицы SWOT анализа сайта СПАО «РЕСО-Гарантия».

Таблица 1. Матрица SWOT анализа сайта СПАО «РЕСО-Гарантия»

Сильные стороны сайта	Слабые стороны сайта
• Предоставление четкой информации • Удобная навигация • Полезность информации для потребителя • Возможность обратной связи • Полнота и своевременность размещаемой информации	• Использование мелкого, неяркого шрифта (может доставить неудобство пожилым людям и ухудшить имидж компании)
Возможности для улучшения	Угрозы развития
• Создание условий для видео -связи с компанией круглосуточно • Создание условий для подачи заявления и отправки всех необходимых документов для заявления о страховом случае в режиме онлайн	• Усложнение навигации на сайте • Возможность взлома и потери личной информации клиентов • Перегрузка сайта и возможность временных перебоев в работе

Анализируемый сайт полностью удовлетворяет требования современных молодых людей, но для дальнейшего развития страховой компании СПАО «РЕСО-Гарантия» стоит задуматься о создании дополнительной страницы или о специальной функции для пожилых людей, т.к. информация, размещенная на сайте неярким и мелким шрифтом, приводит к определенным затруднениям. Использование более крупного текста и значков было бы приятным изменением для многих пенсионеров, которые пользуются интернет-услугами. Это также положительно сказалось бы на общем имидже компании.

В качестве дополнения к сказанному, можно предложить введение

услуги онлайн-подачи заявления и отправки всех необходимых документов в страховую компанию. Эта опция была бы крайне привлекательна для большинства юридических лиц, т.к. в условиях ускорения темпов жизни, компании-клиенты не всегда располагают свободным временем для осуществления передачи данных документов. Более того, это бы сократило издержки на документооборот компании и ускорило процесс делопроизводства.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что на данный момент существующий сайт компании отвечает большинству требованиям, предъявляемым обычными пользователями к сайтам, несмотря на то что существуют некоторые возможности для модернизации. Электронный ресурс удобен и информативен, что позволяет положительно оценить его с точки зрения потребителя.

Таким образом, сопоставив развитость электронного ресурса и степень удовлетворенности клиентов качеством оказываемых услуг, можно сделать вывод, что успех страховых компаний в современных условиях рынка во многом определяется умением правильно и удобно для потребителя организовать интернет-ресурс, который может сыграть важную роль в процессе формирования имиджа компании, отношения потребителей и желания последних пользоваться услугами страховой компании.

Использованные источники:

1. Закон Российской Федерации "«Об организации страхового дела в Российской Федерации»" от 27.11.1992 № N 4015-1 // Российская газета. с изм. и допол. в ред. от 03.07.2016 г.
2. [Электронный ресурс] режим доступа: РЕСО-Гарантия URL: <http://www.reso.ru/Incase/Life/> (дата обращения: 1.12.2016).
3. [Электронный ресурс] режим доступа: Бренды // РЕСО-Гарантия URL: http://www.top20brands.ru/ru/brand/brand_reso.html (дата обращения: 1.12.2016).

Данеева С. О.

студент 2-го курса

финансово-экономический факультет

Обухова Л.Ю.

научный руководитель, старший преподаватель

Департамент языковой подготовки

Финансовый университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКО-КИТАЙСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

В связи с украинским кризисом и экономическими санкциями со стороны запада, Азия становится все более привлекательной для Российской экономики. Основным партнером России в Азии является Китай. Причинами, способствующими развитию данного сотрудничества являются:

- уменьшение торговли России с западными странами,
- возможность угрозы со стороны НАТО,
- превосходство в высоких технологиях США и других развитых стран.

Данный экономический союз очень перспективен благодаря следующим факторам: обе страны обладают большим населением (следовательно, большим объемом рабочей силы) и быстро растущими экономиками. Китай является главным импортером и вторым по объему экспортером для России. Российско-китайский торговый оборот составлял в 2015 году 68 065,15 миллионов долларов. [2] Две области, в которых страны наиболее нуждаются друг в друге – это энергетический комплекс и высокие технологии.

Энергетическое сотрудничество – один из наиболее важных аспектов Российско-китайских отношений. Оно включает в себя газовые и нефтяные секторы экономики. С 2009 года страны подписали наиболее важные нефтяные и газовые соглашения, согласно которым топливо будет направляться из России в Китай.

В газовом секторе также можно наблюдать направления по укреплению экономических отношений. Две стороны подписали долгосрочное газовое соглашение во время визита Путина в Шанхай в мае 2014 года. Согласно соглашению, газ будет поставляться с двух месторождений в восточной Сибири – Ковыктинского и Чаяндинского – через новый газопровод «Сила Сибири». Он будет выкачивать 38 кубических млрд газа ежегодно вплоть до 2030. [1]

Несмотря на падение цен, доля российской нефти на Китайском рынке существенно выросла в 2014 и 2015 годах. Согласно статистике, с 2013 года объем экспортируемой в Китай нефти увеличился почти вдвое до 38 миллионов тон. [5] В 2016 году Россия стала главным поставщиком нефти для Китая, опередив Саудовскую Аравию и Анголу. [3]

Россия и Китай также сотрудничают в сфере инфраструктуры и технологий, особенно это касается высоких технологий. В основном Китай импортирует технологии двойного назначения и высокотехнологичное оружие. В то время как Россия по большей части импортирует электронику. [4]

Однако, сотрудничество между Россией и Китаем носит не только экономический характер. Наши государства развивают отношения в области международной безопасности и стараются достигнуть общих политических целей.

В заключение можно сказать, что Россия и Китай – близкие экономические и политические партнеры. Сотрудничество между этими странами – двумя глобальными силами – это перспективный союз, которые держится на наличии совместных интересов и способен противостоять общим для них угрозам.

Использованные источники:

1. Газпром. [Электронный ресурс] - Режим доступа URL: <http://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/> (Дата обращения: 21 января 2017)
2. Федеральная таможенная служба. [Электронный ресурс] - Режим доступа URL: <http://www.customs.ru/opendata/> (Дата обращения: 19 января 2017)
3. Gabuev A. "Friends with benefits? Russian-Chinese Relations After the Ukraine Crisis". [Электронный ресурс] - Режим доступа URL: <http://carnegie.ru/2016/06/29/friends-with-benefits-russian-chinese-relations-after-ukraine-crisis-pub-63953> (Дата обращения: 23 января 2017)
4. Stephen Blank "New momentum in the Russia-China partnership" / Eurasia Daily Monitor Volume: 13 Issue: 62
5. UN Comtrade. [Электронный ресурс] - Режим доступа URL: <https://comtrade.un.org/db/> (Дата обращения: 28 декабря 2016)

УДК 336.221

*Декамбаев Т.Д.
студент 4 курса*

*Ахметова Э.Р., к.э.н.
старший преподаватель*

*ФГБОУ ВО «Башкирский государственный аграрный университет»
Россия, г. Уфа*

НОВШЕСТВА В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ 2017 ГОДА

Аннотация.

В данной статье были рассмотрены основные новшества и изменения налогового законодательства Российской Федерации, был проведён небольшой анализ данным изменениям.

Ключевые слова.

Налогообложение, налог, Налоговый кодекс, государство.

Dekambaev T.D.

Student 4th year

Bashkir State Agrarian University

Russia, Ufa

Akhmetov E.R.

CES, Senior Lecturer

Bashkir State Agrarian University

Russia, Ufa

INNOVATIONS IN TAX LEGISLATION 2017

Annotation.

This article reviewed the main innovations and changes in the tax legislation of the Russian Federation, was held a little analysis of these changes.

Keywords.

Система налогообложения в мире существует столько, сколько существует институт государства. В процессе развития государств происходила трансформация и государственного управления, в частности системы сбора обязательных платежей для граждан той или иной страны. Главная задача налогов – пополнение государственного бюджета не теряет своей актуальности и на сегодняшний день, ведь налоги являются практически главным источником формирования бюджета.

Правовое закрепление порядка уплаты налогов и регулирование системы налогообложения, её участников закреплено в одном из самых массивных Налоговом кодексе Российской Федерации. Налоговое законодательство России ежегодно подвержено большому количеству поправок и изменений, ведь система налогообложения напрямую зависит от социально-экономической ситуации в стране, которая на сегодняшний день очень нестабильна. [2]

В текущем 2017 уже или только будут приняты много кардинальных изменений в налоговом законодательстве. В данной статье мы рассмотрим эти изменения и попытаемся дать им оценку.

Во-первых, в части страховых взносов введено новое основание для отказа в приеме отчетности по страховым взносам. Если в едином расчете итоговая величина взносов на пенсионное страхование и сумма таких взносов по каждому работнику не равны, то расчет признается непредставленным. Штрафа можно избежать, устранив несоответствие в течение пяти рабочих дней с даты уведомления из налоговой. Такое нововведение поможет избежать споров, которые могут возникнуть в случае недобросовестного заполнения отчетности. Также установлена единая форма расчета по взносам. Информация о страховых взносах объединяется в расчете, форму которого разработала ФНС. По унифицированной форме будет возникать меньше вопросов, касающихся оформления, в связи с этим нагрузка обращений граждан на налоговые службы снизится. Следующее нововведение это порядок обращения за разъяснениями в налоговые органы. Теперь Министерство финансов занимается разъяснением вопросов о страховых взносах. Налоговые органы сообщают о правах и обязанностях плательщиков, порядке расчета и уплаты взносов, заполнении отчетности. Соответственно нагрузка будет равномерно распределяться по ведомствам.

Во-вторых, с 1 января 2017 года минимальный срок банковской гарантии для ускоренного возмещения НДС увеличен на два месяца. Теперь для возмещения НДС в заявительном порядке может потребоваться банковская гарантия. По правилам, которые вступили в силу с 2017 года, срок ее действия должен истекать не ранее чем через 10 месяцев со дня подачи декларации с суммой налога к возмещению (по старым правилам - не ранее чем через 8 месяцев). В связи с этим будет более удобно, ведь два

месяца хорошее подспорье в подготовке и оформлении соответствующих документов.

Также с 1 июля 2017 года получателям региональных и местных субсидий придется восстанавливать НДС. Новшество касается субсидии на возмещение затрат по оплате товаров, работ или услуг, в которую включен НДС. Даже если такая субсидия получена из регионального или местного бюджета, потребуется восстанавливать "входной" НДС, принятый ранее к вычету (пп. 6 п. 3 ст. 170 НК РФ). Сейчас принятый к вычету НДС нужно восстанавливать только в случае, когда субсидия получена из федерального бюджета. [1]

Помимо описанных изменений, коротко опишем другие изменения, которые уже наступили или ещё ожидают в этом году. Налог на доходы физических лиц (глава 23 НК РФ) с 1 января 2017 года:

- На стоимость независимой оценки квалификации работника НДФЛ не начисляется

- Введен социальный вычет для физлиц, которые оплатили независимую оценку своей квалификации

Налог на прибыль организаций (глава 25 НК РФ) с 1 января 2017 года:

- Юрлица вправе создавать резерв по сомнительным долгам на сумму больше, чем прежде

- Сомнительным долгом признается часть долга сверх размера встречного обязательства

- Размер переносимого убытка по налогу на прибыль временно ограничен

- Снято 10-летнее ограничение на перенос убытков прошлых лет

- Заполнять платежки нужно не на 2% и 18% базы по налогу на прибыль, а на 3% и 17%

- Ситуаций, когда задолженность признается контролируемой, стало больше и т.д.

Можно сделать вывод, что в 2017 году налоговое законодательство обновится в очередной раз, но уже в более широком объеме и затронет основные системы налогообложения и в частности отдельные налоги. Однако все изменения, как мы с Вами можем заметить, к лучшему. Каждое изменение в налоговом законодательстве имеет смысл сохранить стабильную ситуацию в социально-экономической среде России.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая : от 31 июля 1998 г. № 146–ФЗ [Электронный ресурс] : принят Гос. Думой 16.07.1998 : одобр. Советом Федерации 17 июля 1998 г. : (ред. от 02.01.2017г.) : (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2009) // СПС «Консультант Плюс».
2. Ахметова Э.Р., Сафин И.Д. Система налогообложения для сельхозпроизводителей // Экономика и социум. – 2016. – № 5-3 (24). – С. 68-72.

Дергунов Г. П.
студент 2 курса магистратуры
Институт экономики и управления
Кузбасский государственный технический
Университет им. Т.Ф. Горбачева
Самородова Л. Л., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономики
Россия, г. Кемерово

К ВОПРОСУ ОБ ОСНОВНЫХ ВЕКТОРАХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ И КУЗБАССА

Аннотация: статья посвящена исследования в области инновационных разработок в промышленности. Автор предлагает собственный вариант инновационного развития экономики страны и региона. Исследованы основные мероприятия, направленные на повышение инвестиционной и инновационной привлекательности области.

Ключевые слова: инновационный проект, инновации в промышленной сфере, инвестиции в инновационные разработки, стратегия инновационного и инвестиционного развития области.

В период активного развития производства, обостряется проблема ограниченности ресурсов, что говорит о необходимости поиска новых решений для дальнейшего удовлетворения потребностей людей. В эпоху формирования постиндустриального общества происходит переориентация в сторону знаний, которые лежат в основе инновационного пути развития. Поиск новых идей, планирование новой конкурентоспособной продукции создание, освоение и распространение инноваций должно обеспечить России место среди мировых лидеров в условиях глобализации мировой экономики. Поэтому на современных предприятиях должны быть постоянными процессы поиска новых инновационных способов производства, которые позволят с наибольшей эффективностью использовать имеющиеся ресурсы, с наименьшими издержками. Кроме того, конкуренция на внутренних и внешних рынках делает инновационное проектирование на предприятиях объективной необходимостью.

Инновационный проект, направленный на достижение конкретной задачи – это одноразовая неповторяющаяся деятельность или совокупность взаимосвязанных и взаимозависящих действий, в результате которых за определенное время достигаются четко поставленные цели, имеющий начало и завершение. Признаками инновационного проекта являются: SMART – цель, наличие ресурсной базы (финансовые, кадровые, технические, оборудование, материальные), временные рамки, ожидание результата и структуризация проекта [1].

Инновационные проекты классифицируются по структуре, по сфере деятельности, по длительности, по объему, по степени выполнимости [2].

Особое внимание уделяется инновационным разработкам в промышленной сфере. В России, как на федеральном, так и на региональных уровнях формируются большие пакеты программных документов по этому направлению. Основой является Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 года (утверждена в декабре 2011 года) [3], разработанная на основе Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политики». Основной целью данной Стратегии выступает полное экономическое и социальное благосостояние населения. Единственным возможным способом достижения этой цели является переход на инновационный путь развития.

Главной проблемой на пути перехода к инновационной экономике в РФ является не востребованность российской экономикой инновационных разработок. При этом отмечается также то, что приобретая готовое оборудование за границей, российские предприятия не считают нужным развивать собственные технологии.

В соответствии с поставленной целью и обозначенной проблемой, в рамках данной Стратегии определены возможные пути развития инновационной экономики:

1. Инерционное (ориентированное на импорт) технологическое развитие. Сущность такого развития состоит в том, чтобы все усилия политики и экономики сосредоточить на поддержании стабильности макроэкономических показателей. При этом инновационному развитию отечественных технологий отводится второстепенная роль. В результате чего, произойдет ослабление инновационного направления и застой развития новых технологий.

2. Догоняющее развитие. Сосредоточение инновационной политики на импорте иностранных технологий и локальное развитие отечественных. Такой вариант развития более приемлем для инновационного общества.

3. Лидерство в научно-технических отраслях экономики. Данный путь развития предполагает сосредоточение всех усилий на развитии инноваций в РФ с помощью глобального финансирования со стороны государства. Результат: усиление научных позиций России на мировых рынках, а также достижение лидерства в производстве авиакосмической техники, композитных материалов, разработке и применении нанотехнологий, биомедицинских технологий жизнеобеспечения и защиты человека и животных, программного обеспечения, а также в атомной и водородной энергетике, отдельных направлениях рационального природопользования и экологии и ряде других сфер деятельности. [3]

По нашему мнению, наиболее оптимальным вариантом развития для российской экономики является усиление лидерства в нефтегазовой индустрии, электроэнергетике, угольной промышленности и металлургии (в

которых максимально быстро можно создать конкурентные преимущества), с элементами догоняющего развития.

Развитие инновационной политики на государственном уровне определяет основные векторы развития и региональных инновационных программ. Для Кемеровской области характерен такой же вариант развития инновационной политики, как и для России. Основной отраслью, в которой планируется увеличить долю инновационных разработок, является промышленность.

Наш регион позиционирует себя, как регион, ориентированный на развитие промышленности высокого конкурентного уровня. Это подтвержденный факт, так как обеспеченность природно-сырьевыми ресурсами, наличие значительного потенциала рабочей силы, позволила Кузбассу в 2012 году занять первое место в России по добыче угля, первое место в Сибири по иностранным инвестициям, десятое место в России и второе по Сибирскому региону по инвестициям в основной капитал.

Несмотря на это в экономике Кузбасса существует ряд проблем, которые необходимо решить:

1. Повысить уровень инвестиционной привлекательности;
2. Создать условия для развития инновационной экономики;
3. Увеличить уровень диверсификации экономики Кузбасса.

С целью решения этих задач в 2014 году была принята государственная программа Кемеровской области «Экономическое развитие и инновационная экономика Кузбасса на 2014 – 2016 годы».

Для достижения заявленной цели в рамках Государственной программы была предусмотрена реализация двух подпрограмм:

1. «Формирование благоприятной инвестиционной среды в Кемеровской области»;
2. «Стимулирование инноваций в Кемеровской области».

В результате проведенных мероприятий в рамках двух подпрограмм государственной программы Кемеровской области «Экономическое развитие и инновационная экономика Кузбасса на 2014 – 2016 годы» достигнуты следующие результаты:

1. В результате взаимодействия государственных органов и власти местного самоуправления была создана визитная карточка Кемеровской области;
2. Увеличилось количество инвестиционных проектов в период 2014 – 2016 годов до 38-ми единиц (нарастающим итогом);
3. Возросло количество посетителей инвестиционного портала Кемеровской области в год – не менее 800 человек;
4. Увеличилось количество организаций, использующих в своей деятельности инновации (до 60-ти единиц);
5. Увеличилось количество молодых специалистов, участвующих в инновационных разработках, в частности студентов до 55 человек;

6. Увеличение доли инновационных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте до 110% и другое.

Так, в Бюджетном послании губернатора Тулеева А. Г. от 29.11.2016 г. говорится о том, что необходимо пользоваться новыми технологиями. В частности, глава региона предложил добывать золото из золы.

По словам Амана Тулеева, такая технология уже есть. Только одна котельная производит золы на 10 килограммов золота.

Благодаря инновационным разработкам в металлургии, объединенный Западно-Сибирский металлургический комбинат продолжает реализацию мощного проекта по импортозамещению, это производство 100-метровых рельсов для высокоскоростных магистралей. Основным покупателем рельсов ЕВРАЗ – ОАО "РЖД". Предприятие вышло на рынки стран СНГ и дальнего зарубежья. Сейчас на Запсибе работают над новым рельсом для высокоскоростного движения, который будет уникальным сразу по нескольким параметрам: по более мощным нагрузкам, которые он сможет выдерживать, и по скорости, которую он позволит развивать. Новые рельсы будут устойчивы к перепадам температуры от плюс 60 до минус 60 градусов [5].

Проведенный анализ действующего стратегического инновационного планирования направленного на стимулирование и развитие инновационной и инвестиционной составляющей Кемеровской области позволяет сделать вывод о том, что данный аспект экономического развития занимает одно из главенствующих мест в экономике региона. Особое внимание уделено именно инновационному развитию в области промышленности, а также привлечению инвестиций в регион. Следование государственным программам, разработанным на уровне Правительства РФ, позволит нашей области выйти на качественно новый уровень экономического развития.

Использованные источники:

1. Инновационный менеджмент [Текст]: Учебник / Под ред. С. Д. Ильенковой. – 3-е изд. перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2007.
2. Кокорев, В. П. Курс лекций по менеджменту [Текст] / Барнаул: Издательство БГУ (Учебно-методическое объединение по образованию в области менеджмента), 2007.
3. Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года, утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 08.12.2011 N227-р= [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/#72#ixzz30oVEeuI5>
4. Федорова, Е. А. Основные тенденции развития промышленного сектора экономики российской федерации: опрос экспертов [Электронный ресурс] / Е. А. Федорова, К.А. Мазаева, С.В. Сигова; Центр бюджетного мониторинга ФГБОУ ВПО «Петрозаводский государственный университет» Петрозаводск, 2014. – URL: http://labourmarket.ru/conf11/reports/fedorova_mazaeva_sigova.pdf

5. Бюджетное послание на 2017 год. Информационный портал Кемеровской области. [Электронный ресурс]. – URL: <http://kemoblast.ru/news/ekonomika/2016/11/29/gubernator-aman-tuleev-vystupil-s-byudzhetnym-poslaniem-na-2017-god.html>

УДК 371

Диденко Г.К.
студент магистратуры
Уральский институт управления – филиал РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург

СПОРТ КАК ИНСТРУМЕНТ ВОСПИТАНИЯ ПАТРИОТИЧЕСКИХ ЧУВСТВ

В статье рассматривается проблема воспитания патриотизма и его значение для спортивной деятельности. Проводится анализ текущего состояния и возможных путей развития патриотизма посредством организации спортивных мероприятий. Анализируется государственная политика развития спорта и её влияние на воспитание патриотизма.

Ключевые слова: Патриотизм, спорт, программа развития физической культуры и спорта, социально-спортивные соревнования, социальный досуг.

The article discusses the issue of patriotism and its importance to sports activities. The analysis of the current state and possible ways of development of patriotism through the organization of sporting events. Examines public policy development of sport and the impact on the education of patriotism.

Key words: Patriotism, sport, the program of development of physical culture and sport, social sport competitions, social activities.

В последние годы в Российской Федерации все активнее развивается спортивная деятельность, реализуются спортивные проекты в регионах, утверждаются и развиваются новые российские стандарты по развитию спортивной деятельности. В настоящее время перед государством стоит острая потребность в патриотическом воспитании своих граждан, в эффективных инструментах развития патриотических чувств. Одним из таких инструментов является спорт.

В федеральном законе спорт определяется как «сфера социально-культурной деятельности как совокупность видов спорта, сложившаяся в форме соревнований и специальной практики подготовки человека к ним»⁷⁰.

Развитие физической культуры и спорта в России осуществляется в рамках государственной политики на основе программно-целевого подхода

⁷⁰ О физической культуре и спорте в Российской Федерации: Федеральный закон от 04 декабря 2007 г. № 329-ФЗ (в ред. от 22 ноября 2016 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

71. Данная программа позволяет осуществлять планирование и реализацию мероприятий по воспитанию патриотических чувств, устанавливать сроки, материальные и нематериальные ресурсы, способы коммуникации и т.д.

Управление в сфере физической культуры и спорта нуждается в новых подходах на региональном и муниципальном уровнях. Существенную роль в воспитании патриотических чувств могут сыграть города – лидеры индустриального развития. В них сконцентрирован большой ресурсно-человеческий потенциал и разнообразные инструменты развития патриотических чувств молодежи. Такой город как Екатеринбург может также претендовать на эту роль. Но для того, чтобы достичь высоких показателей в развитии патриотизма, необходимо разработать стратегию развития спортивных секций и мероприятий, создать максимально комфортную среду для занятия спортом. Помимо создания нормативно-правовой базы, нужно задействовать все ветви власти, общество, науку, молодежь, которая будет строить здоровое будущее нации.

Суть развития спорта как инструмента, заключается в латентном формировании основ патриотических чувств, представлений о желаемом будущем, приоритетах и направлениях работы, необходимых для достижения поставленных целей. Немало важным аспектом в данном случае являются самоопределение муниципальной власти, анализа ресурсов, системы кооперации между субъектами, а также организация деятельности по разработке и реализации стратегии развития. Основные ориентиры стратегического планирования позволяют сформулировать базовый набор установок, организующих этот процесс на муниципальном уровне.

Понятие основных ориентиров развития нравственно-патриотического воспитания в муниципалитете включает наличие долгосрочной стратегии комплексной спортивной деятельности граждан, развития местного самоуправления с учетом изменений во внешней среде. Нравственно-патриотическое воспитание – важнейший преобразующий фактор развития общества. Поэтому необходимо сделать оптимальный выбор комбинации спортивной деятельности для обеспечения поставленных стратегических целей муниципального образования. Стоит также с акцентировать внимание не на сложившихся тенденциях, а не на необходимости развития. Смысл патриотического воспитания состоит в необходимости создать завтра сегодня.

Важной проблемой развития спортивной деятельности в муниципалитете является разобщенность спортивных организаций, в некоторых случаях даже монополизация. Это не дает существовать местным спортивным сообществам и участвовать в процессе внедрения рычага развития патриотического воспитания. Другая проблема – недостаточная

⁷¹ О федеральной целевой программе «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016 - 2020 годы»: Постановление Правительства РФ от 21 января 2015 г. № 30 (в ред. от 25.05.2016). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

компетентность муниципальных служащих в сфере спорта и патриотки. Местное самоуправление сегодня нуждается в эффективных технологиях управления. Проведение массовых социально-спортивных мероприятий как управленческой технологии позволит осуществить преобразования на основе нравственно-патриотических целей, обеспечение некоммерческой спортивно оздоровительной деятельности населения и подъем на новый качественный уровень развития патриотического воспитания, повышение роли граждан в обществе и социальную значимость.

В целом можно сказать, что спортивная деятельность способствует:

- Формированию патриотических чувств и самосознания граждан;
- Развитию коллективизма;
- Увеличению социальной деятельности;
- Стимулированию социальной активности;
- Сочетанию классического формального образования и неформального;
- Просвещению в различные социальные проблемы;
- Приобщению к культурным ценностям и традициям;
- Развитие чувства гордости за государство;
- Дополнительной подготовке или переподготовке граждан.

Хотелось бы отметить, что Правительство Российской Федерации, утвердив федеральную целевую программу «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016 - 2020 годы», создало все условия для развития спорта. К сожалению, как рычаг патриотического воспитания в муниципалитетах он используется слабо, либо не используется вообще.

Сегодня спорт одна из составляющих патриотического воспитания и наставник спортсмена обучает и создает настрой ученику, такой феномен как спортивный азарт доставляет состояние переживаний и приятных мгновений, наивысшее наслаждение, порой возникновение фанатизма.

Официальные спортивные мероприятия которые имеют определенную тематику и символику, транслируются на различных международных турнирах, фестивалях, праздниках, создают особенно положительный эффект на патриотических чувствах молодежи и способствуют воспитанию чувства гордости за Родину.

В каждой человеческой душе прибывает своя истина, она переполнена повседневным бытием, усталостью от построения системы, но полна амбиций и в то же время задумана лицемерами. Состояние любви к духовному-творчеству, связано с переживаниями, в том числе и лучших мгновений, доставляющих человеку радость.

Использованные источники:

1. О физической культуре и спорте в Российской Федерации: Федеральный закон от 04 декабря 2007 г. № 329-ФЗ (в ред. от 22 ноября 2016 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О федеральной целевой программе «Развитие физической культуры и

спорта в Российской Федерации на 2016 - 2020 годы»: Постановление Правительства РФ от 21 января 2015 г. № 30 (в ред. от 25.05.2016). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

УДК 336.767.3

*Дикарева И.А.
старший преподаватель
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина
Шуликина Я.В.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Россия, г. Краснодар*

РЕЙТИНГ ОБЛИГАЦИЙ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

В статье рассматриваются роль, функции и значение рейтингования, его зависимость от различных факторов, а также виды рейтингов в зависимости от классификационного признака. Особое внимание в статье уделяется рейтинговым организациям и их оценке качества облигаций.

The article discusses the role, function and importance of rating, its dependence on a variety of factors, as well as the types of ratings, depending on the classification attribute. Particular attention is paid to the rating organizations and their assessment of the quality of the bond.

Ключевые слова: рейтинг ценных бумаг, рейтинговая оценка, рейтинговая организация, облигация.

Keywords: rate securities, rating, rating agency, bond.

Рейтингование ценных бумаг и оценка рисков играют важную роль в развитии и функционировании рынка ценных бумаг. Рейтинг ценных бумаг - это достаточно широкое и емкое определение, включающее в себя профессиональную оценку качества ценной бумаги, определяющую степень надежности и привлекательность для инвестирования. Эта экспертная оценка используется субъектами рынка ценных бумаг при установлении ее рыночной стоимости. Рейтингование и сертификацию проводят на основе анализа эффективности и ликвидности разнообразных финансовых инструментов различных эмитентов для наиболее точного информирования, необходимого для инвесторов[5].

Рейтинг ценных бумаг наравне с листингом, который является процессом включения ценных бумаг в котировальные листы биржи и допуском к торгам, играет важную роль в определении уровня надежности ценных бумаг, проводя соотношение доходности и рискованности инвестиций в нее. Так рейтинг осуществляет оценку степени риска по различным финансовым инструментам и предоставляет возможность

участникам рынка сопоставлять ценные бумаги между собой по величине кредитных рисков и на этой основе более правильно устанавливать рыночные цены и пропорции между ними.

От изменения рейтинга зависит оценка риска по ценной бумаге. Чем выше рейтинг, тем ниже оценивается риск, следовательно, по ней может быть установлен более низкий уровень доходности. Чем ниже рейтинг, тем большему риску подвергается ценная бумага, в связи с этим она должна иметь большую заинтересованность для инвесторов с точки зрения уровня ее доходности. Рейтинговая оценка носит субъективный характер экспертов, со стороны которых может осуществляться произвол и необъективность по отношению к эмитенту, это подтверждается тем, что выставляют оценку участники рынка, а также на основе ретроспективных данных, значение которых со временем теряет свою актуальность.

Несмотря на субъективизм рейтинговой оценки, она имеет значительную долю объективности. Так как оценка делается профессионально - с использованием необходимой информации, применением новейших научных методологий, методов анализа; осуществляется независимыми участниками фондового рынка, нацеленных на выявление достоверной оценки качества, носит неоднократный характер проведения, регулярно обновляются и отслеживаются, возможен их пересмотр и уточнение[2].

Любой участник рынка самостоятельно выбирает и оценивает качество ценной бумаги, которую он готов купить, опираясь на предшествующий опыт и общепринятую оценку качества, не проводя трудных расчетов, экспертиз и исследований. Немаловажную роль играет общественное мнение и степень доверия населения к той или иной ценной бумаге. При этом предпочтение отдается долговой эмиссионной ценной бумаге, а именно – облигации.

Сталкиваясь с трудностями на пути оценки качества ценных бумаг, участник рынка может воспользоваться профессиональным консультированием, которое осуществляется соответствующими высококвалифицированными специалистами в рейтинговых агентствах[3].

Рейтингование ценной бумаги не ориентировано на рекомендации, связанные с их куплей и продажей, оно осуществляется в целях оказания помощи инвесторам при решении трудных задач.

Низкий рейтинг ценной бумаги не означает необходимость ее продажи, а высокий рейтинг не приводит к потребности для ее покупки. Так как в будущем при покупке бумаги по низкой цене с низким рейтингом, участник рынка имеет возможность перепродать ее по более высокой цене и получить в дальнейшем прибыль. И наоборот, при покупке ценной бумаги по высокой цене с высоким уровнем рейтинга он не сможет перепродать ее по завышенной цене, что приведет к убытку[1].

В мировой практике используют различные виды рейтингов,

основанные на определенных классификационных признаках, в зависимости от объекта оценки, рейтинга заказчика, временного и территориального фактора, использования валюты и доступа к информации.

Таблица 1- Виды рейтингов

Признак классификации	Вид рейтинга
Статус заемщика	- суверенный - региональный - муниципальный - корпоративный - инвестиционных фондов
Объект оценки	- кредитный рейтинг заемщика (эмитента) - долговых обязательств и привилегированных акций - обыкновенных акций - корпоративного управления - кредитного качества фондового портфеля
Временный фактор	- долгосрочный - краткосрочный
Территориальный фактор	- международный - национальный
Валюта обязательств	- в иностранной валюте - в национальной
Открытость и качество используемой информации	- предварительный - полноценный - для частных сделок - на основании информации, находящейся в открытом доступе
Заказчик рейтинга	-санкционированный -несанкционированный

Первые рейтинговые организации появились в начале XX в. на американском фондовом рынке. Рейтинговая организация - это вид коммерческой организации, основной целью которой является получение прибыли, получаемой от предоставления своих услуг участникам рынка. Эмитент, при выходе на фондовый рынок со своими ценными бумагами, должен получить свой рейтинг. Для этого он обращается за определенной установленную плату к услугам рейтингового агентства, для получения своевременного, достоверного и актуального объема необходимой информации[4]. В западных странах с развитым фондовым рынком такой деятельностью занимаются следующие рейтинговые агентства: Standart & Poor's Corporation (S & P), Moody's Investors Service (Moody's), Duff & Phelps, McCarthy в США, Japan Bond Research Institute в Японии[5]. Исходя из рейтинга все долговые ценные бумаги подразделяются на две объемных группы:

- облигации инвестиционного уровня качества - группа, в которую входят облигации, по которым предоставляется возможность погасить заем,

а возможность выплаты процентного дохода оценивается от высшей надежности до возможности невыплаты в установленные сроки (облигации с рейтингом: AAA (Aaa), AA (Aa), A, BBB (Bbb));

- спекулятивные бумаги – группа, в которую входят ценные бумаги, имеющие разное качество, исходя из возврата самого долга, одновременно с выплатой процентного дохода (облигации с рейтингом: BB (Bb), B, CCC (Ccc), CC (Cc), C, D).

Moody's и Standart & Poor's –агентства, осуществляющие рейтинг не только финансовых инструментов, но и всей индустрии в целом. К их главнейшим задачам относятся:

- 1) оценка наиболее значимых финансовых показателей эмитента
- 2) обзор, исследование и прогнозирование конъюнктуры современного фондового рынка

Для оценки качества облигаций рассмотрим таблицу 1 - Рейтинг облигаций.

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод о том, что облигации, включаемые в первые три категории (Aaa,Aa1,Aa2,Aa3,A1,A2,A3), имеют достаточно высокое качество. Вероятность получения процентов и основной суммы долга по этим облигациям высокая. Облигации, входящие в четвертую категорию («Baa» и «BBB») имеют среднее качество, среднюю вероятность выплаты процентов и основной суммы долга. По мере продвижения «вниз» рейтинговой; шкалы вероятность неплатежа по облигациям увеличивается, и инвестиции в них приобретают все более спекулятивный характер. Категория «C» характеризуется отсутствием выплаты процентов по облигациям, а категория «D» означает состояние дефолта.

Таблица 1 - Рейтинг облигаций.

Категория		Интерпретация рейтинга
Moody's	Standart & Poor's	
Aaa	AAA	Наивысшее качество
Aa1 Aa2 Aa3	AA AA AA	Высокое качество
A1 A2 A3	A A A	Качество выше среднего, инвестиции надежны
Baa1 Baa2 Baa3	BBB BBB BBB	Среднее качество
Ba1 Ba2 Ba3	BB BB BB	Посредственное качество, высокая неопределенность
B1 B2 B3	B B B	Спекулятивные
Сaa	CCC	Низкое качество, очень

	CCC CCC	вероятно невыполнение обязательств
Са С	СС С	Самое низкое качество, очень вероятно невыполнение обязательств
	D	Просрочены; невыплата % и основной суммы долга

Таким образом, каждое рейтинговое агентство имеет свою индивидуальную, особенную и своеобразную методику рейтинговых оценок. Рейтинги ценных бумаг и эмитентов на фондовом рынке достаточно часто подлежат пересмотру и изменениям в связи с неустойчивостью и постоянной динамикой социальной, политической и экономической ситуаций в мире.

Использованные источники:

1. Роль и значение аграрно-промышленной интеграции в условиях финансового кризиса; Аджиева А.Ю. Terra Economicus. 2009. Т. 7. № 3-2. С. 75-79.
2. Задачи аудита финансовых результатов Мисаков А.В., Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. International scientific review. 2016. № 11 (21). С. 54-56.
3. Комплексный дуаспективный анализ механизма функционирования российских фондовых бирж Дикарева И.А., Баранников А.А. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 96. С. 484-510.
4. Некоторые подходы к аудиту финансовых результатов, Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. В сборнике статей: Новая наука: Теоретический и практический взгляд. Ответственный редактор Пилипчук И.Н. 2016 С. 241-244.
5. Необходимость внедрения системы внутреннего контроля на предприятие и пути совершенствование Аджиева А.Ю., Дикарева И.А. В сборнике статей: Новая наука: Теоретический и практический взгляд. Ответственный редактор Пилипчук И.Н. 2016 С. 245-247.

Долгополова К. Д.
студент 2 курса
факультет «Экономический»
Институт экономики и финансов

Тельнова Н. Н., к.э.н.
доцент

кафедра «Предпринимательства и мировой экономики»

Воробьёва Н. В., к.э.н.
доцент

кафедра «Предпринимательства и мировой экономики»
Ставропольский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Ставрополь

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: в данной статье рассматриваются основные понятия экономического роста, его темпы и типы. Проблемы экономического роста в России, их причины и последствия, а также программа по урегулированию экономической нестабильности и неэффективности государственного сектора.

Ключевые слова: Экономический рост, типы экономического роста, экономический кризис, экономика, макроэкономика, экономика России, проблемы отечественной экономики, нестабильность российской экономической модели.

Abstract: This article describes the basic concepts of economic growth, its pace and types. Problems of economic growth in Russia, its causes and consequences, as well as the program for the settlement of economic instability and inefficiency of the public sector.

Keywords: Economic growth, types of economic growth, the economic crisis, economics, macroeconomics, Russian economy, the problems of the domestic economy, the instability of the Russian

В экономической теории экономический рост определяется как процесс увеличения объёма национального дохода государства, который является одной из главных целей макроэкономики государства, достижение которой обусловлено необходимостью большего роста ВВП по сравнению с ростом населения страны. [1, с. 10]

Экономический рост является главным критерием, характеризующим экономику страны. Основной показатель экономического роста - это темпы экономического роста. Они рассчитываются с использованием показателей ВВП и ВВП, откорректированных с учётом инфляции. Один из этих показателей характеризует динамику экономического и военно-

политического потенциалов страны, её производственные мощности, а другой – уровень экономического развития страны.

Также существуют два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный.

Экстенсивный экономический рост характеризуется тем, что увеличение объемов производства в экономике может быть достигнуто исключительно посредством наращивания количества применённых ресурсов – земли, труда и капитала. При экстенсивном росте общество вынуждено со временем переходить к разработке менее богатых и более трудоемких месторождений, которые требуют дополнительных производственных затрат, повышающих стоимость добываемого сырья – металла, топлива и т. д. Экстенсивный тип экономического роста со временем порождает и усиливает тенденцию к замедлению темпа экономического роста.

Интенсивный экономический рост основывается на качественном совершенствовании производства, его факторов и продукции на базе достижений НТР – применение более совершенной техники, использование прогрессивных технологий, повышение качества человеческих ресурсов, а также рост эффективности использования всех других видов ресурсов.

На практике, как правило, имеет место либо экстенсивный, либо интенсивный экономический рост. Отнесение экономического роста к тому или иному типу может осуществляться исключительно в зависимости от удельного веса прироста производства, полученного за счёт экстенсивных или интенсивных факторов.

Экономический рост в России начался с 1999 г. В 2000 г. он достиг около 10%. В последующие годы экономический рост постепенно замедлялся. С 2015 года страна находится в состоянии кризиса. Снизилась реальная доходы и потребление. Большинство промышленных предприятий находятся в упадке, в связи с проблемами финансирования. В условиях западных экономических санкций, которые были введены в связи с ситуацией на Украине, даже крупные компании вынуждены брать кредиты под очень большие проценты. Одна из причин такого экономического спада состоит в том, что правительство не смогло диверсифицировать экономику страны, тем самым избавив её от сырьевой зависимости.

Еще одной не менее весомой причиной замедления роста экономики являются низкие темпы эффективности управления и производства, а также производительности труда. Сохраняется значительный разрыв в производительности труда с развитыми экономическими державами, но при этом по количеству рабочих часов на одного работающего наша страна является лидирующей. Так почасовая производительность труда на одного работника составляет около 39% от показателей производительности в США.

Важно отметить, что затухание экономического роста РФ может

привести к усилению нашего отставания от ведущих стран и накоплению внутренних дисбалансов в бюджетной сфере. Для возобновления устойчивого экономического роста следует выделить краткосрочные и долгосрочные аспекты действий.

Краткосрочный план по стимулированию экономического роста России должен включать в себя использование нестандартных типовых инструментов денежно-кредитной и фискальной экономической политики, а для обеспечения экономического роста в долгосрочном периоде необходимы, в первую очередь, достаточные инвестиции в основной и человеческий капитал, эффективные исследования и актуальные разработки с дальнейшим внедрением в производство, выработка комфортной для бизнеса нормативно-правовой базы, создание условий социально-экономической стабильности в государстве.

Для того, чтобы достичь среднесрочный экономический рост необходимы достаточные и регулярные капиталовложения в инфраструктуру, а для обеспечения притока внутренних и внешних инвестиций следует улучшить инвестиционный климат. Также важно модифицировать методы корпоративного управления, снизить роль государства в экономике, осуществить эффективные меры для снижения административных барьеров. Всё это поможет улучшить сложившуюся экономическую картину, как минимум на ближайшие десятилетия.

В заключение, хочется сказать, что меры стимулирования краткосрочного характера, всё же кардинально российской экономике не помогут. Только решение фундаментальных структурных проблем и проведение комплексных институциональных изменений даст стабильный импульс устойчивого развития нашего государства.

Использованные источники:

1. Лавров Е. И., Капогузов Е. Н. Экономический рост: теории и проблемы: учебное пособие. // Москва: МГУ, 2006 г. – 214 с.;
2. Гужва В. Г., Лесная М. И., Кондратьев А. Д., Егоров А. Н. Мировая экономика: учебное пособие. // Санкт-Петербург: СПбГУ, 2009 г.;
3. Шагиева А. Х. Оценка социально-экономической эффективности институциональной системы антикризисного управления // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2015 г., № 5. С. 64-76;

*Долятовский Л.В., к.э.н.
доцент, научный сотрудник*

Проект «Время Семьи»

Андреева О.В., к.э.н.

доцент

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Россия, г. Ростов-на-Дону

СЕМЬЯ КАК ОБЪЕКТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Аннотация. Происходящие в России процессы изменения повседневной жизни россиян в ходе трансформации российского общества затрагивают процессы, сопряженные с трансформацией института семьи и определяющие так называемую демографическую модернизацию. В статье представлены теоретические и практические аспекты исследования семьи в современных социально-экономических условиях.

Ключевые слова: Семья, Православная инициатива, Проект «Время Семьи» №1501396.

FAMILY AS OBJECT OF THE SOCIAL AND ECONOMIC RESEARCH

Summary. The processes of change of everyday life of Russians happening in Russia during transformation of the Russian society affect the processes integrated to transformation of institute of a family and determining so-called demographic upgrade. In article theoretical and practical aspects of a research of a family in modern social and economic conditions are provided.

Keywords: Family, Orthodox initiative, Family Time Project No. 1501396.

Семья - важнейший из феноменов, сопровождающий человека в течение всей его жизни. Значимость ее влияния на личность, ее сложность, многогранность и проблематичность обуславливают большое количество различных подходов к изучению семьи, а также определений, встречающихся в научной литературе. Предметом изучения становится семья как социальный институт, малая группа и система взаимоотношений.

Исследование проводилось в городе Азове Ростовской области. Выборку составили 100 респондентов (n=100). Опрос производился с помощью анкетирования. Анкета была составлена специально для проведения опроса, для квалификационной работы.

В данном исследовании принимали участие люди разных возрастных категорий, разного социального статуса и разного семейного положения.

В ходе анализа конфликтных ситуаций, а также поведения после конфликта, были выявлены ряд общих закономерностей, феноменов и предположительных тенденций.

Методика социологического исследования заключается в следующем: опрос проводился с помощью анкеты, в индивидуальной форме. Анкета по своей структуре состоит из открытых и закрытых вопросов.

В целом было опрошено 100 человек жителей г. Азова и Азовского района (n=100)

В итоге среди опрошенных респондентов преобладают лица молодого возраста (свыше 25 лет) - 51%.

В исследовании основными субъектами опроса стали члены молодых семей города Азова и Азовского района.

По статистике, в России 40% пар проживают в гражданском браке.

Таким образом, мы выяснили, что большая часть респондентов выросло в полной семье. В связи с этим мы можем предположить, что в данных семьях присутствовало полноценное воспитание, нежели в неполной.

Но и коэффициенты были типичными для полных семей.

Лишь небольшое количество молодых семей имеет отдельную квартиру. Лишь 13-14% молодых людей отделяются от родителей еще до свадьбы. В большинстве случаев самый предпочтительный вариант - проживание с родителями. Это улучшает материальное положение семьи, помогает воспитанию детей, родители имеют время для вторичного заработка, учебы, досуга. Таким образом, проблема жилищной обеспеченности стоит на 1-ом месте для укрепления семьи. Тенденция молодых семей - отдельное проживание, и лишь небольшой процент из них хотели бы жить с родителями.

Из 51 человека, не имеющих жилья, 18% отметили, что конфликты бывают часто. Из 49 человек, имеющих свое жилье, 24% отметили, что в их семьях конфликты так же происходят часто. Вывод: счастье не зависит от жилплощади.

Жилищная проблема одна из самых важных для молодых семей. Это вызвано сокращением жилищного строительства, свертыванием практики предоставления бесплатного жилья государством и недоступное из-за дороговизны жилье на свободном рынке.

Возможно несколько вариантов проживания – государственная, кооперативная, частная квартира, общежитие. Лишь небольшое количество молодых семей имеет отдельную квартиру. Лишь 13-14% молодых людей отделяются от родителей еще до свадьбы. В большинстве случаев самый предпочтительный вариант – проживание с родителями. Это улучшает материальное положение семьи, помогает воспитанию детей, родители имеют время для вторичного заработка, учебы, досуга. Таким образом, проблема жилищной обеспеченности стоит на 1-ом месте для укрепления семьи. Тенденция молодых семей – отдельное проживание, и лишь небольшой процент из них хотели бы жить с родителями.

Первая группа респондентов – 21% - семьи, не имеющие никакого

своего жилья (снимают комнату, квартиру, проживают в общежитии).

Вторая – 20,5% – молодожены, живущие вместе с родителями и родственниками в двух-трехпоколенной семье, не всегда имеющие ясную перспективу на обретение собственной жилплощади.

Третья – молодые семьи, имеющие собственное жилье:

- отдельная комната (5%);
- многокомнатная квартира (11,9%);
- отдельный дом (4%);
- владельцы части дома – 4,5%, одно- и двухкомнатных квартир (29%).

Это в процентном соотношении составляет в целом 54,4%. Вторая без малого половина (45,6%) молодых семей пока нуждается не в улучшении, а в решении жилищного вопроса, что означает обеспечение каждой молодой семьи полноценной квартирой с учетом имеющихся и возможных в будущем детей. Большинство опрошенных трудоустроены (43 % всех респондентов), остальные нет.

Отсутствие работы также является причиной развития конфликта. К факторам микросреды, обуславливающим семейные конфликты, относятся: ухудшение материального положения семьи; чрезмерная занятость одного или обоих супругов на работе; невозможность нормального трудоустройства супругов или других членов семьи; длительное отсутствие жилья.

Таким образом, мы видим, что большинство опрошенных считают свою семью дружной (67%). И всего лишь 9% из всех не считают свою семью дружной. При этом из 67 человек – 9 человек отмечают, что конфликты достаточно часты в их семье.

Конфликты в любой, даже очень дружной, любящей семье неизбежны. Совместная жизнь достаточно сложна и длинна, для того чтобы мнения и желания всегда совпадали. Более того, конфликты необходимы, чтобы «двигать», развивать семейные отношения, да и личности самих супругов. Благодаря конфликту в семье могут появиться новые цели, нормы поведения, семейные ценности.

Реально достижимыми выпускники полагают работу по душе (51%), создание дружной семьи (44%), получение высшего образования (40%), обзаведение собственной квартирой (31%). Каждому третьему реальным кажется в будущем свобода выбора. Много и тех, кто рассчитывает на высокооплачиваемую работу (40%) и надеется жить лучше, чем родители (35%). Последние места по частоте упоминания получили жизненные возможности свободно выбирать место жительства (10%) и открыто заявлять о своей политической позиции (1%). Притязания сельских подростков несколько занижены. В связи с этим, большинство респондентов собираются со своей семьей ежедневно (57%). Исходя, из полученных ответов можно сделать вывод, что 22% респондентов, которые собираются со своей семьей редко не считают свою семью дружной, исходя из результатов предыдущего вопроса.

Взаимоотношения в семье охватывают всех участников ранее сложившейся малой социальной группы, объединенной общим бытом и интересами.

Лица считающие, что имеют хорошие и очень хорошие отношения, регулярно имеют конфликты, и наоборот, не всегда имеют.

Таким образом, 74% всех опрошенных считают свои взаимоотношения в семье хорошими, а 26% - плохими.

Исследование проведено в рамках реализации проекта «Время семьи» - победителя Международного открытого грантового конкурса «Православная инициатива 2015-2016». Проект направлен на укрепление института семьи в современном обществе усилиями Русской Православной церкви и Российского государственного социального университета. В рамках проекта были предусмотрены следующие виды деятельности: образовательная, воспитательная, духовно-просветительская.

УДК 336

*Дранишникова В.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономики, учета и финансовых рынков
АБ «Кузнецкбизнесбанк»*

*Чувелева Е.А., к.техн.н.
магистрант*

*кафедра экономики, учета и финансовых рынков
направление «Финансы и кредит»*

*Сибирский государственный индустриальный университет
Россия, г. Новокузнецк*

РЕАЛИЗАЦИЯ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ФУНКЦИИ ФИНАНСОВ В РАМКАХ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрены формы и методы реализации государством распределительной функции финансов в целях финансового регулирования экономики, устранения структурных диспропорций. Показано, что сформировавшиеся к настоящему времени кризисные явления, отражающие структурный кризис, свидетельствуют о незавершенности работы по развитию инструментария реализации распределительной функции финансов.

Ключевые слова: финансы, распределительная функция, финансовое регулирование, экономика, структурные и социальные диспропорции, формы и методы

*Dranichnikova V. V., candidate of economic Sciences
associate professor, department of economics, accounting and financial
markets. Joint-stock bank "Kuznetskbusinessbank"
Siberian state industrial University*

*Russia, Novokuznetsk
Chuvelova, E. A , candidate of technical Sciences
undergraduate department of economics, accounting and financial
markets. Joint-stock bank "Kuznetskbusinessbank"
in the direction of «Finance and credit»
Siberian state industrial University
Russia, Novokuznetsk*

THE IMPLEMENTATION OF THE DISTRIBUTION FUNCTIONS OF FINANCE IN THE FRAMEWORK OF FINANCIAL REGULATION IN MODERN ECONOMY

Consider the forms and methods of implementation of state distribution functions of Finance for financial regulation of the economy, addressing the structural imbalances. It is shown that formed to the present time of crisis, reflecting the structural crisis, testify to the incompleteness of the work on the development of instruments for the implementation of the distribution functions of Finance.

Keywords: Finance, distribution function, financial regulation, Economics, structural and social imbalances, forms and methods

Введение

Классикой современного этапа развития рыночных отношений стало реализованное в теории и практике финансового регулирования экономики понимание о неспособности рынка к автоматическому саморегулируемому прогрессивному развитию, обеспечивающему избежание различного рода диспропорций в экономике и социальной сфере как её значимой составляющей. Достигнутое учёными и практиками понимание о неспособности рынка к саморегулируемому поддержанию сбалансированности экономики составляют основу развития финансовых методов регулирования её развития, основанных на реализации распределительной функций финансов, а также в неё встроенной регулирующей и стабилизационной функций. Продемонстрированная рыночной экономикой её неспособность к поддержанию сбалансированности, то есть развитию без формирования отраслевых и социальных диспропорций, подтвердила особую актуальность формирования методов и механизмов регулирования экономики и социальной сферы с акцентом на устранение порождаемых рыночной моделью проблем развития, на стимулирование сбалансированного экономического роста. В этой связи особую значимость приобретают финансы. Финансы признаются современными учеными и практиками

«кровеносной системой» экономики, движущим её развитие ресурсом и индикатором, отражающим состояние экономики и перспективы её сбалансированного развития.

В России наибольшее распространение получило определение финансов как системы денежных отношений, возникающих в процессе распределения и перераспределения стоимости валового общественного продукта и части национального богатства. В западной школе финансы определяются как инструменты организации движения финансовых ресурсов в денежной форме, в том числе в те сектора экономики, которые нуждаются в поддержке, инструменты стимулирования продвижения предприятий к достижению экономического и финансового результата, то есть некие «правила движения» денежных средств. Приведенная «западная» трактовка финансов актуальна при рассмотрении форм и методов реализации государством распределительной функции финансов. Государство, уполномоченное в сфере разработки формальных институтов, заинтересованное в гармоничном развитии экономики и общества и т.д. выступает основным субъектом финансового регулирования экономики. Когда речь идет о государственном финансовом регулировании экономики, направленном на устранение проблем экономического развития, включая устранение структурных диспропорций, затрагивается императивный характер отношений по поводу распределения и перераспределения стоимости валового общественного продукта и части национального богатства. То есть речь идет о применении государством различных инструментов перераспределения (налоги, сборы, инструменты государственного заказа и др.), инфорсменте исполнения бюджетных обязательств получателями финансовых ресурсов, инфорсменте исполнения субъектами экономики формальных правил осуществления деятельности, вводимых государством в качестве ограничений или допущений для системы движения финансовых ресурсов. Поэтому приведение дефиниции «финансов», заимствованной в «западной школе», представляется в целях настоящей работы уместным.

Цели, формы и методы реализации распределительной функции финансов для финансового регулирования экономики

Государственное регулирование экономических процессов в целом, и в том числе государственное финансовое регулирование, направлено на предотвращение возникающих диспропорций, когда отдельные сегменты экономики развиваются более быстрыми темпами, угрожая создать ситуацию перепроизводства, а другие отстают в развитии, способствуя формированию кризисных явлений. Другим направлением государственного финансового регулирования экономики является стимулирование развития высокотехнологичных отраслей или создание соответствующих производств. Значимым фактором развития экономики является социальная стабильность, поэтому государственное финансовое регулирование

направлено также и на её достижение. Государственное финансовое регулирование осуществляется через стимулирование развития одних сегментов экономической системы путем перераспределения аккумулированных в государственных бюджетах финансовых ресурсов, создания благоприятных условий для формирования положительного финансового результата как условия прогрессивного дальнейшего развития соответствующих предприятий и создания соответствующих производств (государственное субсидирование, прямое государственное инвестирование – федеральная адресная инвестиционная программа (ФАИП), федеральные и региональные целевые программы, льготное налогообложение и др.), а также посредством сдерживания чрезмерно быстро растущих сегментов, угрожающих перепроизводством и способствующих формированию структурных диспропорций, что встречается в странах с развитой экономикой (например, через прогрессивное налогообложение, государственное регулирование ценообразования как элемента организации финансовых отношений в экономике, применяемое для естественных монополий и др.). Государственное финансовое регулирование в рамках реализации распределительной функции финансов определяется как государственное воздействие на социально-экономические процессы, направленное на предотвращение возможных или устранение имеющихся диспропорций, обеспечение развития передовых технологий и социальной стабильности, путем концентрации финансовых ресурсов в одних сегментах рынка и ограничения роста объема финансовых ресурсов в других [1]. Таким образом объектами воздействия финансового регулирования, являются: отраслевая структура экономики (финансовое стимулирование развития отраслей промышленности высоких стадий передела – обрабатывающих производств, финансовое стимулирование инвестиционной и инновационной деятельности, развития малого предпринимательства и др.), территориальные пропорции экономики (выравнивание уровня социально-экономического развития территорий, зависящих от исторических традиций, климатических условий, неравномерности размещения природных ресурсов и других факторов, финансовая компенсация дифференциации экономического потенциала различных регионов), социальная структура общества (стимулирование развития малого предпринимательства как средства формирования среднего класса, не только средства развития экономики, но и средства организации финансового обеспечения домашних хозяйств, финансовая поддержка малоимущих, временно нетрудоспособных, утративших работу граждан с одновременным содействием им в трудоустройстве и др.).

Формами реализации распределительной функции финансов для осуществления финансового регулирования экономики являются:

1. Прямое государственное финансовое регулирование - непосредственное воздействие на конкретный объект регулирования [1]. К

методам прямого государственного финансового регулирования экономики в рамках реализации распределительной функции финансов можно отнести:

- размещение государственных заказов (государственные закупки товаров, работ, услуг у нуждающихся в финансовой поддержке предприятий). Орган регулирования – Министерство промышленности и торговли РФ совместно с отраслевыми министерствами и по согласованию с Министерством финансов РФ;

- субсидирование производств (например, в рамках реализации федеральных и региональных целевых программ), субсидирование процентных ставок по банковским кредитам. Орган регулирования – Министерство промышленности и торговли РФ совместно с отраслевыми министерствами и по согласованию с Министерством финансов РФ, ведомства в субъектах РФ, Министерство финансов РФ;

- реализация федеральной адресной инвестиционной программы (ФАИП), направленной на создание новых промышленных объектов в приоритетных направлениях развития экономики, софинансирование инвестиционных проектов. Регулирование осуществляет Правительство РФ.

2. Косвенное государственное финансовое регулирование – основывается на финансовых средствах воздействия на регулируемые отношения со стороны органов государственной власти, опосредованно, через экономические интересы без прямого воздействия отражается на поведении участников рыночных отношений путем создания условий, обеспечивающих финансовое стимулирование требуемого (приоритетного) поведения субъектов экономики. Государство закладывает условия, чтобы при самостоятельном принятии экономических решений субъекты экономики тяготели к вариантам, соответствующим экономическим целям государства [2]. К методам косвенного государственного финансового регулирования экономики в рамках реализации распределительной функции финансов можно отнести:

- предоставление налоговых льгот субъектам малого предпринимательства в рамках программы поддержки развития (например, освобождение от уплаты страховых взносов вновь зарегистрированных предпринимателей в первые три года работы, создание особых экономических зон с льготными режимами налогообложения предпринимательства и др.); развитие налогового механизма в целях стимулирования инвестиционной и экономической активности, например, принятие к вычету всех экономически обоснованных и документально подтвержденных расходов, свобода в выборе метода начисления амортизации, освобождение от налога на прибыль организаций, получивших статус участников проекта «Сколково», предоставление налоговых кредитов и др.) [3-5]. Орган регулирования – Федеральная налоговая служба по согласованию с Министерством экономического развития РФ. Льготное

налогообложение прибыли финансовых организаций, оказывающих финансовую поддержку предприятий приоритетных сфер и направлений деятельности) .Орган регулирования - Федеральная налоговая служба по согласованию с Министерством экономического развития РФ и при взаимодействии с Министерством промышленности и торговли РФ и иными отраслевыми ведомствами) [6];

- определение условий предоставления централизованных кредитов Центральным банком РФ кредитным организациям в целях стимулирования активизации различных форм банковского кредитования экономики (приоритетным является инвестиционное кредитование), развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации как источника заемных финансовых ресурсов субъектов экономики. Орган регулирования – Центральный банк РФ при взаимодействии с Министерством экономического развития РФ и иными органами государственной власти [7];

- государственное регулирование развития рынка страховых услуг, как финансовой отрасли, участвующей в реализации социальных прав граждан (в части добровольного медицинского страхования, накопительного страхования, страховой защиты владельцев автотранспортных средств и др.), решении проблем развития предприятий (в части достойного развития и укрепления страхования инвестиционных и предпринимательских рисков и др.), решении иных проблем экономического развития. Орган регулирования – Центральный банк РФ [8].

Рассмотренные формы и методы финансового регулирования экономики в рамках реализации распределительной функции финансов направлены на регулирование отраслевых и социальных пропорций. В частности, прямые формы связаны с распределением и перераспределением финансовых ресурсов для производственной деятельности, осуществляемыми государством для стимулирования или дестимулирования тех или иных направлений экономической деятельности. Косвенные формы направлены на изменение ожиданий производителей и связаны с финансовым регулированием спроса, предложения, уровня финансового обеспечения домашних хозяйств. При этом, по охвату объекта регулирования применение рассмотренных методов может носить общесистемный (создание общих институциональных и экономических условий, благоприятствующих развитию реального сектора экономики и распространяющихся по горизонтали) или селективный (целенаправленное воздействие на определенные группы субъектов рынка, распространяющееся по вертикали от регулирующего центра к конкретным объектам регулирования) характер. В целом, финансовые методы регулирования экономических диспропорций в рамках реализации распределительной функции финансов направлены на [9]:

поддержку отраслей специализации на основе финансирования соответствующих предприятий и финансирования создания

специализированных предприятий;

финансовое содействие (субсидирование, налоговое регулирование, софинансирование и др.) реструктуризации отраслей;

финансовое стимулирование инвестиционной и инновационной активности отрасли специализации;

финансирование создания инфраструктуры для развития отрасли специализации (например, консалтинговых организаций);

финансовое содействие создания наукоемких продуктов и их коммерциализации;

развитие госзаказа для создания рынка сбыта отрасли специализации, предоставление государственных гарантий заёмщикам финансовых ресурсов из числа предприятий приоритетных для поддержки отраслей специализации и др.

По принципу распределения и перераспределения финансовых ресурсов в пользу «социальных аутсайдеров», создания различных льготных режимов осуществления жизнедеятельности и т.д. работает финансовый механизм нивелирования социальных диспропорций. Он включает различные налоговые режимы (налоговые льготы, налоговые вычеты, льготное налогообложение работодателей инвалидов); финансирование денежных выплат гражданам (стипендии, пособия, материальная помощь и др.); финансирование льгот при оплате или получении товаров или услуг; финансовое стимулирование организаций к созданию новых рабочих мест; бюджетное финансирование отраслей социальной сферы и субсидирование предпринимательских инициатив граждан и др. В таком контексте государственной финансовой социальной политики, государство выступает в роли стимулирующего инструмента обеспечения социальной стабильности и воспроизводства рабочей силы [10].

Заключение

Таким образом, актуальность проведенного исследования состоит в систематизации знаний об известных и применяемых формах и методах финансового регулирования экономики в рамках реализации распределительной функции финансов; формировании теоретического задела для дальнейших исследований проблем их реализации, включая недостаточность реализуемого государством финансового воздействия на экономику; необходимости развития инструментов реализации распределительной функции финансов в целях повышения сбалансированности экономики (устранения или нивелирования экономических и социальных диспропорций). В работе представлено краткое описание основных современных форм и методов финансового регулирования экономики в рамках реализации регулирующей функции финансов, которые известны современной теории и применяются на практике. Раскрыта сущность и составляющие комплексного механизма реализации распределительной функции финансов в целях устранения

диспропорций, связанных с неспособностью рыночной экономики в саморегулируемому сбалансированному развитию. Показано, что функции государственных органов в области финансового регулирования экономики (в настоящей работе, распределительная, а также в неё встроенные регулирующая и стабилизационная функции финансов) состоят в реализации указанных в настоящей работе методов. Применение методов носит программный характер, то есть утверждение к реализации того или иного метода финансового регулирования экономики основано на тщательном предварительном эмпирическом и статистическом анализе положения дел в экономике, оценке адекватности и своевременности утверждения к реализации того или иного метода или уточнения его параметров. Осуществление государством в лице его уполномоченных органов различных форм финансовой поддержки и стимулирования экономической активности, предупреждения или нивелирования отраслевых диспропорций и стимулирования сбалансированности пропорций социального развития при их качественной взвешенной реализации, может способствовать нивелированию тех негативных явлений (результатов саморазвития), которые заложены рыночной природой современной экономики. Востребованность применяемых государством методов финансовой поддержки и стимулирования экономики в рамках реализации распределительной функции финансов еще раз свидетельствует о неспособности рыночной экономики к сбалансированному саморегулированию, об абстрактности модели рыночной самоорганизации экономики. Сформировавшиеся к настоящему времени в экономике России кризисные явления, отражающие структурный кризис, свидетельствуют о незавершенности работы по формированию методов финансового стимулирования и поддержки развития экономики в рамках реализации распределительной функции финансов, нивелирования и устранения экономических диспропорций.

Использованные источники:

1. Грязнова А.Г., Маркина Е.В. Финансы: учебник. 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://study-i.ru/economics/finance/topic.php?id=vvedenie> (дата обращения 17.01.2017)
2. Формы и методы финансового регулирования [Электронный ресурс]. URL: <http://web-konspekt.ru/639-formy-i-metody-finansovogo-regulirovaniya.html> (дата обращения 17.01.2017)
3. Дадашев А.З. Формирование налогового механизма стимулирования инвестиций в основной капитал // Бухгалтерский учёт в издательстве и полиграфии. 2008. №2. С.29-39.
4. Абакумов Р.Г. Инвестиционный налоговый кредит как инструмент стимулирования инвестиций в расширенное воспроизводство основного капитала // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2009. №1. 110-115.

5. Смородина Е.А. Налоговое стимулирование инвестиций в основной капитал в России // Финансовый журнал. 2013. №4. С.157-166.
6. Пансков В.Г. Налоги в системе методов финансового регулирования экономики // Экономика. Налоги. Право. 2015. №1. С. 114-120.
7. Мокеева Н.Н., Красногор В.Б. Деятельность федеральных органов власти и Банка России по реализации мероприятий в сфере банковского регулирования // Фундаментальные исследования. 2013. №10-1. С.173-178.
8. Фролова В.А., Градова Н.С., Манина М.В., Сухачева В.В. Государственное финансовое регулирование рынка страховых услуг // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. 2016. № 2 (25). С. 73-78.
9. Антонюк В.С., Вансович Э.Р. Теоретические, методологические и методические основы структурной политики субъектов РФ // Экономика региона. 2013. №1. С. 20-32.
10. Фомичева А.Д. Финансовый механизм государственного регулирования социальных процессов в Российской Федерации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. №6. С.93-98.

УДК 33.339

*Дубровская А.А.
студент 4 курса
Институт управления
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

РОЛЬ И МЕСТО НЕТАРИФНЫХ МЕТОДОВ В ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В данной статье рассматривается сущность нетарифного метода регулирования внешнеэкономической деятельности, а также его основные инструменты. Анализируется роль нетарифных мер в таможенной политике России.

Ключевые слова: нетарифное регулирование, квотирование, лицензирование, торговые преференции, технические барьеры.

Актуальность темы исследования обусловлена исключительно важной ролью нетарифных ограничительных мер не только в международной торговле, но и во внешней торговле России. В современных условиях роль нетарифных методов в таможенной политике возрастает, что присуще не только России, но и всем передовым государствам мировой экономики. Сейчас роль нетарифных методов в таможенной политике России можно приравнять к тарифным методам, ведь где тариф оказывается неэффективным, целесообразнее применять нетарифные меры. В связи с этим необходимо рассмотреть способы наиболее эффективного применения нетарифных мер при реализации таможенной политики РФ.

Итак, для начала необходимо разобраться в сущности нетарифного

метода регулирования внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД), а также рассмотреть его основные инструменты. Согласно Федеральному закону «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» под нетарифным регулированием понимается «метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем введения количественных ограничений и иных запретов и ограничений экономического характера»⁷². Иными словами, нетарифный метод представляет собой такой способ регулирования внешней торговли, который не связан с применением таможенных пошлин.

Нетарифное регулирование является одним из ключевых методов регулирования ВЭД наряду с тарифным регулированием, международными торговыми договорами и разнообразными экономическими методами стимулирования экспортного производства. Отличительной чертой рассматриваемого нами метода являются специфический набор инструментов, при помощи которого и осуществляется нетарифное регулирование.

Помимо ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» применение нетарифных методов урегулировано Таможенным кодексом Таможенного союза (далее – ТК ТС), Решением Комиссии Таможенного союза «О едином нетарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации», а также Договором о Евразийском экономическом союзе (далее – ЕАЭС). Необходимо отметить, что для каждого государства-члена ТС действующая правовая база нетарифного регулирования обработана таким образом, чтобы возможно было найти оптимальные решения для экономических и политических задач внешней торговли страны.

В настоящее время РФ в качестве нетарифного метода используется: квотирование, лицензирование, антидемпинговые меры, торговые преференции, технические барьеры. Кроме того, согласно ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» к нетарифным методам также относятся специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры.

Наиболее распространенными методами нетарифного регулирования являются квотирование и лицензирование, что подтверждается статистическими данными. На мой взгляд наиболее эффективной мерой является именно квотирование, ведь гораздо проще установить пороговый объем импорта (экспорта) товаров, чем вычислять какая ставка пошлины приведет к необходимому объему ввоза (вывоза) товара. Что же касается лицензирования, по моему мнению, несмотря на популярность данной меры,

⁷² Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федер. закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Опубликован на сайте справочной правовой системы «Консультант Плюс» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45397/

она создает предпосылки возникновения коррупционных ситуаций при выдаче различных лицензий, что, несомненно, наносит вред экономике страны.

Все указанные элементы могут применяться как по отдельности, так и в различных сочетаниях. Необходимо отметить, что зачастую нетарифные методы применяются таможенными органами совместно с таможенно-тарифными (таможенные пошлины, налоги). Применение данных методов позволяет таможенным органам реализовывать протекционистскую функцию, ограничивать или запрещать ввоз на территорию РФ (или вывоз с нее) определенных товаров.

С одной стороны, многие аналитики в области экономики отмечают, что нетарифные методы регулирования негативно влияют на мировую торговлю в целом, создавая ненужные внешнеторговые барьеры в форме мер технического регулирования и различных санитарных мер. Но если взглянуть на это с другой стороны, то можно увидеть, что таким образом нетарифные барьеры препятствуют попаданию на рынок товаров ненадлежащего качества, что способствует повышению конкуренции на рынке.

Со вступлением России в ВТО государство взяло на себя обязанность проводить политику снижения импортных тарифов, отмены экспортных пошлин, что по существу блокирует развитие обрабатывающих отраслей производства, усиливает экономическую и технологическую зависимость России от высокоразвитых стран. Таким образом, роль запретов и ограничений (нетарифных методов) существенно повысилась. Это характерно не только для нашей страны, но и для всей мировой экономики в целом, находящейся в состоянии упадка.

Как оказалось, российская экономика оказалась чувствительной к кризисным проявлениям в мировом хозяйстве. В сложившейся ситуации защита и поддержка отечественного производства является приоритетной задачей развития экономики. Реализации этой задаче способствует применение мер нетарифного регулирования.

При помощи мер нетарифного регулирования государство способно оперативно оказывать влияние на экспорто-импортный поток товаров, перемещаемый через границу РФ. В условиях нестабильности ситуации на мировом рынке это является важнейшим направлением реализации таможенной политики, что позволит более гибко и быстро реагировать на изменения, происходящие в мировом хозяйстве.

Необходимо отметить, что нетарифные меры являются более гибкими, по сравнению с таможенно-тарифными, ведь РФ является частью союза государств (ЕАЭС), которые проводят единую таможенную политику. В связи с этим изменение таможенных тарифов не может быть произведено в короткие сроки и должно учитывать интересы всех стран-участниц ЕАЭС.

Итак, в результате исследования, проведенного в данной статье, был

подробно рассмотрен нетарифный метод регулирования ВЭД, под которым в наиболее общем виде понимается применение различных запретов и ограничений. Среди инструментов нетарифного метода можно выделить квотирование, лицензирование, контингентирование, торговые преференции, а также технические барьеры (стандартизация, сертификация). Наиболее эффективными из них являются квотирование и лицензирование, которые тесно связаны и зачастую используются совместно. По итогам проведенного анализа можно сделать вывод, что нетарифные меры играют важнейшую роль в таможенной политике, проводимой РФ. Государству необходимо разрабатывать направления совершенствования применения мер нетарифного регулирования для повышения эффективности их применения.

Использованные источники:

1. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс. Информ. банк. «Версия Проф». Разд. «Законодательство».
2. Летов В.А. Нетарифная ограничительная практика в международной торговой деятельности // Черные дыры в российском законодательстве. – 2010. – №6. – С. 182-183.

Енгоян А.А.

магистрант группы ГМУ-132

Уральский институт управления – филиал РАНХиГС

ТЕРМИН «ИНФОРМАЦИОННАЯ ОТКРЫТОСТЬ ВЛАСТИ»: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье рассматривается понятие информационной открытости деятельности государственных органов. Затронуты вопросы нормативно-правового регулирования аспектов открытости деятельности органов власти. Выделены специфические черты информации, касающейся деятельности государственных органов и органов местного самоуправления.

Ключевые слова: *доступ к информации, информационная открытость и прозрачность деятельности государственных органов.*

Информационная открытость деятельности государственных органов, являясь одним из основополагающих принципов «электронной демократии», предполагает разработку и реализацию механизмов, способствующих прозрачности деятельности государственных органов, и инструментов обратной связи, позволяющих гражданам взаимодействовать с органами власти [1].

Информация о деятельности органов власти вызывает особый интерес по причине того, что выполняемые ими нормотворческая, управленческая и контрольная функции, характеризуются наличием и оборотом значительного объема информации, на основе которой готовятся, принимаются и

реализуются государственные решения.

Доступ к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления может обеспечиваться в двух формах (предоставление и распространение), а также следующими способами:

- 1) обнародование (опубликование) информации;
- 2) размещение информации в информационно-телекоммуникационных сетях, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети интернет;
- 3) размещение информации в общественно доступных местах;
- 4) ознакомление пользователей с документами;
- 5) присутствие граждан и представителей организаций на заседаниях коллегиальных органов;
- 6) предоставление информации по запросу;
- 7) другими способами, предусмотренными законами и (или) иными нормативными правовыми актами, а в отношении доступа к информации о деятельности органов местного самоуправления – также муниципальными правовыми актами [2].

Одним из механизмов прозрачности деятельности государственных органов является официальный сайт государственного органа или органа местного самоуправления, который содержит информацию о деятельности государственного органа или органа местного самоуправления, электронный адрес которого включает доменное имя, права на которое принадлежат государственному органу или органу местного самоуправления (подпункт 5 статьи 1 Федерального закона от 09 февраля 2009 года № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления»).

Вместе с тем в соответствии с подпунктом 1 статьи 1 Федерального закона от 09 февраля 2009 года № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» информация о деятельности государственного органа или органа местного самоуправления представляет собой информацию (в том числе документированную), созданную в пределах своих полномочий следующими субъектами:

1. государственными органами и их территориальными органами;
2. органами местного самоуправления или организациями, подведомственными государственным органам, органам местного самоуправления.

Кроме того, в указанной статье к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления относятся также законы и иные нормативные правовые акты, а к информации о деятельности органов местного самоуправления - муниципальные правовые акты, устанавливающие структуру, полномочия, порядок формирования и деятельности указанных органов и организаций, иная информация, касающаяся их деятельности [3].

Таким образом, информация о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления имеет специфические черты по следующим причинам:

1. Государственные органы и органы местного самоуправления являются обладателями информации, имеющей социально значимый характер и влияющей на все сферы человеческой деятельности (информация правовой, экономической, социальной и прочей направленности). Как следствие - наблюдается возрастание интереса граждан к указанной информации.

2. Повышение уровня информационной открытости процессов взаимодействия органов власти и институтов гражданского общества приводит к снижению уровня коррупции (например, размещение на официальных сайтах проектов нормативных правовых актов с целью проведения независимой антикоррупционной экспертизы) [4].

3. Право на доступ к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления является сравнительно новым для Российской Федерации, а законодательство в этой сфере – самым молодым [2].

Использованные источники:

1. Портал Административной реформы в Российской Федерации о совершенствовании государственного управления [Электронный ресурс]. URL: http://ar.gov.ru/inform_otkritost_05_o_napraavlennii/index.html (дата обращения 20.12.2016).
2. Захаров А.В. Проблемы правового регулирования доступа граждан к информации о деятельности органов власти // Фундаментальные исследования. 2013. № 11. С. 1071-1072.
3. Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления: Федеральный закон от 09 февраля 2009 года № 8-ФЗ (в ред. от 09 марта 2016). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Белов В.Г. Электронная демократия в современной России // Ценности и смыслы. 2012. № 4 (20). С. 129.

Жучкова Я.Д.
студент группы ФКмз-11
специальность «Управление финансами в коммерческой
организации»
Бабкина Е.В.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО «Ульяновский
государственный технический университет»
Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация: В данной статье раскрывается сущность бюджетной политики, рассматриваются основные ее цели и проблемы.

Ключевые слова: бюджетная политика, бюджетная стратегия, повышение эффективности, бюджетная устойчивость.

ISSUES BUDGET POLICY IMPLEMENTATION

Abstract: This article reveals the essence of fiscal policy, the basic purpose and its problems.

Keywords: fiscal policy, budget strategy, efficiency, fiscal stability.

Бюджетная политика - это часть финансовой политики государства. Государству необходимо разработать бюджетную политику, которая позволит реализовать наиболее эффективные мероприятия в хозяйственной и экономической сфере, а так же выполнить все поставленные задачи.

Одна из основных целей бюджетной политики - повышение эффективности расходов. Для ее реализации необходимо разработать систему ежегодного анализа эффективности расходов по каждому направлению. Данный анализ на основании динамики объемов расходов и значений целевых показателей необходимо проводить по государственным программам с публичным рассмотрением полученных отчетов.

Необходимо уделить особое внимание продуманности и обоснованности механизмов реализации и ресурсного обеспечения государственных программ, их взаимосвязи с долгосрочными целями социально-экономической политики государства. Для этого необходимо разработать бюджетную стратегию, определяющую основные черты бюджетной политики при различных вариантах развития экономики.

В рамках бюджетной стратегии необходимо конкретизировать долгосрочные требования к формированию и исполнению финансовых обязательств государства, а также к налоговой системе и поэтапному совершенствованию межбюджетных отношений. Бюджетная стратегия должна обеспечить предсказуемость реакций бюджетной системы на ситуации, которые могут возникнуть в рамках различных вариантов развития мировой экономики.

При формировании бюджетной стратегии необходимо учитывать не только действующие расходные обязательства, но и те обязательства, возникновение которых можно ожидать на основе экономических и социальных прогнозов.

Для обеспечения макроэкономической стабильности и бюджетной устойчивости, инструменты бюджетной политики должны быть нацелены на противодействие факторам нестабильности - бюджетному дефициту и высокой инфляции, поскольку без этого невозможно улучшить инвестиционный и предпринимательский климат.

Необходимо сформировать эффективную систему управления рисками, для прогнозирования и предотвращения кризисные ситуации. Недостаточно реагировать на уже возникший кризис, необходимо суметь его спрогнозировать и предотвратить. Для этого необходимо организовать работу по мониторингу системных рисков, подготовке и реализации мер по их предотвращению.

Так же необходимо определиться с дальнейшим развитием пенсионной системы, для обеспечения ее долгосрочной сбалансированности и надежности с учетом демографических изменений в структуре населения. Это важно для формирования благоприятного инвестиционного климата, поскольку от параметров пенсионной системы зависят стабильность и предсказуемость социального и экономического развития, а так же бюджетной политики.

Налоговая система также должна быть направлена на улучшение качества инвестиционного климата, повышение предпринимательской активности, совершенствования структуры экономики, и повышения ее конкурентоспособности по сравнению с налоговыми системами государств, ведущих на мировом рынке борьбу за привлечение инвестиций в национальные экономики. Процедуры налогового администрирования должны быть максимально комфортными для налогоплательщиков.

Необходима реализация нового этапа развития межбюджетных отношений. Основной задачей является расширение ответственности и самостоятельности регионов, а также закрепление в федеральном законодательстве права субъектов Российской Федерации определять категории граждан, которым необходима поддержка.

Одной из важных задач Правительства Российской Федерации является обеспечение открытости и прозрачности бюджета и бюджетного процесса для общества. Бюджетная политика государства осуществляется в интересах общества, следовательно, ее успех зависит не только от действий государственных институтов, но и от того, в какой мере общество понимает эту политику, разделяет ее цели и доверяет ей.

Использованные источники:

1. Ковалёв Т.М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации /Т.М. Ковалев, С.В. Барулин // Изд-во: Кнорус- 2013. - с.88-90.

2. Богов Х.М. Бюджетная политика: развитие межбюджетных отношений и предпосылок экономического роста / Х.М. Богов // Финансы и кредит. - 2015. - № 28. - с. 15-25.
3. minfin.ru - Официальный сайт министерства финансов России (дата обращения: 20.12.2016)
4. kremlin.ru - Официальный сайт президента России (дата обращения: 20.12.2016)

*Зотова А. Н.
студент 4 курса*

*Ланг П. П.
научный руководитель, ст. преподаватель
Самарский государственный экономический университет
Россия, г. Самара*

АПЕЛЛЯЦИЯ В АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССЕ

Целесообразность существования и функционирования института проверки судебных решений не отрицалась никогда. Напротив, его формирование и необходимость присутствия в судебной системе поддерживалась как судебными, так и законодательными органами власти. О важности института проверки судебных решений говорится в науке гражданско-процессуального и арбитражно-процессуального права, актуальность существования института подтверждается судебной практикой.

В настоящее время, для российского судопроизводства, институт проверки судебных решений уже не является принципиально новым. Как Институт обжалования судебных решений, он был известен еще в период Римской республики. Уже на то время, любой гражданин, до момента вступления приговора в силу, мог остановить его вступление фразой: «обжалую» [7].

Пересмотр судебного решения в апелляционном порядке является более экономичным процессом, чем судебное разбирательство в судах первой инстанции. В судах апелляционной инстанции достигается компромисс между правовой защитой участников процесса, согласно законодательству, восстановлением справедливости и минимальными затратами финансов и времени на судебное разбирательство. Ведь в апелляционном порядке, в основном, проверяются соблюдение процессуального законодательства судами нижестоящих инстанций при выносе решений. Судом первой инстанции при выносе решения уже собраны заключения по необходимым экспертизам, получены разъяснения специалистов, проведен опрос свидетелей.

По мнению одного из сторонников апелляционного судопроизводства А.А. Верещагина следует, что задачей суда апелляционной инстанции является установление и рассмотрение дела по существу предмета спора,

которое уже должно быть очищено от всех посторонних элементов, обстоятельств, не относящихся к делу. Рассмотрение дела по существу может быть произведено только в том объеме, в каком поданная апелляция этого требует.

Следует отметить, что законность и обоснованность решения являются не идентичными понятиями. Главным условием проверки судебного решения судом апелляционной инстанции является заявление одной или обеих сторон, как выражение несогласия с принятым решением суда первой инстанции.

Во времена Петра I законом была предусмотрена новая для того времени форма пересмотра судебных решений - апелляция. Согласно законодательству того времени, апелляционному обжалованию подлежали лишь решения судов по гражданским делам [5]. Затем, в период Великой французской революции, все апелляционные суды были ликвидированы. Но нельзя говорить, что после ликвидации апелляционных судов Институт проверки судебных решений перестал существовать. Проверки судебных решений осталась, хотя видоизменилась: дела, по жалобе на решение суда первой инстанции направлялись на пересмотр другому суду той же инстанции.

В 1995 г., в связи с принятием второй, более обновленной редакции Арбитражно-процессуального кодекса Российской Федерации (далее - АПК РФ), законом было вновь закреплено функционирование апелляционного судопроизводства арбитражных дел, функционирование апелляционных судов. 01 июня 1996 г. вторая редакция АПК РФ вступила в силу.

Таким образом, в конце 20 века, в России все-таки произошло становление института апелляционного обжалования решений судов в российском арбитражном судопроизводстве. С 1996 г. начала складываться судебно-арбитражная практика разрешения соответствующих споров в апелляционном порядке. На решения судов первой инстанции подавались иски в вышестоящие инстанции, а в связи с увеличением подачи таких исков, институт апелляционного обжалования разрастался, появились новые способы регулирования судебно-арбитражного производства.

Постановлениями Верховных судов начали разъясняться практические применения законов, их толкование. Все было направлено на то, чтобы сократить ошибки судов первых инстанций. Например, в 2009 году Постановлением Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ «О применении АПК РФ при рассмотрении дел в арбитражном суде апелляционной инстанции» было пояснено, что при применении статьи 257 АПК РФ арбитражным судом апелляционной инстанции, следует принимать во внимание, что право на обжалование судебных актов в порядке апелляционного производства имеют не только лица, являющиеся сторонами судебного разбирательства, но и другие лица, предусмотренные законодательством [2].

Изучение законодательно закрепленных норм, посвященных арбитражному апелляционному производству в России, невозможно без комплексного понимания сущности института апелляционного обжалования в целом: его признаков, видов, а также элементов апелляции, как способа обжалования и проверки не вступивших в законную силу решений.

Термин «апелляция» имеет латинское происхождение и переводится как «вызывать в суд», «обращаться к высшему суду». Апелляционное судопроизводство представляет собой урегулированный АПК РФ порядок пересмотра не вступивших в законную силу решений и определений арбитражного суда первой инстанции, посредством повторного рассмотрения вышестоящим судом.

Апелляция в арбитражном процессе представляет собой требование одной стороны или обеих сторон спора о пересмотре решения суда первой инстанции в силу его незаконности полностью или в его части. Например, неправильным применением норм материального или процессуального права) [6].

Часть 1 статьи 257 АПК РФ гласит, что объектом апелляционного обжалования являются не вступившие в законную силу решения арбитражного суда, а также в предусмотренных АПК РФ случаях определения [1].

Подлежат апелляционному судопроизводству и экономические споры, в случае обнаружения судебных ошибок, допущенных судом первой инстанции. Задачей апелляционного производства является проверка законности и обоснованности, соблюдения процессуального порядка не вступивших в законную силу судебных актов первой инстанции.

По объему повторного рассмотрения дела о правонарушении, в процессуальном праве выделяются два вида апелляций - полная апелляция и неполная. При полной апелляции, участвующие в деле лица могут предоставить в суд новые доказательства и обстоятельства по делу как дополнение к тем, которые уже рассматривались в суде первой инстанции. Важным моментом полной апелляции, даже ее минусом, является то обстоятельство, что невозможно направить дело в суд первой инстанции для нового рассмотрения.

При неполной апелляции, участвующие в деле лица не предъявляют в суде апелляционной инстанции новые факты и обстоятельства, рассмотрение дела происходит на основании предоставленных данных суду первой инстанции, проверяется соблюдение процессуальной стороны принятия решения.

Сторонники полной апелляции считают ее более целесообразной, объясняя это тем, что она позволяет обеспечивать более полную проверку дела по существу, максимально точную проверку законности и обоснованности судебных решений. Считают, что данные обстоятельства

создают лучшие условия для исправления судебной ошибки суда первой инстанции. А так как при полной апелляции у апелляционной инстанции нет полномочий отправить дело на новое рассмотрение в нижестоящий суд, это только мотивирует судей апелляционной инстанции досконально изучить все обстоятельства дела по существу и вынести окончательное решение.

Несмотря на достоинства, на мой взгляд, существенным минусом полной апелляции все же остается ее дороговизна, и неэкономичность во времени.

Проанализировав правовую природу двух видов апелляций и рассмотрев их характерные черты, я придерживаюсь мнению ученых, которые определяют неполную апелляцию как наиболее подходящий вариант для процессуального судопроизводства России. Среди ученых, сторонников такого мнения можно назвать: А.Л. Верещагина, И.О. Подвального, А.К. Рихтера, Т.М. Яблочкова, Е.А. Борисову. Неполная апелляция способствует более быстрому и конкретному пересмотру решений по спорам, а также более ответственному подходу сторон спора по предоставлению изначально всех фактов и обстоятельств по делу в суд первой инстанции.

Классифицируя апелляционное судопроизводство по характеру регулирующих апелляции норм, выделяют чистую и смешанную формы апелляции. Чистая форма апелляции подразумевает наличие свойств, определяющих исключительно этот способ обжалования [4]. Смешанная форма апелляции допускает наличие элементов других способов обжалования судебных постановлений. Смешанные формы апелляции существовали в процессуальном законодательстве ряда бывших социалистических стран, например, таких как Чехословакия, Венгрия.

Если рассматривать апелляции по условиям допустимости, они подразделяются на ограниченные и неограниченные. Ограниченная апелляция не отвечает в полной мере общественным интересам, а также интересам лиц, участвующих в деле. Это связано с тем, что такая апелляция, не уменьшает, а увеличивает издержки и сроки производства. Обжалование окончательного решения в чрезвычайном порядке вызывает значительное увеличение времени и издержек судопроизводства. Неограниченная апелляция допускает обжалование всех судебных решений, не вступивших в законную силу и принятых судом первой инстанции. Данные критерии являются базовыми при установлении важности, сложности и значимости отдельно взятых дел. Лишь по соответствующим основаниям, законом предусмотрено повторное рассмотрение дела.

Как мы видим, динамика изменения, а также сравнительная новизна арбитражного процессуального законодательства, объясняют тот факт, что практически после десятилетнего существования процессуального права в российском законодательстве и его применения, институт апелляционного обжалования все еще продолжает развиваться и видоизменяться.

Практические и теоретически аспекты еще не до конца доработаны и подстроены под российское общество. В арбитражно-процессуальном кодексе отсутствует выбор вида апелляции, а это приводит к проблемам в практическом применении процессуального закона.

Действующее российское арбитражное процессуальное законодательство, а также организация деятельности арбитражных судов, профессиональная подготовка и переподготовка судей, должны обеспечить вынесение законных и обоснованных решений. Однако практика показывает, что это удастся не всегда [3]. Ни совершенство арбитражного процессуального законодательства страны, ни наличие богатого опыта и высокой квалификации судей, рассматривающих и разрешающих экономические споры, не могут дать стопроцентную гарантию в исключении судебных ошибок, так как существует и человеческий фактор. А принимая во внимание характерные признаки апелляции в арбитражно-процессуальном законодательстве России, особенности апелляции применительно к конкретному виду апелляционного производства, а также необходимости сохранения института апелляционного обжалования решений судов, следует признать, что апелляция нуждается в дальнейшем совершенствовании в процессуальном законодательстве России.

Использованные источники:

1. АПК РФ от 24.07.2002 N 95-ФЗ (принят ГД ФС РФ 14.06.2002) (действующая редакция от 19.12.2016).
2. Вестник экономического правосудия РФ//ППВАС №36. Москва. 28.05.2009 п. 1. С. 12.
3. Добровольский В.И. Актуальные вопросы арбитражного законодательства: о чем молчит Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации. – Книги издательства «Волтерс Клувер», 2014 г.
4. Ефимов А.Е. Апелляционное производство в арбитражном процессе. – Книги издательства «Волтерс Клувер», 2014 г. – С. 98.
5. Российское законодательство X-XX веков: в 9т. М., 1984, Т. I. Законодательство Древней Руси. С.304.
6. Титова А. Адвокатское бюро. Апелляция в арбитражном процессе, в арбитражном праве. URL: <http://www.lawcabinet.ru/3808.html>. (дата обращения: 25.04/ 2015 г.).
7. Фойницкий И. Я. Курс уголовного судопроизводства/под редакцией А. В. Смирнова. Спб, 2013. Т.II С. 52.

*Ибакова Н. И.
студент 4 курса
факультет «Экономико-математический»
Хабибуллина Л.Р.
научный руководитель, ст. преподаватель
кафедра «Государственное управление и финансы»
Башкирский государственный университет
Нефтекамский филиал
Россия, г. Нефтекамск*

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА СЛУЖАЩЕГО В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ

Аннотация: Статья посвящена проблеме формирования имиджа служащего в органах государственной власти. Раскрыт современный образ органов государственной власти.

Ключевые слова: имидж, государственный служащий, имидж государственного служащего.

Abstract : The article is devoted to the problem of image formation serving in government. Disclosed is a modern way of public authorities.

Keywords: image, public servant, public servant image.

В настоящее время для оценки эффективности деятельности управленческого персонала выступает его имидж. Он окончательно устанавливает соответствие действий государственных служащих, определенным требованиям и ожиданиям определенного слоя общества и общества в целом. Значительную роль в создании общественных отношений, а также между личностями в частности, играет имидж.

При условии, когда органы государственной власти не вызвали к своему образу доверие населения, то сотрудничество между ними с помощью любых связей: будь они прямыми ил обратными, будет низкоэффективной. Это поясняется тем, что основным показателем функционирования деятельности государства, выступает результат деятельности системы государственной власти, при условии, что в результате было использовано минимальное количество затрат, но максимум возможностей.

Главным фактором для усовершенствования и функционирования государственных органов и системы государственной службы является создание положительного имиджа государственных, гражданских служащих.

Имидж может быть спонтанным и искусственно выстроенным, неосознанным и осознаваемым. Иными словами имидж, это некий собирательный образ человека, включающая в себя стиль его мышления, манеру поведения, поступки, сюда следует отнести и внешнее впечатление.

Обобщенно имидж это объект идеальный, который возникает в

подсознании людей. Оценка имиджа реальна лишь по их отношениям, которая проявляется в процессе общения, деятельности и выборе. Следовательно, при создании имиджа, следует тщательно провести мониторинг, взвесить все за и против, и ожидать рефлекса общества на него.

Процедуру мониторинга надлежит параллельно вести в двух направлениях: самого государственной службы, на самих и внешней оказывая влияние общественное мнение, многом средства информации.

Сам же имидж служащего представить, во-первых, виде определенного качественных формирующих статусный облик, во-вторых в виде преимуществ сравнению другими социальными общества, в-третьих, контексте реализации делегированных государственными власти. Таким вопрос госслужащих современном обществе, всего, связан их и качествами[1].

Имидж служащего – индивидуальный являющийся образом, который из следующих результативность эффективность профессионализм и должностное поведение, уровень, качества т. п., также субъективные деятельности со населения и гражданского общества.

Составной частью имиджа является вид служащего, умение вести дело, способность к саморазвитию и развитию собственными силами своего служебного потенциала, общительность, мышление стратега, креативность в исполнении должностных обязанностей, умение приобретать, создавать и применять новые управленческие технологии. Необходимо также учесть и особенность работы в системе государственной власти, при формировании имиджа. Профессиональная деятельность государственного служащего осуществляется в достаточно регламентированном правовом и инструктивном пространстве. Законодательно устанавливается достаточно строгая иерархия должностей. Таким образом, профессиональная деятельность в органах государственной власти осложняется тем, что она осуществляется в жесткой субординированной организационной среде.

При создании «образа» государственного служащего все усилия должны быть направлены на доброжелательное отношения, для всех общества.

Однако следует учесть, что организация, а также его коллеги по работе, с кем был достигнут успех, в выполнении всех поставленных приоритетов, играют очень важную составляющую при создании конкретного образа. Существует множество примеров того, как высококвалифицированные служащие государству, имеющих немалый опыт в этой сфере деятельности, обладающих хорошим набором личностных характеристик, подвергаются нападкам и обвинениям со стороны общества, по причине того, что граждане, которые обращались в государственный орган не были довольны результатами обращений, где они работают. Данный случай может произойти, например, если обвиненный чиновник –

руководитель департамента, и его подчиненный не справился со своей работой из-за нехватки профессионализма и компетентности.

Исходя из этого можно сказать, что при определении факторов, которые влияют на составлении имиджа государственного служащего, рекомендуется учесть имидж государственного органа в целом, поскольку сфера деятельности, где он работает, непосредственно имеет связь с его имиджем.

Создание имиджа органов государственной власти всегда направлено на созерцание целевых групп. С этой точки зрения он выступает как перцептивный феномен. С позиции государственных служащих, имидж является функциональным, предназначенным решать определенные практические задачи, его формирование направлено на создание такого образа, который будет способствовать достижению целей, стоящих перед органами местного самоуправления. С этой точки зрения он и будет рассматриваться в дальнейшем.

Как отмечалось выше, возможность воздействия на других связана с адекватной оценкой существующих представлений о субъекте, со знанием процесса формирования образа другого, особенностей протекания перцепции и интерпретации. Восприятие и интерпретация полученной информации, а следовательно, и построение образа протекают в большинстве своем на подсознательном уровне, с помощью тех смысловых схем, которые были сформированы в процессе взаимодействия индивидов. Любой индивид отражается и воспринимается, во-первых, как конкретная личность, занимающая данное положение в обществе (статус), выполняющая определенную социальную роль и принадлежащая к соответствующей социальной группе[3].

Таким образом, для успешной деятельности и создания положительного образа, значимо сформировать фундаментальный имидж государственного служащего, включающий в себя: формирование миссии, а также создание цели на долгосрочную перспективу, которая в дальнейшем будет достигнута, этических принципов, стандартов, создание корпоративной, или организационной, культуры института госслужбы, т.е. системы ценностей, идей, обычаев, которые распространяются в организации для формирования норм поведения служащих; обучение госслужащих основам формирования успешного имиджа, а также основам эффективной коммуникации.

Но следует учесть, что необходимо вести полный контроль и над внешней средой, для восприятия образа государственного служащего и госслужбы в целом, используя весь арсенал социологических методов для этой цели, как количественных (опросы, контент-анализ СМИ и др.), так и качественных (глубинные интервью, фокус-группы и др.)

Использованные источники:

1. Гуревич П.С. Приключения имиджа: технология создания телевизионного

образа и парадоксы его восприятия./ П.С. Гуревич – М.: Искусство 2013. – 168 с.

2. Тавокин Е.П. Государственные служащие: тенденции развития кадрового состава федеральной гражданской службы/Е.П. Тавокин //Протестант. – 2015. №8. – С. 52-64.

3. Батанина И.А., Лаврикова А.А. Параметры политической системы как фактор развития политического участия в регионах ЦФО / И.А. Батанина, А.А. Лаврикова// Известия ТулГУ. Гуманитарные науки. Выпуск 1. Тула: Изд-во ТулГУ, – 2013. – С. – 124-133.

УДК 351

Иванова О.В.

студент 5 курса

факультет «Государственного и муниципального управления

Башкирский Государственный Аграрный Университет

Россия, г. Уфа

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РФ. ЧАСТЬ - 1

В развитых аграрных державах задача по развитию сельского хозяйства сводится, в первую очередь, к повышению его конкурентоспособности, а также к поиску новых рынков сбыта продукции и элиминированию негативных последствий аграрной деятельности [6]. В России наряду с этими задачами большое значение имеет наращивание объемов производства сельскохозяйственной продукции, которое сопряжено с наращиванием инвестиционной активности в отрасли и привлечением в нее новых игроков. Данные задачи особенно актуальны с учетом исторических особенностей отечественного сельского хозяйства – его многоукладности, высокого веса низкоэффективных сельхозпредприятий с низким производственным потенциалом, которые при этом преобладают численно и по-прежнему охватывают около 2/3 сельскохозяйственных угодий [3].

Товарные позиции и группы существенно различаются с точки зрения потенциала и возможностей импортозамещения, которыми обладают отечественные производители. Можно выделить товары, внутреннее производство которых целесообразно и вполне конкурентоспособно, а также те товары, импортозамещение которых возможно, но затруднено (требует значительных затрат, при этом направление не обладает серьезными конкурентными преимуществами даже на внутреннем рынке). И, наконец, товары, импортозамещение которых в значительных объемах невозможно или крайне затруднено из-за отсутствия подходящих природных условий или по другим причинам.

Наибольшие возможности с точки зрения импортозамещения имеются в производстве молочной продукции, мяса и овощей. Для развития

соответствующих направлений сельского хозяйства имеются ресурсные условия и определенные конкурентные преимущества, а также внутренний спрос со стороны перерабатывающей промышленности. Более того, значительные импортные поставки соответствующих товарных позиций в настоящее время осуществляются именно из-за дефицита производства отечественного сельскохозяйственного сырья, которое, в силу объективных причин (скоропортящийся характер продукции), при использовании современных технологий может предлагаться отечественными производителями с лучшим качеством, нежели зарубежные аналоги [5].

Между тем Россия отличается весьма низкой степенью региональной концентрации производства по сравнению с другими крупными аграрными державами. Постепенно идет формирование территориальных кластеров и производственных комплексов. В частности, Центр (Белгород, Тамбов, Орел, Воронеж, Липецк) становится мясным кластером. Растениеводческое производство все более локализуется в Южном регионе, масличный комплекс – в Поволжье. Данные регионы выделяются гипертрофированным развитием отдельных отраслей благодаря реализации конкурентных преимуществ этих территорий. Процесс создания районов или кластеров в агрокомплексе характерен для многих развитых в аграрном отношении стран мира (Бразилии, США, Канады). Концентрация производства стимулирует конкуренцию, что сказывается на повышении эффективности производства, создает предпосылки для развития сопутствующих производств, инфраструктуры (не только транспортной, но и хранения, первичной переработки), аутсорсинга.

Таким образом, импортозамещение не является идеей, возникшей в один момент, а должно быть частью последовательной аграрной политики страны [7].

Использованные источники:

1. Концепция развития внутренней продовольственной помощи в Российской Федерации. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации 3 июля 2014 г. № 1215-р. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165323/
2. Распоряжение Правительства РФ от 02.10.2014 N 1948-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014 - 2015 годы» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169593/
3. Аграрное право: Проблемы и пути развития. Ханнанов Р.А. Право и политика. 2008. № 4. С. 933-940.
4. Минсельхоз просит на импортозамещение 626 млрд рублей до 2020 года. URL: <http://www.newsru.com/finance/25sep2014/rufoodprdcn.html>
5. План мероприятий по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014-2015 годы. Распоряжение Правительства РФ от 02.10.2014 г. № 1948-р. URL:

http://www.consultant.ru/law/hotdocs/37582.html/?utm_campaign=

6. Половинкин В.Н., Фомичев А.Б. Проблемы импортозамещения в отечественной экономике // Экспертный союз. 2014. № 12 (42).
7. Продовольственная безопасность России: вызовы, риски, угрозы / отв. ред. А.А. Афиногеновой. Саратов, 2015.
8. Развитие правового обеспечения аграрного сектора экономики на инновационной основе Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. Аграрный вестник Урала. 2010 № 2(68.) С. 79-82
9. Российский статистический ежегодник. 2013: статистический сборник / Росстат. М., 2013. 717 с.
10. Россия в цифрах. 2014: краткий статистический сборник / Росстат. М., 2014. 558 с.
11. Рейтинг экономик стран по состоянию на 01.07.2014 г. URL: Russian.doingbusiness.org/Rankings
12. Семькин В.А., Сафронов В.В., Терехов В.П. Импортозамещение как эффективный инструмент оптимального развития рыночной экономики // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. №7. С.448
13. Статистические бюллетени «Балансы товарных ресурсов отдельных товаров (видов продукции)» за соответствующие годы. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1264687799516
14. Тимофеев Т.Т. Перестройка и современный мир. М.: Международные отношения, 2015
15. Центральная база статистических данных. URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi>

УДК 351

Иванова О.В.
студент 5 курса

факультет «Государственного и муниципального управления»
Бакирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РФ

ЧАСТЬ - 2

На сегодняшний день и в ближайшей перспективе импортозамещение является одним из ключевых и наиболее актуальных направлений развития сельского хозяйства.

Импортозамещение приобрело особое значение после того, как в 2014 году Россия в ответ на санкции европейских стран, США, Канады, Австралии и Японии запретила импорт ряда продуктов, среди которых: мясо крупного рогатого скота, свинина, мясо домашней птицы, мясо соленое,

копченое, сушеное, рыба, ракообразные, моллюски, молоко и молочная продукция, сыры, творог на основе растительных жиров, овощи, корнеплоды, фрукты, орехи [6].

По словам Министра сельского хозяйства Александра Ткачева, сегодня на прилавках магазинов 80% продуктов питания — отечественного производства и лишь 20% — зарубежного. По прогнозам Министра, в 2017 году урожай зерновых превысит 100 млн т, при том что внутренняя потребность в зерне оценивается в 70 млн т. Избыточным в 2017 году ожидается и урожай гречихи. Важно наращивать производство мяса скота и птицы, молока, овощей, плодово-ягодной продукции, винограда. Достаточных для внутреннего рынка показателей производства мяса и птицы планируется достичь через 2–3 года, молочной продукции — через 7–10 лет. Полное обеспечение российских потребителей отечественными овощами и фруктами прогнозируется через 3–5 лет [7].

Успех в реализации программы импортозамещения в сельском хозяйстве позиционируется государством как дело особой важности, ведь в результате мы можем обеспечить продовольственную безопасность страны, дать мощный толчок в развитии, как крупного сельского хозяйства, так и среднего и мелкого фермерства.

«Доктрина продовольственной безопасности» предусматривает самообеспечение ключевыми продуктами питания на 80-95% к 2020 г. [4]:

- Зерном – на 95%,
- Картофелем – на 95%,
- Молоком и молочными продуктами – на 90%,
- Мясом и мясопродуктами – на 85%,
- Пищевой солью – на 85%,
- Рыбной продукцией – на 80%,
- Сахаром – на 80%,
- Растительным маслом – на 80%.

Цели весьма конкретные и понятные. Пути реализации, правда, пока продуманы не полностью, еще существует достаточно много барьеров, чтобы движение лишилось скрипа и набрало ход, который приведет к успеху в 2020-х. Причем, эти проблемы имеются на всех уровнях: от законодательного и даже политического, до мелких решений на местах. Например, из-за отсутствия понимания срока действия эмбарго, отечественный фермер никогда не вложится в долгосрочный проект по импортозамещению, ведь снятие запрета на импорт мгновенно снизит спрос на российский продукт. Инициатива государства выделять большие деньги под маленькие проценты на развитие сельского хозяйства – на первый взгляд кажется практически панацеей для выполнения задачи, однако крайне мало действующих сегодня предприятий могут себе позволить даже такие кредиты: либо залога-то нет, либо все уже заложено под предыдущие кредиты.

За последние несколько лет сельское хозяйство получило серьезный импульс для развития со стороны государства. Новые меры аграрной политики, зафиксированной в Госпрограмме, сводятся к активному участию государства в распределении и перераспределении денежных доходов в сельском хозяйстве, повышению уровня финансирования сельского хозяйства с усилением роли регионального финансирования, сезонному и универсальному кредитованию отрасли в рамках господдержки, обязательному госстрахованию сельского хозяйства (страхование рисков гибели или потери урожая и животных) [5].

Сельхоз товаропроизводителям оказывается свыше 30-ти видов господдержки, одни из основных — субсидирование части процентной ставки по долгосрочным кредитам и погектаровая поддержка (субсидии рассчитываются из показателей урожайности с одного гектара).

Государство разработало ряд мер, нацеленных на поддержку начинающих фермеров: гранты на создание хозяйств (до 1,5 млн рублей и единовременную помощь на бытовое обустройство до 300 000 рублей), субсидирование инвестиционных кредитов, субсидирование части первого взноса по лизингу сельхозтехники.

Некоторые банковские институты, такие как «Россельхозбанк», постоянно обновляют линейку финансовых продуктов, направленных на развитие аграрного бизнеса (займы под залог скота, зерна или спецтехники, ссуды на приобретение земель, развитие пищевого и перерабатывающего бизнеса). Для представителей малого и среднего бизнеса действует ставка по годовому кредиту — от 15,95%. Кредитный портфель «Россельхозбанка» за один год (2014–2015) вырос на 13,2% и достиг более чем полутора триллионов рублей.

Современный агропромышленный комплекс в России в большинстве своем существует за счет кредитных средств. Сегодня стоит острая проблема нехватки инвестиций, особенно в долгосрочной перспективе [7].

В текущем году проблема инвестирования является одним из основных ограничителей развития АПК. Несмотря на в целом благоприятную ситуацию, низкая доходность подавляющего количества сельхозпредприятий не позволяет надеяться на значительный приток инвестиций. Но инвесторов могут заинтересовать те сферы, для работы в которых компании получают субсидируемые кредиты, прежде всего это свиноводство, тепличное овощеводство, семеноводство, а также сферы производства продукции, ориентированной на экспорт (зерно и масличные).

Инвестирование практически в любой сегмент АПК является рискованным, однако, по мнению экспертов, 2017 год окажется удачным для вложений в производство молочной продукции (в частности сыров), свинины, птицы, рыбы.

Государство стимулирует приток инвестиций в АПК путем принятия новых мер. Так, замещение части прямых затрат по капитальному

строительству предполагает возмещение средств инвестору до 20%. По отдельным проектам в области овощеводства инвесторы получают возмещение уже в этом году. В 2017 году на эту меру поддержки государство планирует выделить 16 млрд рублей.

Использованные источники:

1. Концепция развития внутренней продовольственной помощи в Российской Федерации. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации 3 июля 2014 г. № 1215-р. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165323/
2. Распоряжение Правительства РФ от 02.10.2014 N 1948-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014 - 2015 годы» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169593/
3. Аграрное право: Проблемы и пути развития. Ханнанов Р.А. Право и политика. 2008. № 4. С. 933-940.
4. Минсельхоз просит на импортозамещение 626 млрд рублей до 2020 года. URL: <http://www.newsru.com/finance/25sep2014/rufoodprdctn.html>
5. План мероприятий по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014-2015 годы. Распоряжение Правительства РФ от 02.10.2014 г. № 1948-р. URL: http://www.consultant.ru/law/hotdocs/37582.html/?utm_campaign=
6. Половинкин В.Н., Фомичев А.Б. Проблемы импортозамещения в отечественной экономике // Экспертный союз. 2014. № 12 (42).
7. Продовольственная безопасность России: вызовы, риски, угрозы / отв. ред. А.А. Афиногеновой. Саратов, 2015.
8. Развитие правового обеспечения аграрного сектора экономики на инновационной основе Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. Аграрный вестник Урала. 2010 № 2(68.) С. 79-82
9. Российский статистический ежегодник. 2013: статистический сборник / Росстат. М., 2013. 717 с.
10. Россия в цифрах. 2014: краткий статистический сборник / Росстат. М., 2014. 558 с.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РФ ЧАСТЬ - 3

В настоящей статье под импортозамещением имеется в виду отказ стран-импортеров, по тем или иным причинам, от импорта конкретных товаров или прекращение экспорта этих товаров в эти страны по инициативе экспортеров, например, из-за санкций, запрещающих их экспорт, или по другим причинам, независимым от импортеров [8].

Впервые в международных экономических отношениях для восстановления промышленного производства, разрушенного войной, японское правительство в союзе с предпринимателями при активной поддержке населения стало активно в масштабах страны закупать иностранные лицензии во всех отраслях для создания и импортозамещения промышленного производства, изготовления продукции и их последующей модернизации на уровне последних мировых достижений.

В отдельные годы Япония закупала их более двух тысяч. Это позволило Японии в кратчайшие сроки восстановить промышленное производство страны и начать выпуск конкурентоспособной продукции на уровне последних достижений мировой науки и техники. Более того, проведением НИОКР от уровня технологий, приобретенных по лицензии, превзойти достижения лицензиаров и, вырвавшись вперед по целому ряду направлений научно-технического прогресса, занять лидирующие положения в разработке и производстве целого ряда машинотехнической продукции.

Опыт Японии уже много лет практически используют все промышленные и развивающиеся страны, кроме РФ. В странах, в которых научно и грамотно проведены импортозамещение и модернизация, продолжает развиваться промышленность и сельское хозяйство, повышается конкурентоспособность продукции и заметно возрастает уровень социально-экономического развития [12].

Рассмотрим некоторые основные методы импортозамещения, применяемые в странах мира.

1. Традиционно в международной торговле импортозамещение по инициативе импортеров обычно достигается, когда ими разработана или модернизирована аналогичная продукция, отвечающая последним достижениям мировой науки и техники, превосходящая по уровню и качеству импортируемую. В этих случаях импортеры, отказавшись от

импортируемой продукции, начинали производство национальной продукции более высокого уровня и качества, удовлетворяя потребности внутреннего рынка и рынков других стран, успешно конкурируя с бывшими экспортерами. Этот вид импортозамещения относительно редко встречается в практике мировой торговли и в основном зависит от наличия у импортеров высокого уровня научного и промышленного потенциала, способного разработать (модернизировать) и промышленно осваивать аналогичную более совершенную продукцию собственными силами в кратчайшие сроки.

2. Второй рассматриваемый метод импортозамещения практически отличается от рассмотренного первого тем, что на базе созданных изобретений и ноу-хау импортерами может быть в короткий срок разработана аналогичная продукция по уровню, качеству и производительности превосходящая продукцию экспортеров. Однако возникают проблемы с отсутствием или невозможностью в короткий срок самостоятельно полностью или частично создать или закупить необходимое оборудование для производства разработанной импортерами продукции.

Все указанные способы обеспечения разработчиков оборудованием для производства разработанной ими продукции, как правило, связаны с изобретениями, ноу-хау и другой интеллектуальной собственностью, примененной в этом оборудовании. Поэтому контрагенты в контрактах оговаривают условия: в какой степени она может использоваться и по какой цене. Безусловно, цена за использование интеллектуальной собственности и ее объемы будут увеличивать цену оборудования.

Использование патентных прав может иметь место и в первом методе импортозамещения. Это бывает тогда, когда при разработке продукции или при применении оборудования для их производства, разработанных самими импортерами, применены изобретения или другая интеллектуальная собственность, защищенная патентовладельцами своей страны и (или) других стран.

Второй вариант импортозамещения, безусловно, заслуживает внимания, если имеется научный потенциал для разработки конкретной продукции, создающий изобретения, ноу-хау и другую интеллектуальную собственность и возможность получения в короткий срок необходимого оборудования для производства разработанной продукции.

Для РФ этот метод может быть возможным, если имеется научный потенциал в данной конкретной области. В России имеется большое количество талантливых изобретателей, которым вполне под силу решать сложные задачи, если они перед ними будут поставлены и они будут обеспечены научными лабораториями и финансированием.

3. Как свидетельствует мировая практика, наиболее эффективным методом импортозамещения является замена импорта конкретной продукции ее производством у импортера на базе закупленных у экспортера или у другой фирмы лицензий. При этом импортер выбирает лицензиара,

руководствуясь уровнем и качеством производимой им или взаимозаменяемой продукции, которая должна отвечать последним достижениям мировой науки и техники [12].

Следует иметь в виду, что на третий, рассматриваемый метод импортозамещения, после продажи лицензии лицензиаром и покупки ее лицензиатом, а тем более после начала производства лицензионной продукции реально не могут оказывать какого либо влияния любые санкции введенные против страны лицензиата. У него могут возникнуть трудности со сбытом лицензионной продукции в странах, в которых применяются санкции, но санкции не могут остановить продажу лицензионной продукции на национальном рынке лицензиата и других рынках стран, отказавшихся от введения санкций.

Таким образом, лицензионные сделки позволяют беспрепятственно производить продукцию взамен ее импорта, при любых санкциях против стран лицензиатов. На целесообразность приобретения иностранных лицензий для восстановления отечественной промышленности неоднократно обращалось внимание в научных статьях и на лекциях. К сожалению, неизвестно ни одного случая, чтобы кто-то воспользовался этими рекомендациями.

Использованные источники:

1. Концепция развития внутренней продовольственной помощи в Российской Федерации. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации 3 июля 2014 г. № 1215-р. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165323/
2. Распоряжение Правительства РФ от 02.10.2014 N 1948-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014 - 2015 годы» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169593/
3. Аграрное право: Проблемы и пути развития. Ханнанов Р.А. Право и политика. 2008. № 4. С. 933-940.
4. Минсельхоз просит на импортозамещение 626 млрд рублей до 2020 года. URL: <http://www.newsru.com/finance/25sep2014/rufoodprdcn.html>
5. План мероприятий по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014-2015 годы. Распоряжение Правительства РФ от 02.10.2014 г. № 1948-р. URL: http://www.consultant.ru/law/hotdocs/37582.html/?utm_campaign=
6. Половинкин В.Н., Фомичев А.Б. Проблемы импортозамещения в отечественной экономике // Экспертный союз. 2014. № 12 (42).
7. Продовольственная безопасность России: вызовы, риски, угрозы / отв. ред. А.А. Афиногеновой. Саратов, 2015.
8. Развитие правового обеспечения аграрного сектора экономики на инновационной основе Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. Аграрный вестник Урала. 2010 № 2(68.) С. 79-82

9. Российский статистический ежегодник. 2013: статистический сборник / Росстат. М., 2013. 717 с.
10. Россия в цифрах. 2014: краткий статистический сборник / Росстат. М., 2014. 558 с.
11. Рейтинг экономик стран по состоянию на 01.07.2014 г. URL: Russian.doingbusiness.org/Rankings
12. Семькин В.А., Сафронов В.В., Терехов В.П. Импортзамещение как эффективный инструмент оптимального развития рыночной экономики // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. №7. С.448
13. Статистические бюллетени «Балансы товарных ресурсов отдельных товаров (видов продукции)» за соответствующие годы. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1264687799516

УДК 519.87

*Игнатьева С.Н., к.э.н.
доцент*

*Донской государственный аграрный университет
Россия, г. Новочеркасск*

МОДЕЛЬ, МОДЕЛИРОВАНИЕ, КРИТЕРИЙ

Аннотация: Даются определения, цели, функции, принципы и виды моделей. С помощью причинно-следственной диаграммы строится классификация модели. Для математической модели рассматриваются показатели, ограничения, критерии. Описываются виды критериев модели, достоверность, адекватность и значимость модели. Приводятся примеры критериев моделей, зависимые и независимые показатели, их природа, вид, способы представления и построения.

Ключевые слова: модель, математическая модель, показатели, причинно-следственная диаграмма, критерии, представление, построение.

*Ignateva S.N., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Don State Agrarian University*

MODEL, MODELING, CRITERIA

Abstract: We give the definition, objectives, functions, principles and types of models. With the help of a causal diagram is built classification model. For the mathematical model are considered indicators, restrictions, criteria. It describes the types of criteria model, the accuracy, adequacy and relevance of the model, give examples of criteria models, dependent and independent figures, their nature, appearance, ways of presenting and building.

Keywords: model, mathematical model, performance, cause and effect diagram, criteria, representation, construction.

Процесс познания состоит из натурных наблюдений (созерцания) и абстрактного мышления (осмысление). Осмысление – создание образа, модели реального объекта, явления или процесса (система). Часто натурные наблюдения нельзя проводить непосредственно на объекте, поэтому используют модели.

Существует несколько определений модели [1]. Модель – средство выделения объективно-действующих закономерных связей и отношений, имеющих место в изучаемой реальной действительности. Модель является представлением объекта или явления в некоторой форме, отличной от формы реального существования, которая помогает в понимании, объяснении или совершенствовании объекта. Модель – это используемый для представления и сравнения инструмент, позволяющий логическим путем спрогнозировать последствия альтернативных действий и достаточно уверенно указать, какому из них отдать предпочтение.

Модель – это удобное, упрощенное представление существенно-важных характеристик объекта или процесса. Чем точнее отображение, чем нагляднее форма отображения, тем лучше модель

Требования к модели следующие:

модель должна отображать характерные, существенные черты объекта; это отображение характерных черт объекта должно быть выражено в упрощенной форме;

модель должна позволять понять свои параметры с целью исследования объекта;

модель должна быть более удобной для проведения экспериментов; модель должна быть более дешевой в изготовлении, чем сам объект.

Назначение или функции моделей такие: средства осмысления действительности; средства общения; средства обучения; инструмент прогнозирования; средство постановки экспериментов.

Процесс построения модели называется моделированием.

Цели моделирования могут быть следующие:

- описание поведения системы.
- построение теории и гипотезы, которые могли бы объяснить наблюдаемое поведение системы.
- используя эти теории, провести нахождение на модели оптимальных параметров объекта или процесса.
- используя эти теории, провести имитацию действий объекта или протекания процесса при различных значениях параметров для получения представления об изменении тех или иных характеристик системы.
- используя эти теории, провести технико-экономическое прогнозирование во времени с учетом предполагаемых и случайных факторов.

Модели делятся на физические и абстрактные модели. Абстрактные модели бывают словесно-описательными и математическими.

Математические модели – комплекс математических зависимостей, знаково-логических выражений, отображающих существенные характеристики изучаемого объекта. Математические модели отображаются с помощью математических знаков и выражений: переменных, символов операций, отношений, дифференцирования, интегрирования. Однако при моделировании необходимо иметь в виду, что не все признаки могут быть выражены количественно и представлены в математической форме. Качественные характеристики редко удается выразить в виде величины и отразить ее в математической модели. Математические модели могут описывать процессы различной физической природы. Моделирование – это замещение некоторого объекта А другим объектом В. Замещаемый объект называется оригиналом. Замещающий объект – моделью. Модель – это заместитель оригинала. В зависимости от цели замещения модель одного и того же оригинала может быть различной.

Основной целью моделирования является изучение оригинала при помощи более простой его модели. Замещение имеет смысл только в случае их определённого сходства.

Процесс моделирования состоит из следующих этапов:

- постановки задачи; определение критерия;
- взаимосвязи параметров;
- выбора модели;
- определение параметров подлежащих исследованию.
- модель может быть выбрана из числа существующих подходящих моделей или создана специально, искусственно;
- исследование модели в отношении свойств, закономерностей и параметров, представляющих интерес;
- проверка истинности полученных результатов путём сравнения их с результатами наблюдения реального объекта.

Объекты, концепции, системы или процессы, подлежащие моделированию, называют объектами моделирования. Математическая модель является приближённым, выраженным в математических терминах, представлением объекта, концепции, системы или процесса. Все объекты и явления в большей или меньшей степени взаимосвязаны, но при моделировании пренебрегают большинством взаимосвязей и объект моделирования рассматривают как отдельную систему. Если объект моделирования определён как отдельная система, то необходимо ввести принцип селективности, обеспечивающий выбор требуемых связей с внешней средой. Принцип селективности вводит в систему ошибку, т. е. разницу в поведении модели и объекта моделирования.

Следующим важным фактором моделирования является принцип причинности, связывающий в системе входные выходные параметры. При построении моделей используются и другие известные принципы.

Для количественной оценки системы вводят понятие «состояние».

Состояние системы – набор параметров, который однозначно описывает систему в тот или иной момент. При выводе математической модели аналитически всегда используются широко известные категории: законы, структуры и параметры.

Все существующие модели можно разделить на вещественные и идеальные [2]. Вещественные модели бывают натурными, физическими и математическими. Идеальные модели могут быть наглядными, знаковыми и математическими. Рассмотрим идеальные модели, которые объективны по своему содержанию, так как отражают реальную действительность. Но они субъективны по форме и не могут существовать вне её. Идеальные модели существуют лишь в сознании людей и функционируют по законам логики. К логическим моделям относятся различные знаковые модели. Существенным моментом создания любой знаковой модели является процедура формализации, т. е. отображение модели через алфавит, знаки, формулы, системы счисления и т. п.

Знаковые модели представляют собой упорядоченную запись символов (знаков). Знаки взаимодействуют между собой не по физическим законам, а по правилам, установленным в той или иной области знаний. Как принято говорить, согласно природе знаков. Знаковые модели имеют в настоящее время чрезвычайно широкое распространение. Практически каждая область знаний выработала свою символику для описания моделей. Таковыми являются программы, таблицы, диаграммы, инструменты, блок-схемы, различные CASE-технологии.

Основа информационного подхода к изучению идеальных моделей – это абстрагирование.

Натурные модели можно разделить на: научный эксперимент, технический эксперимент и производственный эксперимент. Эксперимент также бывает: технический, лабораторный и производственный. Физические модели могут быть представлены макетами, муляжами, климатическими, гидравлическими, тепловыми световыми или электрическими моделями. Модели могут быть стационарными и динамическими.

Классификация вещественных математических моделей следующая: аналоговые модели, структурные модели, цифровые модели и имитационные модели. Структурные модели воспроизводят состав элементов объекта или системы, отображают расположение элементов в пространстве и их взаимодействие. Отображает структуру системы на принципиальном, схемном, концептуальном, логическом уровнях. Структурные модели отображаются с помощью макетов, чертежей, блок-схем, концептуальных диаграмм, технологических, топологических и маршрутных схем.

Классификация моделей по наглядности следующая: схемы, карты, чертежи, диаграммы, гипотезы, представления и аналогии. Знаковые модели имеют следующие элементы: символы, алфавит, упорядоченную запись, сетевое представление, топологическую запись, графовую запись.

Топологические модели отражают только структуру объекта и построены на основе геометрического подобия. Они позволяют решать задачи, связанные с оптимальным расположением элементов системы, прокладывать трассы соединения, достигать нужной точки за минимальной число шагов.

Идеальные математические модели представлены: в виде уравнения, в виде схем замещения, аналитической моделью, имитационной моделью и функциональной моделью. Аналитические модели позволяют получить явные зависимости исследуемых величин от параметров и переменных, характеризующих рассматриваемую систему. Аналитическое решение, выраженное с помощью средств математики, является обобщённым описанием объекта.

Имитационные модели реализуются на ЭВМ в виде моделирующих алгоритмов или программ, позволяющих исследовать значения выходных параметров и определять новое состояние системы, в которое переходит модель при заданных значениях входных переменных, параметров и исходного состояния модели. Имитационное моделирование отличается (характеризуется) независимостью моделирующего алгоритма от типа информации, которая подается на входы модели.

Численные модели (модели в виде уравнений) характеризуются тем, что значения необходимых величин можно получить в результате применения численных методов. Все численные методы позволяют получить только частную информацию относительно искомых величин, поскольку для своей реализации требуют задания конкретных значений всех параметров, входящих в математическую зависимость. Для каждой искомой величины приходится по-новому преобразовывать модель.

Рассмотрим классификацию математических моделей по различным признакам: по принадлежности к иерархическому уровню (микроуровень, макроуровень и метауровень), по характеру отображаемых свойств объекта (структурные и функциональные), по способу представления свойств объекта (аналитический, алгоритмический и имитационный), по способу построения модели (теоретический и эмпирический), по особенности поведения объекта (детерминированное и вероятностное).

Приведенная классификация математических моделей может быть применена по отношению к любым системам. Математические модели на микроуровне производственного процесса отражают физические процессы, протекающие на уровне перехода. Модели на макроуровне процесса описывают технологические процессы. Модели на метауровне производственного процесса описывают технологические системы (участки, цехи, предприятие в целом).

Структурные математические модели предназначены для отображения структурных свойств объектов. Они используются для представления структуры технологического процесса, для расщепки изделий используется

структурно – логические модели. Функциональные математические модели предназначены для отображения информационных, физических, временных процессов в ходе выполнения технологических процессов. Аналитические модели представляют собой явные математические выражения результирующих параметров как функций от параметров входных и внутренних. Аналитическое моделирование основано на косвенном описании моделируемого объекта с помощью набора математических формул. Язык аналитического описания содержит следующие основные группы семантических элементов: критерий, неизвестные, данные, математические операции, ограничения. Наиболее существенная характеристика аналитических моделей заключается в том, что модель не является структурно подобной объекту моделирования. Под структурным подобием здесь понимается однозначное соответствие элементов и связей модели элементам и связям моделируемого объекта. К аналитическим относятся модели, построенные на основе аппарата математического программирования или статистического анализа. Аналитическая модель всегда представляет собой конструкцию, которую можно проанализировать и решить. Если используется аппарат математического программирования, то модель состоит в основе своей из критерия (целевой функции) и системы ограничений на переменные. Критерий выражает ту характеристику объекта (системы), которую требуется определить или оптимизировать. Показатели математической модели выражают существенные технические характеристики системы, ограничения – их допустимые предельные значения.

Показатели в системе изменяются на рамочных значениях, которые ограничены минимальным и максимальным значениями. Показатели систем могут быть разбиты на следующие группы: назначения, надежности, технологичности, эргономичности, эстетические, стандартизации и унификации, патентно-правовые, экономические и критические показатели [2]. Показатели модели могут быть абсолютными, относительными, составными, латентными, комплексными и интегральными. Показатели моделируемой системы делятся на независимые и зависимые (результирующие). Критерий модели может состоять из одного и более показателей. Чаще всего критерий содержит результирующие показатели. Количество показателей, описывающих систему, должно быть наименьшим,

Поэтому при построении математической модели стремятся уменьшить количество используемых показателей системы, Методы уменьшения количества показателей описаны в статье [3].

Выбор определенного вида критерия с помощью методов принятия решений описывается в публикациях [4.5]. Выбор критерия эффективности применения дождевальных машин описывается в статье [6]. Построения критериев моделирования выбора для дренажника и засыпателя дренажных траншей даются в статьях [7] и [8].

В монографии [9] рассматриваются две модели: модель укомплектования графика подачи воды на севооборотный участок как модель теории неактивных расписаний и модель распределения воды на хозяйственной сети как оптимизационная модель на распределительном дереве-графе. Критерий первой модели являлся комплексным, в котором первая часть – отклонение проведения полива от директивных сроков, а вторая часть – стоимость проведения поливных работ на севооборотном участке. Критерии оценки водопользования в фермерских хозяйствах описаны в статье [10]. Сравнение водопользования в орошаемых хозяйствах проводится с помощью критериев описанных в статье [11].

Критерии при оценке эффективности внесения почвенных мелиорантов в черноземы Ростовской области построены в виде линейных зависимостей – латентных показателей метода главных компонент – получены в статье [13].

В статьях [13, 14] в качестве критериев урожайности выступают нелинейные зависимости, полученные с помощью регрессионного анализа.

Зависимости урожайности сельскохозяйственных культур являются функциями от оросительной воды и доз минеральных удобрений. При выражении основных показателей в энергетических единицах критерии приобретают вид, приведенный в статье [15].

В статьях [16, 17] приводятся критерии оценки сельскохозяйственного производства на предприятиях.

В статье [18] в критерия качества при анализе производственной деятельности используются первичные экономические показатели: объем производства, основные фонды, оборотные средства, персонал и оборачиваемость капитала.

В диссертационной работе [19] описываются модели взаимодействия региональных социально-экономических и демографических процессов. В качестве критериев моделей выступают индикаторы.

В статье [20] критерий модели строится как мультипликативная зависимость независимых факторов. Зависимость факторов отображает, в общем случае, несимметричный закон распределения независимого показателя. Зависимость представляет экспонентой с параметром в виде параболического уравнения независимого показателя.

Построение многокритериальных моделей выбора системы описывается в статье [21]. Модели "риск-доход" описываются в статьях [22, 23]. Критериями в этих моделях является ущерб от выполнения события или потеря определенного дохода. Критерий модели может быть выбран по подобию из ранее разработанных моделей или может быть построен на основе аналитических исследований [24].

Причинно-следственная диаграмма или диаграмма Исикавы для модели [25] построена нами и приведена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Причинно-следственная диаграмма модели

Использованные источники:

1. Советов Б.Я., Яковлев С.А. Моделирование систем: учебник. М.: Юрайт, 2016. 343 с.
2. Аристов О.В. Управление качеством: учебник. М.: ИНФРА-М, 2006. 240 с.
3. Игнатьев В.М. Уменьшение числа показателей системы // Мелиорация антропогенных ландшафтов: Межвузовский сборник научных трудов. Новочеркасск: НГМА, 1998. Т. 5. С. 98-104.
4. Игнатьев В.М. Выбор обеспечивающей системы // Анализ и моделирование адаптивных, интеллектуальных систем: Межвузовский сб. научных трудов. Ростов-на-Дону, 1998. С. 25-29.
5. Волосухин В.А., Игнатьев В.М. Методика принятия решения.

Новочеркасск: НГМА, 1999. 26 с.

6. Ольгаренко В.И., Ольгаренко И.В., Ольгаренко Г.В., Игнатъев В.М. Обоснование эффективности применения дождевальных машин // Научный журнал Кубанского государственного аграрного университета, 2014. № 100. С. 956-973.

7. Игнатъев В.М., Миронов В.И. К оценке применимости узкотраншейных дренаукладчиков // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Технические науки. 2000. № 1. С. 30-32.

8. Игнатъев В.М., Миронов В. И., Лещенко А.В. К определению оптимальных параметров засыпателей грунтов дренажных траншей // Агропромышленные машины и оборудование. Сборник научных трудов. Новочеркасск: НГМА, 2000. Вып. 4. С. 68-74.

9. Волосухин В.А., Игнатъев В.М. Моделирование хозяйственного водопользования: монография. Новочеркасск, 1999.

10. Игнатъев В.М., Гутенев В.В. Критерии оценки водопользования в фермерских хозяйствах // В сб.: ЭКВАТЕК-2002. вода: экология и технология 5-ый Международный конгресс. 2002. С. 82-83.

11. Игнатъев В.М. Сравнение эффективности хозяйственного водопользования // Плодородие почв и управление его составляющими: сборник научных трудов. Персиановский: Донской государственный аграрный университет, 2000. С.89-95.

12. Игнатъев В.М., Пелевина А.Б. Оценка эффективности внесения почвенных мелиорантов // Экологические системы и природы. М., 2002. №10. С.38-39.

13. Игнатъев В.М., Гутенев В.В. Моделирование урожайности сельскохозяйственных культур // Экономика природопользования. 2003. № 2. С. 70-77.

14. Игнатъев В.М. Моделирование урожайности сельскохозяйственных культур // Международный научно-исследовательский журнал. 2016. № 4-1 (46). С. 26-29.

15. Щедрин В.Н., Ильинская И.Н., Игнатъев В.М. Энергетическая эффективность сельскохозяйственного производства в условиях различной обеспеченности ресурсами // Российская сельскохозяйственная наука, 2004. № 4. С.66-67.

16. Игнатъев В.М., Шевченко В.П. Показатели оценки сельскохозяйственного производства // Научная мысль Кавказа. 2000. № S7. С. 52-56.

17. Игнатъев В.М. Система показателей сельскохозяйственного производства // Успехи современной науки и образования, 2016. Т. 2. № 6. С. 21-24.

18. Сумцова Л.Г., Игнатъев В.М., Сукало Г.М. Исследование основных факторов производства // Научная мысль Кавказа. 2000. № S8. С. 33-40.

19. Игнатъева С.Н. Модели взаимодействия региональных социально-экономических и демографических процессов // Диссертация на соискание

ученой степени кандидата экономических наук / Новочеркасская государственная мелиоративная академия. Новочеркасск, 2006. 162 с.

20.Игнатьев В.М., Серeda М.В. Модель анализа факторов управления сельскохозяйственным производством // Успехи современной науки. 2016. Т. 1. № 6. С. 79-82.

21.Игнатьев В.М., Чубова Л.В. Многокритериальные модели выбора объекта // В сб.: Моделирование. Теория, методы и средства: Материалы Международной научно-практической конференции. Новочеркасск, 2001. С. 47-49.

22.Игнатьев В.М. Модели "риск-доход" при оценке водопользования // В сб.: Моделирование. Теория, методы и средства Материалы международной научно-практической конференции. Новочеркасск, 2001. С. 9-12.

23.Игнатьев В.М. Моделирование рисков хозяйственного водопользования // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Технические науки, 2000. № 2. С.18-20.

24.Волосухин В.А., Воропаев В.И., Игнатьев В.М. Оценка эффективности в мелиорации: монография. Ставрополь, 2001. 160 с.

25.Игнатьев В.М., Чеботарева А.Ю. Факторы инновации и ее диаграмма Исикавы // Наука, техника и образование. 2014. № 4 (4). С. 21-24.

УДК 330.163.14

Игонина М.Ф.
студент 3 курса
экономический факультет
МГУ им. Н.П.Огарева
Россия, г. Саранск

РАЗВИТИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА В СФЕРЕ ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ

Данная статья посвящена вопросам оценки социальной эффективности и значимости работы некоммерческих организаций, осуществляющих деятельность, направленную на патриотическое воспитание граждан.

Ключевые слова: некоммерческая организация, образовательный кластер, человеческий капитал, патриотическое воспитание, устойчивое развитие.

Igonina M.F.
3rd year student of economic faculty
Mordovian State University of N. P. Ogarev
Russia, Saransk

THE DEVELOPMENT OF NON-PROFIT ORGANIZATIONS EDUCATIONAL CLUSTER IN THE SPHERE OF PATRIOTIC EDUCATION

This article is devoted to the evaluation of social effectiveness and importance of the work of non-profit organizations engaged in activities aimed at patriotic education of citizens.

Keywords: nonprofit organization, educational cluster, human capital, patriotic education, sustainable development.

На встрече с активом Клуба лидеров по продвижению инициатив бизнеса 3 февраля 2016 года, Президент Российской Федерации В.В.Путин дал очередную ценностную установку обществу - «у нас нет никакой, и не может быть другой объединяющей идеи, кроме патриотизма» [1].

Большую роль в становлении гражданственности современного общества играют образовательные институты: детские сады, школы, высшие учебные заведения, общественные организации. Они являются ступенями, на каждой из которой формируются некие внутренние установки человека. Эти знания, наслаиваясь друг на друга, создают целостный портрет современного гражданина. Получаем, что эффективное взаимодействие субъектов образовательного кластера будет способствовать развитию как личности, так и нашего общества и государства [2].

Одними из главных институтов по работе с молодежью в сфере гражданско-патриотического воспитания являются социально-ориентированные некоммерческие организации: военно-патриотические, добровольческие клубы и центры, казачьи и кадетские корпуса. В нашей стране их деятельность ведется в рамках государственной программы "Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2016-2020 годы", которая подготовлена на основе накопленных знаний и традиций, непрерывности воспитательного процесса, направленного на формирование российского патриотического сознания в сложных условиях экономического и геополитического соперничества [3].

В Республике Мордовия уже более двадцати лет МБУК «Мемориальный музей военного и трудового подвига 1941-1945гг.» является не только важнейшим объектом культуры, но и центром патриотической, нравственно-воспитательной работы.

Сотрудники музея являются постоянными организаторами встреч молодежи с ветеранами войны и труда, просмотров цикла документальных фильмов о Великой Отечественной войне. По залам музея проводятся экскурсии, все желающие могут узнать о героических судьбах своих земляков. Воочию можно увидеть обмундирование, снаряжение советских

солдат, сфотографироваться в импровизированной землянке. Рядом с главным зданием Музея функционирует выставка военной техники под открытым небом.

В Российской Федерации долгое время был не решен вопрос о захоронении сотен тысяч останков военнослужащих, погибших при защите Отечества в годы Великой Отечественной войны, около 70 % из которых считаются пропавшими без вести. Поэтому, в апреле 2013 года было официально зарегистрировано Общероссийское общественное движение по увековечению Памяти погибших при защите Отечества «Поисковое движение России». Поисковые работы проводятся в 37 регионах, на территории которых шли бои. За три года работы были подняты останки 62 тысяч погибших советских солдат. В 2016 году по смертным медальонам и личным вещам установлены судьбы 832 защитников Родины [4].

С 25 марта 1975 года в регионе функционирует Мордовское республиканское патриотическое объединение «Поиск», основная цель которого - увековечение памяти павших при защите Отечества в годы войны. В период с 1988 по 2016 годы, мордовскими поисковиками найдены и захоронены с почестями останки 4 658 советских солдат, проведено 165 поисковых экспедиций, в которых приняли участие 3118 поисковиков, обнаружено 450 медальонов и личных именных вещей.

Помимо участия в поисковых экспедициях, ведется большая архивная работа по установлению мест захоронений погибших во время Великой Отечественной войны, судеб без вести пропавших воинов, уточнение информации о наградах солдат и боевых путях дивизий.

Таблица 1 - Количественные показатели социальной значимости поисковой работы МРПО «Поиск»

Год	Количество экспедиций	Количество участников	Обнаружено останков советских солдат	Обнаружено смертных медальонов и именных вещей
2014	7	166	56	5
2015	13	154	102	7
2016	16	213	81	13

Как показывают данные таблицы 1, с каждым годом растет количество проводимых экспедиций. На них выезжают учащиеся городских и районных школ, студенты ССУЗов и ВУЗов, равнодушные к судьбам без вести пропавших. Общее количество поисковиков в республике – более 1000 человек возраста от 14 до 65 лет.

Ежегодно проводятся республиканские фестивали и конкурсы: «Связные истории», «Лучший поисковый отряд Мордовии», «Война в судьбе моей семьи», Поисковики проводят «Уроки Мужества» для школьников, «Беседы Памяти» для дошкольников, встречи со студентами.

Также, необходимо отметить, что молодые люди, занимающиеся патриотической работой, к моменту призыва в армию будут подготовлены к службе нравственно и физически, будут иметь навыки выживания в полевых условиях.

По данным мониторинга, доля молодых граждан, участвующих в мероприятиях по патриотическому воспитанию, проводимых в рамках реализации региональных программ по патриотическому воспитанию или допризывной подготовки молодежи, составляет в среднем 21,6 процента общего количества молодых граждан в стране [3].

Специфика образовательного кластера как формы социального партнерства требует нового механизма участия региональных органов управления профессионального образования в процессе формирования и реализации его стратегии развития [5, с. 386].

Высокая социальная значимость деятельности некоммерческих организаций в развитии образовательного кластера подтверждена проведенным исследованием основных показателей в сфере патриотического воспитания. Роль образовательных учреждений, детских и молодежных некоммерческих организаций, способствующих духовно-нравственному становлению детей и молодежи, подготовке их к самостоятельной жизни, в работе системы патриотического воспитания является неоспоримой.

Использованные источники:

1. Электронное периодическое издание «Официальный сайт Общественной палаты Российской Федерации», [Электронный ресурс. - Режим доступа: <https://www.oprf.ru/press/832/newsitem/32581>].
2. Горина А.П., Лябушева А.А., Костромина А.Ю. Тенденции и перспективы развития рынка услуг высшего профессионального образования / Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. №6 (32). С.19-24.
3. Информационно-правовой портал «Гарант», Постановление Правительства РФ от 30 декабря 2015 г. N 1493 "О государственной программе "Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2016-2020 годы". [Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71196398>].
4. Информационный сайт «Патриоты Мордовии», [Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://patriotrm.clan.su>].
5. Вахрушева Н.И. Образовательный кластер как фактор инновационного развития региона / Н.И. Вахрушева // Экономические науки. – 2009. № 8. – С. 385-387.

Кабакова Е.В.

аспирант

Амосова Н.А., д.э.н.

научный руководитель, профессор

Департамент финансовых рынков и банков

Финансовый университет при Правительстве Российской

Федерации

Россия, г. Москва

БАНКОВСКИЙ КОНТРОЛЬ:

АКТУАЛИЗАЦИЯ ПОНЯТИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФОРМ

Данная статья раскрывает понятие банковского контроля, особенности интерпретации данного понятия, а также авторскую трактовку понятия «банковский контроль». В связи с присущими банковскому контролю формами его осуществления, автором проведен анализ различных подходов к классификационным признакам форм банковского контроля. По результатам проведенного анализа автором предложено расширить классификационные признаки форм банковского контроля.

Ключевые слова: банковский контроль, внешний контроль, внутренний контроль, формы контроля.

BANKING SUPERVISION:

THE ACTUALIZATION OF THE CONCEPT AND CLASSIFICATION OF FORMS

This article reveals the concept of banking supervision, especially the interpretation of this concept, as well as the author's interpretation of the concept of «banking supervision». Due to the inherent Banking Supervision forms thereof, the author analyzes the different approaches to the classification criteria forms of bank supervision. According to the results of the analysis the author proposed to expand the classification features of forms of bank supervision.

Keywords: bank control, external control, internal control, forms of control.

В настоящее время происходит активное расширение знаний в области осуществления эффективного контроля в банках. Научное исследование показало, что «банковский контроль» как единое понятие не существует. Банковский контроль в российской практике изначально разделен на внутренний контроль, осуществляемый кредитной организацией и внешний контроль, который осуществляет надзорным органом в лице Банка России и иными контролирующими органами. В связи с этим, возникает разрыв между внешним и внутренним контролем, что приводит к снижению эффективности банковского контроля в целом на всех уровнях его действия.

Так, в некоторой научной литературе⁷³ под контролем понимается «осуществление банками контрольных функций, связанных с их основной деятельностью: кредитованием, проведением расчетных, валютных, кассовых, фондовых и других операций, предоставление различного рода услуг - трастовых, лизинговых, факторинговых и других, установка адекватных запланированным целям норм функционирования организации, создании системы информации, предусматривающей обратную связь между всеми элементами системы, выявлении отклонений от ранее установленных норм и анализе причинно-следственных связей таких отклонений». Данное определение также может быть отождествлено лишь с понятием «внутренний контроль».

Распространенным⁷⁴ является толкование понятия банковского контроля, в соответствии с которым выделяются два основных его уровня: внешний и внутренний.

При этом термин «контроль» применяется к любой сфере экономики, теоретические основы же контроля, осуществляемого в банковской сфере, базируются на категориях «внутренний контроль» и «внешний контроль», что, по мнению автора диссертационного исследования, не дает возможность осуществлять эффективный контроль на всех уровнях банковской системы.

Внутренний контроль представляет собой систему мероприятий, осуществляемых внутри кредитной организации с учетом требований внешнего контроля, места и целей кредитной организации в рамках осуществления банковской деятельности.

Большое значение имеет понимание внутреннего контроля, предложенное Базельским комитетом по банковскому надзору: «Внутренний контроль – это процесс, осуществляемый советом директоров, менеджментом и сотрудниками всех уровней. Это не только и не столько процедура или политика, которая осуществляется в определенный отрезок времени, сколько процесс, который постоянно идет на всех уровнях внутри банка. Совет директоров и менеджмент несут ответственность за создание соответствующей культуры, облегчающей эффективное осуществление внутреннего контроля, и за мониторинг его эффективности на постоянной

⁷³ Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Коллектив авторов; по ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 1168 с.

Банковское дело: управление в современном банке: учебное пособие / Р.Г. Ольхова. – М.: КНОРУС, 2015. – 282 с.

⁷⁴ Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. – 12-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – 800 с.

Банковское дело: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / Е.П. Жарковская. – 9-е изд., перераб. – М.: Издательство «Омега-Л», 2016. – 526 с.

Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.Н. Белоглазова [и др.]; под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 545 с.

Основы организации деятельности коммерческого банка: учебник / С.Л. Ермаков, Ю.Н. Юденков. – М.: КНОРУС, 2013. – 654 с.

Организация деятельности коммерческих банков. Теория и практика: учебник для магистров / А.М. Тавасиев, В.Д. Мехряков, О.И. Ларина. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 735 с.

основе; однако каждый сотрудник организации также должен принимать участие в этом процессе»⁷⁵.

Акцент в данном определении смещён в сторону непрерывности процесса контроля и участия в нём руководства и каждого сотрудника, что представляется верным и чрезвычайно важным.

Внешний контроль является продолжением осуществления банковского контроля и представляет собой систему взаимосвязей между кредитной организацией, надзорными и контролирующими органами в процессе построения эффективной системы управления рисками.

Понятие «внешний контроль» необходимо рассматривать как неразрывное продолжение понятия «внутренний контроль» и вместе данные понятия должны составлять единую категорию «банковский контроль».

Банковский контроль, по мнению автора, необходимо рассматривать как многоуровневую систему реализации контрольных функций как кредитными организациями, так и надзорными органами и иными контролирующими органами на национальном уровне (например в Российской Федерации - Федеральная служба по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг), Федеральная налоговая служба, Пробирная палата России и другие), а также в рамках осуществления международного контроля по отдельным направлениям, в частности противодействия легализации доходов, полученных преступным путем (Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) (Financial Action Task Force on Money Laundering — FATF)). Схематично осуществление банковского контроля выглядит следующим образом (см. рисунок 1):

⁷⁵ Лаврищев, А.П. Формирование и развитие системы внутреннего контроля кредитных организаций в российских банках: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Лаврищев Алексей Петрович. – М., 2006. – 167 с.



Источник: составлено автором

Рисунок 1 - Банковский контроль в Российской Федерации

- На уровне «кредитная организация» осуществляется реализация внутреннего контроля, а на уровнях «международный контроль за деятельностью кредитной организации по линии FATF» и «надзорные и контролирующие органы на национальном уровне» - внешнего контроля. Банковский контроль, как единое понятие, должен составлять совокупность контрольных мероприятий на всех уровнях осуществления контроля.

Основами осуществления банковского контроля являются присущие ему функции, формы и принципы осуществления.

По мнению автора статьи, классификация форм банковского контроля должна быть построена с учетом, как минимум, следующих классификационных признаков:

1) «по уровню осуществления контроля»:

- внешний;
- внутренний;

2) «в зависимости от направления банковского менеджмента»:

- финансовый,
- стратегический,
- управление персоналом (менеджмент персонала);

По мнению других ученых, по данному классификационному признаку можно выделить:

- пассивный менеджмент,
- менеджмент пассивных действий,

- менеджмент активного действия,
- активный менеджмент;

3) «в зависимости от времени осуществления контроля»:

- предварительный,
- текущий,
- последующий.

4) «в зависимости от принадлежности коммерческого банка к определенному типу коммерческого банка»:

- системно значимые,
- с полной лицензией (универсальные),
- с ограниченной лицензией.

При этом по данному классификационному признаку можно выделить и международные типы банков, такие как:

- инвестиционные банки,
- коммерческие банки (ритейловые),
- ипотечные банки,
- исламские банки,
- Европейская система центральных банков⁷⁶.

5) «в зависимости от направления (типа) банковского менеджмента»:

- традиционный,
- эвристический.

Отдельно по данному классификационному признаку следует отметить деликт-менеджмент, который может быть отнесен к эвристической форме осуществления банковского контроля, однако в связи с возрастающим влиянием на деятельность хозяйствующих субъектов деликт-менеджмент обретает отдельную категорию рисков, нуждающихся в управлении.

6) «по типу моделирования поведения хозяйствующих субъектов»:

- стихийно складывающееся,
- моделируемое коммерческим банком.

7) «по объекту контроля»:

- соблюдение законодательных актов Российской Федерации,
- соблюдение нормативных положений коммерческого банка в части регулирования экономических процессов,
- достоверность учета и отчетности,
- состояние управления кредитной организацией,
- состояние информационных систем и адекватности информации, которой располагают подразделения банка (аутсорсинг),
- соблюдение исполнительской дисциплины.

8) «по субъекту контроля»:

- Центральный банк Российской Федерации (Банк России),

⁷⁶ Международная банковская система, состоящая из наднационального Европейского центрального банка и национальных центральных банков государств-членов Европейского Союза и Европейского валютного союза (зона евро).

- Аудиторские организации,
- Коммерческие банки,
- Счетная палата,
- Межведомственная рабочая группа по противодействию преступлениям и правонарушениям в сфере экономики.

В экономической литературе освещены отдельные аспекты классификации форм банковского контроля, указанные нами выше пунктах 1-377. Авторская классификация форм банковского контроля опирается на указанные труды ученых, но базируется на существенно расширенном перечне классификационных признаков, в частности добавлены признаки, указанные в пунктах 4-8.

Графически классификация форм банковского контроля представлена на рисунке 2.

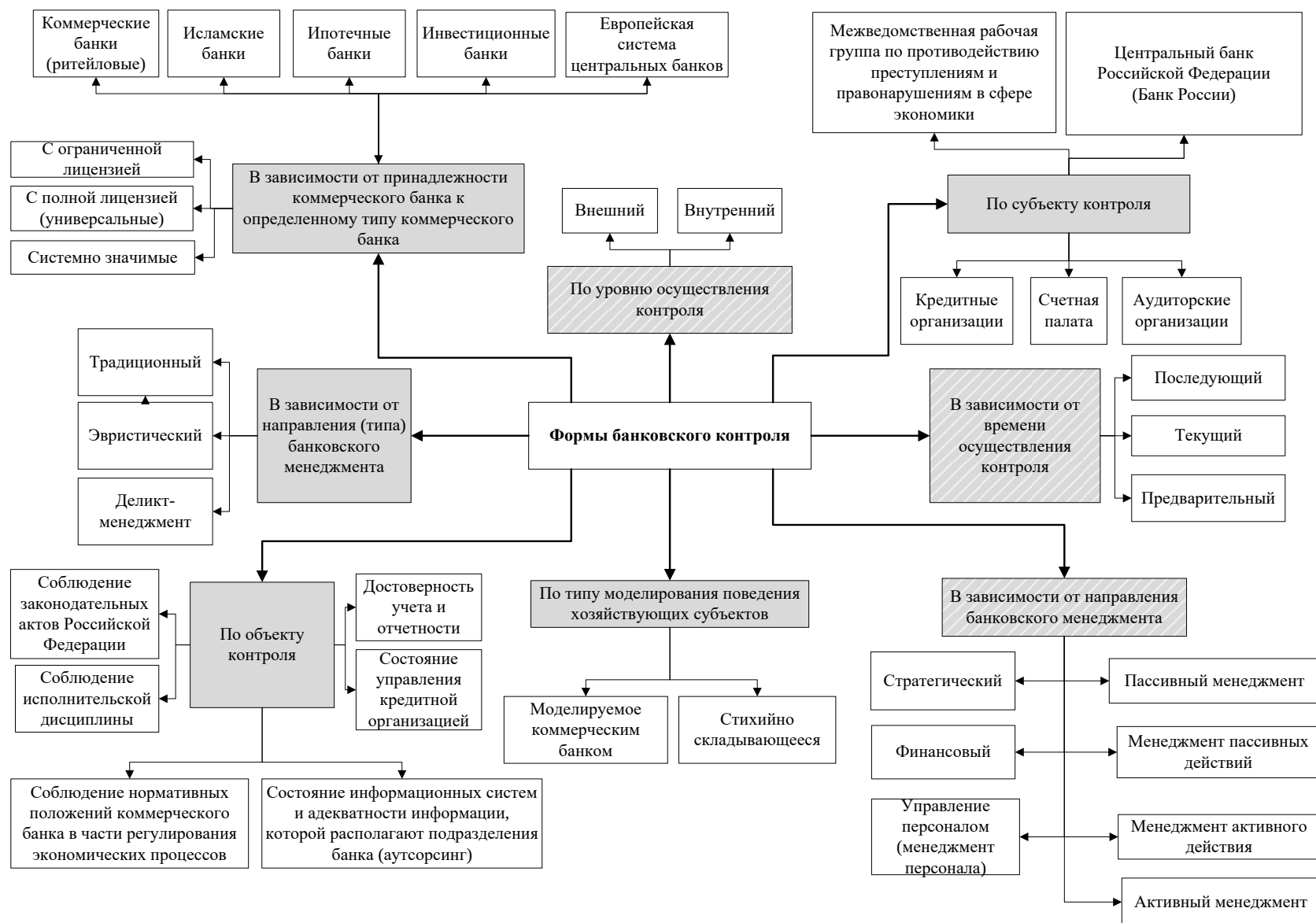
⁷⁷ Лаврушин, О.И. Банковское дело: учебник / коллектив авторов; под ред. д. э. н., проф. О.И. Лаврушина. — М.: КНОРУС, 2016. С. 28.

Ларионова, И.В. Риск-менеджмент в коммерческом банке. М.: КНОРУС, 2016. С. 409.

Ольхова Р.Г. Банковское дело: управление в современном банке: учебное пособие / Ольхова Р.Г. — 2-е изд., перераб. и доп.. — М.: КНОРУС, 2012. С. 256-288.

Ольхова Р.Г., Соколинская Н.Э., Гончаренко Л.И. Внутрибанковский контроль и аудит: учебно-методическое пособие. Изд. 2-е перераб. и доп. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, Институт делового администрирования и бизнеса, 2004. С. 10-17.

Фадеекина Н.В., Болгова Е.К., Скурихин М.Н., Брыкин А. В. Банковский контроль и аудит: учебное пособие / Н.В.Фадеекина, Е.К. Болгова, М.Н. Скурихин, А.В. Брыкин. — М.: Финансы и статистика, 2002. С. 70-86.



Источник: составлено автором.

Рисунок 2 – Классификация форм банковского контроля

Автором научного исследования также проанализировано соотношение понятий «контроль» и «надзор».

Современными экономистами и юристами высказываются мнения о различии понятий «контроль» и «надзор». Однако некоторые из исследователей считают данные понятия взаимозаменяемыми или синонимами.

Экономисты, которые придерживаются первой точки зрения, выделяют следующие основные различия:

1) По объему компетенции органов: органы контроля обладают более широкими компетенциями по сравнению с органами надзора, которые осуществляют лишь проверку законности действий объекта надзора.

2) По объему полномочий: субъекты контроля имеют право вмешиваться в оперативную деятельность объекта контроля, тогда как органы надзора не имеют такого права.

3) По субъектам, осуществляющим контроль или надзор: контроль могут осуществлять как внутренние подразделения, различные организации, так и государственные комитеты/службы/ведомства, а надзор осуществляет специализированные государственные органы.

4) По различным правовым и организационным формам: характерной особенностью надзора является оформление и выдача соответствующих лицензий.

5) По применяемым мерам воздействия: надзорными органами используются предупредительные, административные и принудительные меры воздействия, контрольные органы, в основном, - дисциплинарные меры.

Автор статьи поддерживает точку зрения ученых, согласно которой категория «контроль» шире категории «надзор».

Субъекты финансового мониторинга и надзорные органы являются основными элементами процесса банковского контроля (таблица №1).

Субъекты финансового мониторинга и надзорные органы⁷⁸

Субъект финансового мониторинга	Надзорный орган
Кредитные организации	Банк России
Профессиональные участники рынка ценных бумаг	Банк России
Страховые компании	Банк России
Лизинговые компании	Росфинмониторинг
Организации федеральной почтовой связи	Федеральная служба по надзору в сфере связи и

⁷⁸ Составлено автором по материалам:

- Лаврищев, А.П. Формирование и развитие системы внутреннего контроля кредитных организаций в российских банках: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Лаврищев Алексей Петрович. – М., 2006;
- Федеральный закон от 23.07.2013 №251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков»;
- Федеральный закон от 29.07.1998 №135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

	массовых коммуникаций
Ломбарды	Росфинмониторинг
Микрофинансовые организации	Банк России
Организации, осуществляющие скупку, куплю-продажу драгоценных металлов и драгоценных камней, ювелирных изделий из них и лома таких изделий	Пробирная палата России
Организации, содержащие тотализаторы и букмекерские конторы, а также организующие и проводящие лотереи, тотализаторы (взаимное пари) и иные основанные на риске игры, в том числе в электронной форме	Росфинмониторинг
Организации, осуществляющие управление инвестиционными фондами или негосударственными пенсионными фондами	Банк России
Организации, оказывающие посреднические услуги при осуществлении сделок купли-продажи недвижимого имущества	Росфинмониторинг
Коммерческие организации, заключающие договоры под уступку денежного требования в качестве финансовых агентов (факторинговые компании)	Росфинмониторинг
Аудиторские организации	Саморегулируемые
Оценочные компании	Саморегулируемые

В заключении следует отметить, что проведенный анализ и полученные научные результаты характеризуют развитие теории банковского менеджмента в области банковского контроля, повышают эффективность системы банковского контроля и доказывают необходимость трансформационного процесса.

Использованные источники:

1. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник и практикум для академического бакалавриата / Г.Н. Белоглазова [и др.] – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 545 с.
2. Жарковская Е.П. Банковское дело: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит». – 9-е изд., перераб. – М.: Издательство «Омега-Л», 2016. – 526 с.
3. Ермаков С.Л., Юденков Ю.Н. Основы организации деятельности коммерческого банка: учебник / – М.: КНОРУС, 2013. – 654 с.
4. Лаврищев А.П. Формирование и развитие системы внутреннего контроля кредитных организаций в российских банках: дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Лаврищев Алексей Петрович. – М., 2006. – 167 с.
5. Лаврушин О.И. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин Н.И. Валенцева [и др.]. – 12-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2016. – 800 с.
6. Ларионова И.В. Риск-менеджмент в коммерческом банке. М.: КНОРУС, 2016. – 456 с.
7. Ольхова Р.Г. Банковское дело: управление в современном банке: учебное пособие / Ольхова Р.Г. – 2-е изд., перераб. и доп.. – М.: КНОРУС,

2012. – 304 с.

8. Ольхова Р.Г., Соколинская Н.Э., Гончаренко Л.И. Внутрибанковский контроль и аудит: учебно-методическое пособие. Изд. 2-е перераб. и доп. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, Институт делового администрирования и бизнеса, 2004. – 120 с.
9. Тавасиев А.М., Мехряков В.Д., Ларина О.И. Организация деятельности коммерческих банков. Теория и практика: учебник для магистров. М.: Издательство Юрайт, 2015. – 735 с.
10. Фадейкина Н.В., Болгова Е.К., Скурихин М.Н., Брыкин А. В. Банковский контроль и аудит: учебное пособие / Н.В.Фадейкина, Е.К. Болгова, М.Н. Скурихин, А.В Брыкин. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 496 с.
11. Федеральный закон от 23.07.2013 №251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков»;
12. Федеральный закон от 29.07.1998 №135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»;
13. Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».
14. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Коллектив авторов; по ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 1168 с.

УДК 33.2964

*Кабисова А.Р., к.э.н.
доцент*

*Гецаева А.А.
магистрант*

*Северо-Кавказский Горно-Металлургический Институт
Государственный Технологический Университет
Россия, г. Владикавказ*

*Kabisova Arina Ruslanovna
candidate of Economics Sciences, Associate Professor
Getsaeva Alana Alekseevna
undergraduate*

*North Caucasus Mining and Metallurgical Institute
State Technology university
Vladikavkaz, Russia*

**СУЩНОСТЬ, ЗАДАЧИ И ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ СУДЕБНО-
БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ (ESSENCE, OBJECTIVES AND
PROCEDURE OF FORENSIC ACCOUNTING)**

Аннотация: Для достижения максимального эффекта по предупреждению правонарушений в экономической деятельности организации, необходима координация усилий как правоохранительных

органов при осуществлении внешнего контроля, так и органов управления организаций, при реализации ими функций внутреннего контроля. Одним из средств достижения этой цели является проведение судебно-бухгалтерской экспертизы при рассмотрении хозяйственных правонарушений. (Abstract: In order to achieve the maximum effect on the prevention of offenses in the economic activities of the organization, as the need to coordinate efforts of law enforcement agencies in the implementation of external control and governing bodies of organizations, in the implementation of the internal control functions. One means of achieving this objective is to conduct forensic accounting in the consideration of economic offenses.)

Ключевые слова: Судебно-бухгалтерская экспертиза, правонарушения, искажения, учетные данные. (Keywords: Forensic accounting, tort, misrepresentation, credentials.)

Судебно-бухгалтерская экспертиза (далее СБЭ) - исследование, направленное на выявление обстоятельств в рамках гражданского или уголовного дела. В качестве главных нормативных документов, которые регламентируют ее осуществление, являются Гражданский кодекс, Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях, Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации, Федеральный закон "О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации" от 31.05.2001 N 73-ФЗ.

Главной целью исследований, проводимых в рамках СБЭ, является установление наличия (отсутствия) фактов искажений на любой стадии процесса бухгалтерского учета, механизма их образования, места, времени, качественной и количественной характеристик, степени влияния на финансовые показатели деятельности хозяйствующего субъекта.

Основными задачами, которые решаются СБЭ, являются:

- выявление наличия (или отсутствия) фактов или признаков искажения учетных данных специфическими (характерными) для бухгалтерского учета приемами;
- определение видов искажений, установление механизма и степени их влияния на интересующие следствие (суд) показатели хозяйственной деятельности, в т.ч. на исчисление налогооблагаемой базы;
- установление соответствия отражения совершенных операций правилам ведения бухгалтерского учета;
- идентификация записей учетного характера, т.е. определение тождества или различия черновых записей с данными официального бухгалтерского учета по их смысловому и структурному содержанию;
- установление соответствия данных аналитического и синтетического учета данным первичных документов, отчетности;
- реконструкция (воссоздание) отсутствующих либо искаженных учетных форм и систем на базе их более ранних или поздних закономерных связей и возможных путей построения учетной информации.

Бухгалтерская экспертиза – специфичный процесс проверки отчетной документации. Ее выполнение предполагает наличие определенных знаний, квалификации и опыта. Судебные или следственные органы, которые запрашивают экспертизу, возлагают на специалиста ответственность за выявление искаженных, недостоверных фактов, а также обоснование выводов. Между тем, проверка может осуществляться и вне разбирательства или расследования. Она выступает как стороннее объективное исследование правомерности осуществляемых хозяйственных операций. В таком случае ее инициируют акционеры общества либо его собственники.

В рамках разбирательства по делу специалист должен полно и четко ответить только на поставленные ему вопросы. В случае его вызова на заседание суд не вправе задавать вопросы, не относящиеся к его компетенции. В этой ситуации специалист может давать разъяснения по специфическим сферам в рамках своих знаний. Бухгалтерская экспертиза имеет особое значение при досудебном урегулировании споров. В некоторых случаях налогоплательщикам удастся разрешить ситуацию с помощью независимых специалистов. Однако даже если до суда урегулировать спор не удалось, выводы эксперта будут выступать в качестве важнейшего доказательства невиновности лица.

Объединение различных видов судебных экспертиз в одну систему способствует единству методики проводимой работы, позволяет одновременно с судебно - бухгалтерской проводить товароведческие, криминалистические и другие виды судебной экспертизы, что в свою очередь значительно сокращает сроки расследования и рассмотрения уголовных дел.

Следует подчеркнуть, что несмотря на известную специфику различных видов экспертиз взаимодействие возможно при совместном изучении и обобщении судебно - следственной и экспертной практики и разработке профилактических мероприятий, при научной и экспериментальной работе. Эти возможности обусловлены общностью научных методов исследования и единством целей, которые приходится решать судебным экспертам - бухгалтерам и криминалистам в их повседневной практике.

Использованные источники:

1. Бондаренко О.А., Солодова А.А. Судебно-бухгалтерская экспертиза в сфере экономики и предпринимательства как один из видов предупреждения экономической преступности // Проблемы раскрытия и расследования преступлений в сфере экономики: матер. Всерос. науч.-практ. конф. Волгоград, 2005.
2. Дубоносов Е. С. Судебно-бухгалтерская экспертиза: учебник для бакалавриата и магистратуры / М: Издательство Юрайт, 2016.
3. Кеворкова Ж.А. Бухгалтерская экспертиза деятельности организаций: теория и практика// диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук: 08.00.12 / Москва, 2008.

*Калмыков И.Г.
магистрант 2 курса
Тамбовский Государственный Университет имени Г.Р. Державина
Россия, г. Тамбов
действующий помощник арбитражного управляющего при
САМРО «Ассоциация антикризисных управляющих»
Россия, г. Самара*

НОВЕЛЛЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О БАНКРОТСТВЕ ГРАЖДАН И ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Количество граждан, признанных банкротами, в октябре-декабре 2016 года, выросло более чем на 27% к предыдущему периоду, продолжив тенденцию последних кварталов.

С момента начала работы в октябре 2015 года института банкротств физических лиц количество граждан-банкротов в России ежеквартально увеличивается. Суды в последнем квартале 2016 года признали банкротами 6 875 граждан, в I квартале 2016 года - 2 780, во II квартале - 4 612, в III квартале – 5 392.

При этом судами все реже применяются реабилитационные процедуры в отношении должников. Так, в последнем квартале 2016 года решение о реализации имущества было принято судами в 76% случаев, а о реструктуризации долгов - лишь в 24%, при том что в первом квартале года доля реабилитационных процедур составляла 35%.

"Суды перестали относиться к реструктуризации долгов как к предшественнице процедуры реализации имущества должника, со второй половины прошлого года в большей части случаев признают граждан банкротами, минуя реструктуризацию долгов.

По мнению экспертов, суды и в дальнейшем будут нечасто предоставлять гражданам возможность реструктурировать долги. "За все время существования института банкротств физлиц план реструктуризации долгов был утвержден лишь для нескольких десятков граждан, при общем числе банкротов в 20,5 тысячи, поэтому можно предположить, что склонность судов принимать решения о реализации имущества, минуя реабилитацию, будет сохраняться.

Тенденция к увеличению числа банкротств физлиц также может продолжиться. "Рост числа решений о признании граждан банкротом связан с тем, что на рынке появилось достаточно предложений об оказании гражданам помощи в подготовке и проведении процедур банкротства, которые пока слишком сложны для того, чтобы должник сам справился с задачей списания долгов".

Банкротство становится более доступной процедурой для граждан, благодаря изменениям в законодательстве. Так, пошлина при подаче физическими лицами в суд заявления о банкротстве с 1 января 2017 года снижена в 20 раз, теперь она составляет 300 рублей. Кроме того,

Минэкономразвития разработало законопроект об упрощенной процедуре банкротства физлиц, который еще проходит межведомственное согласование.

Согласно подготовленному министерством законопроекту, гражданам хотят разрешить объявлять себя неплатежеспособными без участия арбитражного управляющего, что значительно сэкономит издержки для россиян - пока процедура банкротства обходится очень дорого.

Согласно действующему законодательству, с осени 2015 года при наличии задолженности больше полумиллиона и 3-х месяцев просрочки по кредиту можно признать себя банкротом и не платить по долгам. Но признать себя финансово несостоятельными граждане зачастую просто не могут: из-за необходимости задействования юридических посредников процесс банкротства обходится в довольно крупную сумму.

"Процедура стоит в районе 150 тыс. рублей (в зависимости от региона). Понятно, что это очень дорого. Поэтому Минэкономразвития предусмотрело, что в ряде случаев человек сможет не нанимать арбитражного управляющего и получит возможность банкротиться за свой счет".

Также предусмотрен и ряд других инициатив, направленных на удешевление процедуры (например отмена публикаций в газете «Коммерсантъ»).

Замминистра финансов Алексей Моисеев сообщил ("Известиям"), что Минфин поддерживает такие предложения.

По данным Общества содействия финансовому оздоровлению, на 1 декабря 2016 года количество заявлений, поданных должниками, превысило 35 тыс. Из них в отношении 21,3 тыс. россиян были заведены дела о банкротстве, при этом банкротами признали лишь 1,5 тыс. человек.

В Минэкономразвития подтвердили факт разработки законопроекта, согласившись, что на практике в нынешнем виде банкротство оказалось недоступным для должников, находящихся в затруднительном финансовом положении (в частности, не имеющих средств на проведение официальных процедур).

Данный законопроект ставит большое количество условий для запуска упрощенной процедуры. Например, размер задолженности человека должен быть не выше 900 тыс. рублей, а число кредиторов - не более 10. Также гражданин не должен являться индивидуальным предпринимателем и у него не может быть недвижимого имущества, кроме того, что подлежит взысканию.

По подсчетам Национального центра банкротств, средний долг на одного потенциального банкрота на 1 декабря 2016 года составил 1,2 млн рублей. Такая ситуация приводит к тому, что граждане зачастую отказываются платить арбитражному управляющему, а последние из-за этого отказываются от банкротных дел.

Что касается корпоративных банкротств, то их количество в IV

квартале 2016 года выросло на 13% к предыдущему кварталу - до 3 380. В целом за 2016 год обанкротились 12 604 компании, что на 14% ниже, чем в 2015 году, и всего на 4% больше, чем в докризисном 2013 году.

Эксперты отмечают, что ситуация в сфере корпоративных банкротств стабилизируется, в том числе, благодаря смягчению условий банковского кредитования. В случае дальнейшего сокращения ключевой ставки Банком России можно ожидать в течение 2017 года постепенного снижения числа юридических лиц-банкротов, первым рубежом будет выход на уровень 950 корпоративных банкротств в месяц.

При этом отраслевая структура компаний-банкротов вряд ли существенно изменится. "Напряженная ситуация в 2017 году может сохраниться в секторах с наибольшим сжатием рынков, на восстановление которых потребуется больше времени, чем другим: строительство, предоставление коммерческих услуг, машиностроительный комплекс. Продолжение позитивной тенденции в этом году стоит ожидать в таких отраслях, как транспорт и связь, где уже пятый квартал подряд увеличивается грузооборот транспорта, а также сельское хозяйство, в котором благоприятные условия, подкрепленные политикой импортозамещения, способствовали постепенному снижению числа банкротов вот уже четвертый год подряд".

Использованные источники:

1. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" №127-ФЗ от 26.10.2002 (2017 год, действующая редакция).
2. Единый федеральный реестр сведений о банкротстве «ЕФРСБ» <http://bankrot.fedresurs.ru/NewsList.aspx>.
3. Ежедневная газета «Известия» <http://izvestia.ru/news/657748>.

УДК 349

*Кальянов В.Н.
студент 2 курса
Рахматуллин Р.Ф.
студент 2 курса
Ямщикова С.Л.
научный руководитель
СФ БашГУ
РБ, г. Стерлитамак*

К ВОПРОСУ О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА НА ИНФОРМАЦИЮ

Аннотация: Сегодня право на информацию и конституционно-правовой смысл являются актуальной тематикой из-за развивающихся общественных отношений появления новейших методов передачи, хранения, создания информации. Мы считаем, что существует отсутствие закрепления права на информацию в нормативных актах. Существует мнение относительно необходимости включения данного права в фундаментальные

законы или конституцию. Приводится наиболее объективная точка зрения на дефиницию права на информацию, содержание правомочия, границах и пределах распространения права на информацию.

Можно уверенно сказать, что современное общество живет в условиях быстрого развития, оно находится на рубеже постиндустриальной эры, где уделяется повышенное внимание информации во всех аспектах жизнедеятельности человека. Нужно отметить, что право на информацию в контексте современного дня, находится на стадии перерождения. Появляются огромное количество новейших информационных источников, прежде всего, всемирной сети «Интернет», а также появление новых технических изобретений оказало колоссальное влияние, качественно упростив доступ разного вида информации. В современных реалиях не менее важной остается роль информации в процессах общественного развития. Таким образом, безусловно, нельзя находиться вне поля зрения юридической науки и практики. Наиболее важным и интереснейшим нам представляется анализ права на информацию как конституционного права.

К вопросу о дефинитивном аспекте права на информацию нам кажется, не столь важным будет формальное определение, сколько содержание и определение границ и пределов распространения права на информацию. Думается, что право на информацию именно в конституционном смысле ограничивается правом на получение информации. Важно отметить то, что на стадии именного получения информации право становится реализованным, а последующая деятельность с данными начинает выходить за рамки непосредственного права на информацию, потому что является экстраполяцией исходных данных.

В установившихся реалиях право на информацию напрямую не вытекает из текста Конституции РФ, а сами права сконцентрированы в статьях 24 и 29. Ряд ученых рассматривают право на информацию лишь с точки зрения субъективного права конкретного лица. Необходимо отметить, что данный подход не является идеальным, так как он не затрагивает тот широкий спектр данного явления. Субъективное право на информацию характеризуется лишь корреспондирующей обязанностью одного лица, а само правоотношение предполагает в первую очередь определенный круг субъектов, но конституционное право на информацию принадлежит широкому спектру лиц, а защита этих прав должна осуществляться в интересах всего общества. В этой ситуации следует говорить о праве на получение информации и каким способом возможно обеспечить реализацию своего конституционного права. Значительно расширили сферу действия права на информацию такие новые способы получения информации как «Интернет». Законодатель уже предпринял первые шаги в урегулирование столь масштабной сети, изменив статус блогеров.

Таким образом, совершенно понятно, что на современном этапе право на информацию сформировалось как самостоятельное конституционное

право, хотя и не закрепленное в Конституции РФ непосредственно. Наука сформировала единый подход к толкованию Статей Конституции по вопросам касающихся определения права на информацию. Тем не менее, мы считаем нужным сделать вывод, что право на информацию заслуживает самостоятельного закрепления в законе и определения пределов его распространения

Использованные источники:

1. Авакьян С.А. Демократия протестных отношений: конституционно-правовое измерение// Конституционное и муниципальное право. 2012 №1.
2. Шевердяев С.Н. О некоторых общих аспектах развития российского конституционного права в контексте актуализации темы политического протеста// Конституционное и муниципальное право 2013. №7.

Качанова Е.А., доктор экономических наук

Щукин А.М.

студент

факультет государственного и муниципального управления

Уральский институт управления- филиал РАНХиГС

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СФЕРЫ ЭНЕРГЕТИКИ В ПУБЛИЧНОМ УПРАВЛЕНИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В современных реалиях не представляется возможности разделить стабильное развитие экономики и энергетическое обеспечение общества. Энергетическая отрасль, впрочем как и любые другие экономические взаимоотношения, нуждается в должном юридическом оформлении.

Электроэнергетика является основой функционирования экономики и жизнеобеспечения⁷⁹

Установившаяся система правового регулирования со стороны государства в сфере энергообеспечения не до конца приспособлена к полному функционированию в нынешних условиях рынка, в частности принимаемые решения обычно определяются за счет сложившейся в определенный момент конъюнктурной необходимости, а не опираются на объективные убеждения для регулирования.

- антимонопольное регулирование: пока не создана эффективная система мониторинга рынка и антимонопольного регулирования; организационных и аналитических возможностей ФАС России здесь явно недостаточно;

- ценовое (тарифное) регулирование: система и функции органов тарифного регулирования электроэнергетики мало изменились в процессе перехода к конкурентной модели электроэнергетики [1, с 45-90].

Для конкретизации деятельности правительства в сфере энергетики

⁷⁹ Федеральный закон Российской Федерации от 26 марта 2003 г. N 35 ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об электроэнергетике" (с изм. и доп., вступ. в силу с 31.07.2016)

стоит привести в пример Энергетическую стратегию России до 2030 года, устанавливающую реализацию государственной политики в данной отрасли в течение длительного периода времени.[2]

Детальное изучение разработанной стратегии не способно определить наличия индивидуального акта (распоряжения для конкретного лица, сферы деятельности и т.д.), а значит данный документ по своей сути не является обязательным.

Значимость юридического определения актов, описывающих политику государства, объясняется тем, что имеющиеся стратегические акты обязаны быть направлены на обеспечение национальной безопасности. Здесь в свою очередь становится не понятно, что следуют трактовать под этим термином, так как действующий Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. N 390-ФЗ "О безопасности" не несет в себе определения безопасности, более того отождествляет национальную безопасность и безопасность в целом. [3]

Вторая проблема регулирования в публичном управлении в сфере электроэнергетики исходя из текста Федерального закона от 26 марта 2003 г. N 35-ФЗ «Об электроэнергетике» является отношение отрасли к естественным монополиям. Следует определить границы понятия «естественная монополия» и обозначить главные черты или характеристики, из-за которых данная отрасль народного хозяйства страны нуждается в особом административно-правовом регулировании, а именно в административно-правовом регулировании, так как в действительности публичное правовое регулирование описываемой сферы экономики пересекается чуть ли не с каждой областью права. 80

В статье описаны проблемы, лежащие на поверхности выбранной темы, очевидно, что для углубления в вопрос нужно проделать детальную и кропотливую работу, но опираясь на изложенный выше материал уже можно сделать некоторые выводы: электроэнергетика представляя собой объект правового регулирования нуждается в системном подходе, обращая внимание на национальную безопасность, на естественную монополию. По ходу реализации государственной энергетической политики следует пошагово разбираться с возникающими задачами развития экономики, охраны населения и рекомбинации собственности на энергетические объекты. Однако существующие энергетическое законодательство и государственное регулирование в сфере энергетики следует доработать и внести коррективы.

Использованные источники:

1. Гительман Л.Д. Экономика и бизнес в электроэнергетике: междисциплинарный учебник / Л.Д. Гительман, Б.Е. Ратников. М.: Экономика, 2013. 432 с.
2. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года [электронный

⁸⁰ Федеральный закон Российской Федерации " О естественных монополиях" от 17 августа 1995 N 147-ФЗ (действующая редакция, 2016)

ресурс]. URL: <http://minenergo.gov.ru/node/1026> (дата обращения 28.11.2016)
3. Федеральный закон "О безопасности" от 28.12.2010 N 390-ФЗ (действующая редакция, 2016) [электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_108546 (дата обращения 28.11.2016)

Кинев В.Н.
студент магистратуры
Институт "Экономики и финансов"
Сыктывкарский государственный университет
имени Питирима Сорокина
Россия, г. Сыктывкар

К ВОПРОСУ РЕФОРМЫ РОССИЙСКОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В ЧАСТИ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Аннотация. В статье рассмотрены предложения, направленные на совершенствование налогообложения, особое внимание уделено налогу на доходы физических лиц.

Ключевые слова: налоговая система, реформирование, налог на доходы физических лиц.

Annotation. The article discusses projects aimed at the improvement of taxation.

Keywords: Tax, personal income tax.

Среди всех налогов, которые уплачивают физические лица, наибольшая доля приходится на НДФЛ, так как он является самым значимым по суммам поступлений в государственный бюджет. Данный налог затрагивает практически каждого гражданина нашей страны. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) – это прямой федеральный налог, который взимается с доходов граждан в денежном виде за отчетный период [1.78]. Для эффективного функционирования налоговой системы необходимо использовать следующие принципы налогообложения: 1) принципа справедливости - распределение налогового бремени должно быть равным в зависимости от дохода; Соблюдение этого положения приведет к так называемому равенству, а пренебрежение, соответственно, к неравенству; 2) принципа определенности – уплачиваемый налог, должен быть, прежде всего, точно определен, а не произволен. Время, сумма и способ уплаты должны быть заранее известны и понятны; 3) принцип удобства - налогоплательщику должен быть удобен способ взимания налога; 4) принцип экономии - должна быть обеспечена максимальная эффективность всех налогов, которая выражается в пониженных издержках государства на сбор всех налогов и содержание налогового аппарата в целом.

В октябре 2016 года Минфин РФ направил российскому правительству и депутатам Госдумы проект основных направлений налоговой политики на 2017 год и перспективу 2018-2019 г. Основные меры

предлагают реализовать по таким направлениям, как увеличение акциза на крепленые вина - с 9 до 18 рублей, введение подакцизного налогообложения «электронных» сигарет; увеличение налога на бензин и дизтопливо. В 2017 году Министерство финансов планирует повысить акциз на 92-й и 95-й бензин - до 13 100 рублей, сохранив его размер до 2019 года. Предусматривается также введение налога на незарегистрированную недвижимость, увеличение размера пени за несвоевременную уплату в федеральный и местный бюджеты различных налогов, сборов и взносов. Если по задолженности в бюджет пени будут повышены в 2 раза, то и в указанные учреждения придется платить также в 2 раза больше. Оптимизируют федеральные льготы по региональным налогам. С нового 2017 года предлагается ввести переходный период от одного года до пяти лет (для разных категорий льготников). Установят необлагаемый минимум по налогу на доходы физических лиц [2].

Министерство финансов РФ очертило налоговую перспективу на 2017 - 2020 годы, ведомство гарантирует неизменность ставки НДФЛ. Вместе с тем, очевидно, что через определенное время будет введено прогрессивное налогообложение. Во-первых, об этом свидетельствует общая политическая направленность социально-экономической политики России. Во-вторых, прогрессивное обложение НДФЛ признано эффективным в большинстве экономически развитых стран. В-третьих, правительство будет вынуждено ввести прогрессивную ставку подоходного налога физических лиц в связи со стремительным увеличением разницы между доходами бедных и богатых слоев населения [3]. Если не предпринимать действенных мер, то через некоторое время это приведет к дестабилизации общественно-политической ситуации в стране [4]. Предложена, прогрессивная шкала на установление социально – справедливого налогообложения доходов физических лиц. Использование прогрессивной шкалы налогообложения является показателем достаточно высокого уровня развития экономики - именно такая система действует в большинстве стран. Однако, опыт экономически развитых стран не является показательным для России, так как в странах с переходной экономикой именно в силу большой доли теневого сектора разумнее использовать плоскую шкалу - чтобы пополнить бюджеты наименее затратным способом.

Принятие единой ставки налога на доходы физических лиц, в свое время, мотивировалось необходимостью легализации доходов граждан и увеличением объема налоговых поступлений в бюджет страны.

Сегодня подоходный налог полностью зачисляется в региональные бюджеты, однако, субъекты федерации очень сильно различаются по уровню доходов на душу населения. Кроме того, подоходный налог зачисляется не по месту жительства, а по месту работы, поэтому от введения прогрессивной шкалы еще больше выиграют столицы и крупные города. Вопрос о подоходном налоге постоянно обсуждают политики и научная общественность, на рассмотрении в Госдуме находится сразу два

законопроекта о введении прогрессивной шкалы НДФЛ [2]. Прогрессивное налогообложение - это система, при которой большему объекту налогообложения соответствует более высокий уровень налоговых ставок или же с ростом налоговой базы растет ставка налога.

Высокая дифференциация доходов различных слоев населения крайне негативно влияет на социально-экономическую ситуацию в стране. Существенное неравенство состояний населения приводит к обнищанию бедных слоев и выступает барьером к увеличению общественного благосостояния. Кроме того, неизбежным следствием введения прогрессивной ставки НДФЛ станет повышение налогового бремени для богатых граждан. Это повлечет за собой недовольство физических лиц с высокими доходами, они станут активно противодействовать такому новшеству и начнут искать способы минимизации данного налога. Поэтому следует установить обложение, которое удовлетворяло эту категорию налогоплательщиков.

Начиная с 2015 года, лоббируется вопрос о налогообложении с неработающих граждан в возрасте с 18 до 60 лет, опираясь на опыт такого нововведения как, в Белоруссии. Тунеядцы должны уплачивать налоги и привлекаться к исправительным работам, так считает министр труда РФ М. Топилин [3]. Теневая занятость по оценкам экспертов составляет 15-20 миллионов человек. Люди вынужденно пошли этим путем, выживают сами, как могут. По информации Председателя «Политической экспертной группы» Константина Калачева, граждане, которые работают без трудового договора, делают это не по той причине, что они хотят обмануть государство, а потому, что такова сложившаяся в стране практика трудовых отношений [3].

Использованные источники:

1. Толкушкин А. В. История налогов в России. – М.: «Юрист» 2011. Электронные ресурсы:
2. Газета.ru
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации. Режим доступа: www.pravo.gov.ru.
4. Кувшинова О., Папченкова М.
www.vedomosti.ru/finance/news/22973691/lyudi-vazhnee-nefti

УДК 332.72

*Киселева Н.А., к.социол.н.
доцент*

*кафедра «Кадастр недвижимости и право»
ФГБОУ ВО ПГУАС
Россия, г. Пенза*

ЗЕМЕЛЬНЫЙ РЫНОК В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В данной статье осуществлен анализ рынка земель Пензенской области. Выполнено сравнение особенностей сделок купли – продажи

государственной и муниципальной земли, а также сделок купли-продажи земли на вторичном рынке. Отмечены основные характеристики регионального земельного рынка в настоящее время. Применялись общенаучные методы исследования: анализ, сравнение, наблюдение. Сформулированы практические рекомендации для заинтересованных лиц.

Ключевые слова: земельный рынок, сделки с землей, купля-продажа, первичный рынок земли, вторичный рынок земли, ликвидность.

Kiseleva N.A.

LAND MARKET IN THE PENZA REGION

This article presents the analysis of the market land Penza region. The comparison of the features of transactions of purchase - sale of state and municipal lands, as well as purchase and sale transactions of land on the secondary market. It noted the main features of the regional land market at the moment. We used scientific methods of research: analysis, comparison, observation. Practical recommendations for stakeholders.

Keywords: land market, land transactions, buying and selling, the primary land market, the secondary market of land liquidity.

Под рынком земли подразумевается совокупность отношений, которые создаются вокруг операций с землей. Рынок земли – это определенная сфера вложения денежных средств в систему экономических отношений, которые возникают при сделках с землей [4].

Операции с землей это разнообразный мир сделок: купли-продажи, мены, дарения, залога, аренды. Действующее гражданское и земельное законодательство прямо не предусматривает какого-либо перечня сделок, которые допускается совершать с земельными участками, равно как и запрещенных к совершению [1, С. 78].

Рынок земли имеет следующие особенности, обусловленные спецификой объекта сделок:

- объектом сделок на рынке земли может быть только сформированный в соответствии с земельным законодательством земельный участок, прошедший государственный кадастровый учет;
- государственная регистрация сделок с земельными участками обязательна в случаях, указанных в федеральных законах;
- объектом сделок не могут быть земельные участки, отнесенные к землям, изъятым из оборота и ограниченным в обороте.
- продажа земельных участков, находящихся в государственной или муниципальной собственности, осуществляется на торгах, проводимых в форме аукционов;
- с 1.01.2018 объектом сделок не сможет быть земельный участок, границы которого не определены в установленном законом порядке.

Рассмотрим региональные особенности земельного рынка на примере Пензенской области. Земельный фонд Пензенской области по состоянию на

1 января 2016 года составляет 4335,2 тыс.га. В государственной и муниципальной собственности находится 1090,0 тыс. га (35,48%) земли, из которых 50,2 тыс. га отнесено к собственности Российской Федерации, из них передано в пользование юридическим лицам – 26,6 тыс. га. К собственности Пензенской области отнесено 62,6 тыс. га, из них передано в пользование юридическим лицам 2,7 тыс. га; 410,7 тыс. га отнесены к муниципальной собственности, из них передано в пользование юридическим лицам – 1,2 тыс. га [4].

Для российского рынка земли характерна низкая ликвидность объектов купли-продажи по сравнению с развитыми странами [2, С. 103].

В табл. 1 приведены сведения о сделках с землей в Пензенской области в 2015г. [3]. Число сделок между физическими лицами превосходит число сделок органами государственной власти и местного самоуправления почти в 5 раз. Отсюда следует вывод о недостаточной работе государственных структур по вовлечению в оборот государственных и муниципальных земель, для чего необходимо предварительное формирование земельных участков. Рынок земли в Пензенской области характеризуется низкой инвестиционной активностью и низким платежеспособным спросом [2, С. 104]. Эти показатели усугубились в связи с финансовым кризисом 2015г.

Таблица 1

Сделки с землей в Пензенской области в 2015г.

Количество сделок с землей (шт.)	Количество сделок продажи земельных участков органами государственной власти и местного самоуправления (шт.)	Количество сделок продажи земельных участков гражданами и юридическими лицами (шт.)
24 337	2 714	10 595

Земельный рынок, как и в целом рынок недвижимости, чутко реагирует на внешние и внутренние политические и экономические изменения в стране. Многие специалисты характеризуют рынок земли/недвижимости в настоящее время, как рынок покупателя. В табл. 2 приведены особенности приобретения земли на первичном и вторичном рынках соответственно.

Таблица 2

Приобретение земли на первичном рынке	Приобретение земли на вторичном рынке
1. Земельный участок готовится к продаже органами государственной власти и местного самоуправления, следовательно, риск приобретения земли для покупателя минимальный. 2. Длительная процедура формирования участка и подготовки документов для аукциона. 3. Итог аукциона по продаже права	1. Сделку можно заключить и зарегистрировать право в очень короткие сроки. 2. Риски по приобретению и дальнейшему использованию земли несет покупатель. 3. Потенциальный покупатель самостоятельно осуществляет поиск подходящего ему земельного участка при помощи информационных ресурсов или специалистов в

собственности может быть в пользу третьего лица. 4. Информационная база органов государственной власти и местного самоуправления о готовых к продаже участках не всегда является полной и актуальной.	сфере недвижимости.

Практическая значимость исследования заключается в выявлении специфики земельного рынка, а именно регионального на примере Пензенской области, в возможности использования выводов исследования:

- потенциальными и действующими участниками рынка земли и иной недвижимости;
- риелторами;
- государственными и муниципальными специалистами, работающими в сфере недвижимости.

Использованные источники:

1. Земельные участки. Правовое регулирование, оформление, судебная практика./И.В. Сальников. – М.:Дашков и К, 2009 -176 с.
2. Киселева, Т.В., Киселева, Н.А. Анализ рынка земельных участков на территории Пензенской области/ Т.В. Киселева, Н.А. Киселева/ Управление земельно-имущественными отношениями: материалы VII Международной научно-практической конференции 21-22 ноября 2011г., Пенза/ [редкол.: О.В. Тараканов и др.]. – Пенза: ПГУАС, 2011. – 260 с.
3. Сводный годовой отчет в разрезе субъектов Российской Федерации по форме № 3-ЗЕМ "Сведения о сделках с землей" за 2015 год. <https://rosreestr.ru/site/open-service/statistika-i-analitika/statisticheskaya-otchetnost/> [дата обращения 4 февраля 2017г.]
4. Доклад о состоянии и использовании земель в Пензенской области за 2015 год. <https://rosreestr.ru/site/open-service/statistika-i-analitika/monitoring-zemel/doklad-o-sostoyanii-i-ispolzovanii-zemel-v-penzenskoy-oblasti-za-2015-god/> [дата обращения 4 февраля 2017г.]

*Кныш С.В., к.полит.н.
старший преподаватель*

Еремеев В.А.

студент

Котелевская Т.В.

студент

*Белгородский государственный национальный
исследовательский университет*

Россия, г. Белгород

УСИЛЕНИЕ РОЛИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Аннотация: В статье говорится о роли таможенных органов в системе обеспечения безопасности России. Раскрываются вопросы правового статуса таможенных органов и их сотрудников, основные функции и задачи Федеральной таможенной службы.

Ключевые слова: экономика, национальная безопасность, таможня.

Knysh Sergey Viktorovich

Candidate of Political Sciences, Senior Lecturer

Belgorod state national research university

Belgorod, Pobedy st., 85

Eremeev Vadim Anatol'evich

Student

Belgorod state national research university

Belgorod, Pobedy st., 85

Kotelevskaja Tatjana Vitktorovna

Student

Belgorod state national research university

Belgorod, Pobedy st., 85

THE ROLE OF CUSTOMS AUTHORITIES IN ENSURING THE COUNTRY'S ECONOMIC SECURITY

The article says about the role of customs in Russia's security guaranteeing system. It reveals the legal status of the customs and their officers, and the basic functions and the tasks of Russia's federal customs service.

Keywords: economy, national security, customs.

В настоящее время развитие мировой экономики охватывает все сферы международной жизни, которая отличается высоким динамизмом. Между государствами возникают противоречия, которые связаны с неравномерностью развития стран, возникает разрыв между уровнями благосостояния стран. В современных условиях обеспечение экономической безопасности является одним из приоритетных направлений развития любой страны.

Состояние экономической безопасности играет важнейшую роль в

развитии страны. Для того чтобы государство эффективно функционировало необходим стабильный экономический рост, рациональное использование природных ресурсов, а также благоразумное распределение финансовых ресурсов. Обеспечение экономической безопасности страны является гарантом о стабильной и эффективной жизнедеятельности общества.

Экономическая безопасность является неотъемлемой частью экономической системы, играя важную роль в развития народного хозяйства, предприятия и общества.

Исходя из мирового опыта, можно сделать вывод, что обеспечение экономической безопасности - является гарантом независимости страны, а также фактором обеспечения стабильной жизни общества. В первую очередь, экономика является важнейшим элементом в жизнедеятельности государства и личности.

На таможенные органы Российской Федерации возложено выполнение важнейших задач по обеспечению экономической безопасности государства. В современных условиях таможенные органы являются одним из главных инструментов по обеспечению экономической безопасности страны. Цель таможенной политики состоит в том, чтобы обеспечить наиболее эффективное использование таможенного контроля и регулировать товарообмен, участвовать в реализации торгово- политических задач, направленных на защиту российского рынка, стимулировать развитие национальной экономики.

ФТС России является федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в области таможенного дела. Федеральная таможенная служба осуществляет свою деятельность непосредственно через таможенные органы и представительства Службы за рубежом во взаимодействии с другими органами исполнительной власти.

Основными задачи ФТС России являются:

- обеспечение экономической безопасности и защита экономических интересов Российской Федерации;
- обеспечение единства таможенной территории Российской Федерации;
- организация, применение и совершенствование средств таможенного регулирования хозяйственной деятельности;
- обеспечение соблюдения законодательства по таможенному делу, а также иного законодательства, контроль за исполнением которого возложен на таможенные органы Российской Федерации [1].

Учитывая положения «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» Федеральная таможенная служба разработала « Стратегию Федеральной таможенной службы до 2020 года», утвержденную приказом ФТС России от 27.07.2009 № 1333, где основополагающими направлениями деятельности таможенных органов в сфере обеспечения национальной безопасности Российской Федерации стали

следующие: развитие системы таможенного контроля как наиболее действенного механизма оборота товаров и транспортных средств в рамках единого государственного механизма реагирования на угрозы национальной безопасности; совершенствование правоохранительной деятельности таможенных органов; обеспечение экономического роста[2].

Из этого следует что таможенные органы, как элемент обеспечения национальной безопасности выполняет как правоохранительные так и экономические цели.

При перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу возникает одна из основных угроз экономической безопасности РФ – это недобросовестные субъекты внешнеэкономической деятельности, которые совершают неправомерные действия и наказываются в соответствии с законодательством РФ. Также актуальными являются проблемы недостоверного декларирования товаров, занижения таможенной стоимости, правильности классификации товаров, предоставления преференций. Для выбора объектов таможенного контроля должностные лица используют систему управления рисками [3].

В целях повышения эффективности деятельности, направленной на обеспечение экономической безопасности таможенными органами, необходимо обратить внимание на:

- улучшение таможенной инфраструктуры;
- совершенствование нормативно- правовой базы;
- совершенствование системы государственного контроля внешнеэкономической деятельности;
- совершенствование механизмов сотрудничества ФТС России с другими государственными органами.

Таможенным органам отводится особая роль в обеспечении экономической безопасности страны. Из этого следует, что ФТС России необходимы дальнейшие преобразования, направленные на совершенствование деятельности.

Использованные источники:

1. О таможенном регулировании Российской Федерации [Текст] : федер. закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // Российская газета. – 2010. – № 269. – 29 ноября.
2. Официальный сайт Федеральной таможенной службы//http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=138776--2020--26062009-&catid=184:2011-05-15-02-34-12&Itemid=1830.
3. О системе государственной службы Российской Федерации [Текст] : федер. закон от 27 мая 2003 г. № 58 –ФЗ (в ред. от 13.07.2015) // Собрание законодательства Рос. Федерации. – 2003. – № 22. – Ст. 2063.
4. Игнатьева Г.В. Совершенствование государственного регулирования внешней торговли в современных условиях // Подготовка управленческих и партийных кадров: традиции и современность: сб. науч.

УДК 519.862

Ковальчук Е.С.
студент магистратуры 1 курса
Международный Финансовый факультет
Финансовый Университет при правительстве РФ
Трегуб И.В.
научный руководитель, старший преподаватель
Россия, г. Москва
Kovalchuk E.S., 1 course magister student
International Financial Faculty
Finance University under the government of Russian Federation
Russia, Moscow
Academic adviser: Tregub I.V.

ЕСТЬ ЛИ В НОРВЕГИИ ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ?

Аннотация

Во многих странах, нефтяные и газовые ресурсы оказались вредными для экономического развития. Норвегия часто представляется как богатая природными ресурсами экономика, которая избегала симптомы голландской болезни. В статье анализируются основные особенности норвежской нефтяной промышленности.

Ключевые слова

ВВП, экономическая модель, «голландская болезнь», Норвегия, нефтяная промышленность, модернизация добычи нефти

DOES NORWAY STRUGGLES DUTCH DESEASE?

Abstract

In many countries, oil and gas resources have proved detrimental to economic development. Norway is often presented as a resource-abundant economy which has avoided symptoms of resource curse, such as Dutch disease. This paper analyzes the key features of the Norwegian oil industry.

Key words:

GDP, Economic model, "Dutch disease", Norway, Oil industry, Modernization of oil production

Summary

The Norwegian experience is considered to exhibit successful management of raw materials, specifically oil and gas. In this paper we analyze the economic situation especially oil sector. After reading this work, you can find information concerning the dependence of GDP and macroeconomic indicators, such as national income, exchange rate of national currency per US\$, exports and import of fuel. All the analysis were made with the help of two-stage least square method

in EViews program. Data was collected since 1994 till 2014 from World Bank.⁸¹ This is a practical example of mathematical and computer modeling based on the real data. This model contains mathematical representation of the system according to the formulation of problem, methods of constructing the model, computer implementation process modeling and analysis of results. As the result you would find that the model considered through this paper successfully passed tests and is suitable for the chosen country.

Dutch Disease. Did Norway escape the curse?

Economic model of Norway consist of investing large part of the revenue from the oil industry to the fund, the amount of which has reached \$810 billion, rather than spending on public expenditure. Thus, the country cares about the welfare of future generations. Each year Norway uses only 4% of the fund's assets to budget spending.

Nevertheless, Norway has alarms, because both in the near future and in the long term. Despite all attempts by the authorities to isolate the economy from the oil sector, many economists believe that it is increasingly dependent on it. "We see that business cycles are synchronized with oil", - says Hilde Bornland Professor BI of Norwegian Business School.⁸²

Perhaps it is not so bad, but there are long-term problems. One of them is the plight of the non-oil industries Norway. The economy consists of two parts, moving at different speeds, said Professor Bornland. With this agrees Kristin Skogen Lund: "Our economy is divided into two parts. There is a large concentration of investments in the oil sector, and failure in the other." ⁸³

In this work there is analysis of the economic model which describes how GDP during the "Dutch disease" is affected by national income, exchange rate of national currency per US\$, exports and import of fuel. There are 4 exogenous (independent) variables in the model: export and import, exchange rate, and oil rents; and 2 endogenous (dependent) variables – GDP and national income. The specification of the model is the following:⁸⁴

$$\begin{cases} Y = C(1) + C(2) * X1 + C(3) * X2 + C(4) * X3 \\ X1 = C(5) + C(6) * Y + C(7) * X4 + C(8) * X5 \end{cases}$$

Where Y – GDP, X1 – National income, X2 – Oil rents, X3 – Exchange rate (LCU per US\$), X4 – Export, X5 – Imports. According to calculations we obtain the following result:

System: NORWAY

⁸¹ The World Bank / Data Bank

<http://data.worldbank.org/country/norway?view=chart>

⁸² I.Bjørnland, H. C., & Thorsrud, L. A. (2014). What is the effect of an oil price decrease on the Norwegian economy ? 1–21.

⁸⁴ 1.Stock, J.H. og Watson, M.W. (2007). Introduction to Econometrics, 2nd ed. Boston: Pearson Education Inc.

Estimation Method: Two-Stage Least Squares

Sample: 1994 2014

Included observations: 16

Total system (balanced) observations 32

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	26.65542	34.77218	0.766573	0.4508
C(2)	1.266278	0.032381	39.10585	0.0000
C(3)	4.178267	1.378943	3.030052	0.0058
C(4)	-5.059320	4.451892	-1.136442	0.2670
C(5)	-40.43477	137.5883	-0.293882	0.7714
C(6)	-0.668294	8.770035	-0.076202	0.9399
C(7)	-0.079635	5.479672	-0.014533	0.9885
C(8)	5.331613	23.73965	0.224587	0.8242
Determinant residual covariance		22493.96		

Equation: $Y = C(1) + C(2) \cdot X1 + C(3) \cdot X2 + C(4) \cdot X3$

Instruments: X2 X3 X4 X5 C

Observations: 16

R-squared	0.996294	Mean dependent var	307.3923
Adjusted R-squared	0.995367	S.D. dependent var	165.4499
S.E. of regression	11.26111	Sum squared resid	1521.752
Durbin-Watson stat	1.110500		

Equation: $X1 = C(5) + C(6) \cdot Y + C(7) \cdot X4 + C(8) \cdot X5$

Instruments: X2 X3 X4 X5 C

Observations: 16

R-squared	0.981092	Mean dependent var	227.5520
Adjusted R-squared	0.976364	S.D. dependent var	126.1735
S.E. of regression	19.39774	Sum squared resid	4515.268
Durbin-Watson stat	1.742053		

As we it seen from the graph value of the multiple coefficient of determination $R^2=0,99$ shows that 99 % of total deviation of GDP is explained by the variation of national income, oil rents. Such a high value of the R^2 is quite good it is close to 1 (maximum $R^2=1$). This means that selected factors influence the given model significantly. F-test and DW test were passed successfully and

this means that no autocorrelation detected.⁸⁵

References:

1. Bjørnland, H. C., & Thorsrud, L. A. (2013). Boom or gloom? Examining the Dutch disease in a two-speed economy, (6). Retrieved from <http://ideas.repec.org/p/bny/wpaper/0015.html>
2. Bjørnland, H. C., & Thorsrud, L. A. (2014). What is the effect of an oil price decrease on the Norwegian economy ? 1–21.
3. I.V.Tregub. Mathematical models of economic systems dynamics: Monography. M.: Finance Academy, 2009. 120 p.
4. OECD (2008). National Accounts database. Available at: www.esds.ac.uk/international/support/user_guides/oecd/na.asp
5. Plasschaert, R. (2009). "The Dutch Disease." *Tijdschrift Voor Diergeeneeskunde*, 134(1984), 168; author reply 168–169.

УДК 657.22

Колобаева О.Б.
студент бакалавриата
Департамент учета, анализа и аудита
Миславская Н.А., д.э.н.
научный руководитель, профессор
Департамент учета, анализа и аудита
ФГОБУВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Финуниверситет, Financial University
Россия, г. Москва

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ УЧЕТ: ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА ВЕДЕНИЯ

Аннотация

При выполнении требований экологической безопасности у организаций возникает трудности учета природоохранных мероприятий и представления информации о них в бухгалтерской (финансовой) отчетности и обуславливает необходимость преобразований в системе бухгалтерского экологического учета и его нормативно-правовом регулировании.

Ключевые слова: законодательство, организация, экологическая политика, экологический учет.

Экологические проблемы организаций влияют на их деятельность, финансовое состояние, возможность работы в будущем. В современных экономических условиях и в связи с использованием МСФО им необходимо разрабатывать экологическую политику и план ее реализации.

Экологический аспект хозяйствования реализуется при отсутствии

⁸⁵ 1.I.V.Tregub. Mathematical models of economic systems dynamics: Monography. M.: Finance Academy, 2009. 120 p.

методики бухгалтерского учета, требований к раскрытию экологической информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Отсюда возникает необходимость рассмотрения экологических вопросов как составной части учетных процессов хозяйствующих субъектов.

В настоящее время динамичное развитие экологического учета и отчетности происходит во всем мире. Элементы экологической отчетности были законодательно введены в некоторых странах, включая Данию, Норвегию, Францию, Великобританию. Большой вклад в развитие теории и методологии экологического учета вносят международные организации и международные профессиональные организации бухгалтеров.

По мнению многих экспертов, экологический учет – это подсистема бухгалтерского учета, наряду с подсистемами финансового и управленческого учета.

Шапигузов С.М. и Шнейдман Л.З. определяют экологический учет как систему учета природоохранной деятельности, включающую учет расходов на нее, экологических обязательств, составление отчетности о ней и ее аудит [9].

Отдельные экономисты считают, что бухгалтерский экологический учет – «система сбора, регистрации и обобщения информации, которая обеспечит возможность выявления, оценки, планирования, прогнозирования, контроля и анализа экологических затрат и экологических обязательств» [9].

Согласно Кожухову О.С. экологический учет составляет метод и функцию экологического управления, которое связано с учетом природных ресурсов, являющимся «сбором и аналитическим суммированием сведений о количестве и качестве имеющихся природных ресурсов в целях организации их рационального использования, планирования хозяйственной и природоохранительной деятельности» [9], с чем мы согласны с условием рассмотрения бухгалтерской (финансовой) отчетности как составного компонента бухгалтерского учета в соответствии с нормами Федерального закона «О бухгалтерском учете» (2011 г.)

Составляющими экологического учета являются критерии признания экологических активов и обязательств, методика формирования учетной информация об экологических активах и обязательствах, доходах от использования природных ресурсов и расходах на природоохранные мероприятия, показатели о них, подлежащие раскрытию в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Данные, полученные в результате организации и ведения экологического учёта, могут быть использованы для решения задач планирования, управления и контроля за воздействием предприятий на окружающую среду, а также расчета эффективности проведения природоохранных мероприятий.

Экологический учет предназначен для оценки экологических факторов и составления бухгалтерской экологической отчетности, ориентированной как на внешних (инвесторов, кредиторов, общественных организаций,

организаций по охране окружающей среды, налоговых и статистических органов), так и внутренних пользователей (руководителей, акционеров, работников).

В ходе организации и ведения экологического учета появляется необходимость:

- 1) создания бухгалтерской экологической отчетности, отражающей активы и обязательства, доходы и расходы, связанные с экологическим аспектом деятельности, а также использованием природных ресурсов;
- 2) выделения в ней соответствующих статей;
- 3) разработки организационно-методического обеспечения внутреннего контроля природоохранной деятельности и ее практической реализации.

Интегрирование экологического учета в систему бухгалтерского учета является сложным по причине ограниченности применения денежных показателей в данной сфере и трудностей применения стандартных критериев признания объектов экологического учета.

На практике следует разграничить затраты, связанные с производством и реализацией, и расходы на природоохранные мероприятия, поскольку экологический эффект является результатом изменения технологии или применения научно-технических новшеств. Следовательно, необходимо выделение и классификация таких затрат.

Существует классификация информации об экологических затратах в статистическом учете, включающая текущие затраты, капитальные вложения на охрану окружающей среды, затраты на содержание особо охраняемых природных территорий и природных ресурсов, озеленение, затраты на научные исследования в области экологии. Данный подход можно применять для формирования методики экологического учета.

Учитываемые виды затрат - повышение экологической безопасности, приобретение и эксплуатация систем очистки, утилизация отходов, ликвидация ущерба - отражаются в бухгалтерском учете как общехозяйственные расходы, расходы на основное производство, общепроизводственные расходы либо расходы на продажу. Обязательства перед бюджетом учитываются как расходы по налогам и сборам, формирующие общехозяйственные расходы.

По рекомендациям Минфина РФ, включая письмо Минфина РФ № ПЗ-7/2011 «О бухгалтерском учете, формировании и раскрытии в бухгалтерской отчетности информации об экологической деятельности организации» [5], российским компаниям при раскрытии информации об экологической деятельности следует применять ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Согласно п. 39 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» дополнительная информация может представляться в пояснениях в виде таблиц, графиков, диаграмм и включать [3]:

- 1) осуществляемые и планируемые мероприятия охраны окружающей среды;

2) влияние экологических мероприятий на уровень вложений долгосрочного характера и доходности в отчетном году, а также на финансовые последствия в последующих периодах;

3) данные о платежах за нарушение законодательства, сборах и плате за природные ресурсы, расходах по охране окружающей среды и их влиянии на финансовые результаты.

Таким образом, для принятия эффективных управленческих решений необходима отчетность, содержащая показатели, описывающие экологические аспекты деятельности организации. Для этого необходимо решить проблему выполнения в практической работе требований нормативных правовых документов по бухгалтерскому учету.

При создании методической базы экологического учета необходимо предусмотреть следующее: квалификацию природных ресурсов как объектов учета; способы их оценки; учет обязательств по охране и восстановлению окружающей среды; требования, разъяснения и рекомендации к раскрытию данной информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности, а дополнительной – в пояснениях.

Организация экологического учета должна строиться на российской нормативно-правовой базе и международных стандартах охраны окружающей среды.

Субъекты, организующие экологический учет, должны обладать системой экологической состоятельности, включающей следующие элементы:

- 1) экологическую политику;
- 2) определение экологических обязательств;
- 3) оценку финансовых последствий природоохранных мероприятий;
- 4) открытость информации о природоохранной деятельности;
- 5) формирование и распространение «зелёной отчётности».

Информация о деятельности организации в сфере рационального природопользования, охраны окружающей среды и экологической безопасности должна отвечать требованиям:

- 1) оперативности, заключающейся в составлении экологической отчетности не реже одного раза в год;
- 2) достаточности: объем данных достаточен для принятия управленческих решений;
- 3) целенаправленности в решении конкретных задач;
- 4) экономичности получения и использования данной информации.

Два принципа должны определять ведение бухгалтерского экологического учёта: уместность информации, определяющую её возможностью воздействовать на принимаемые хозяйственные решения, и существенность, характеризующуюся степенью влияния на экономические решения. Если степень влияния факторов экологического характера меньше критериев существенности, то в ведении бухгалтерского экологического учёта в организации нет необходимости.

Данные экологического учета, например, в области охраны окружающей среды и использования ресурсов, все больше интересуют пользователей. Для целей удовлетворения их потребностей в отчёте о финансовых результатах следует, на наш взгляд, отражать следующие сведения:

- 1) доходы от реализации товаров и услуг экологического характера;
- 2) себестоимость экологически чистой продукции;
- 3) налоговые экологические платежи и сборы;
- 4) расходы на предотвращение загрязнения или отходов;
- 5) расходы по экологическому страхованию.

В бухгалтерском балансе может раскрываться величина основных средств природоохранного назначения, величина введённых защитных сооружений, сумма инвестиций в природоохранное оборудование, запасы экологически чистых материалов, товаров, готовой продукции в дополнительных строках раздела «Внеоборотные активы» для существенных активов. Задолженность по экологическим сборам и платежа, экологическому страхованию следует показывать в составе краткосрочных и долгосрочных обязательств бухгалтерского баланса.

Экологический аспект финансово-хозяйственной деятельности оказывает влияние на финансовый результат и на показатели отчетности. Например, несоблюдение норм экологического законодательства, касающихся утилизации отходов, может вызвать начисления штрафов.

Если затраты, относящиеся к экологическим видам деятельности, не могут быть оценены с достаточной степенью достоверности, то информация о возникших условных экологических обязательствах раскрывается в пояснительной записке к бухгалтерской (финансовой) отчетности. Несоблюдение экологического законодательства может повлиять на продолжительность деятельности организаций.

Таким образом, ведение бухгалтерского учета природоохранной деятельности, раскрытие экологического аспекта в отчетности повышает ее достоверность. Для их организации в субъектах экономики в системе бухгалтерского учета необходимо сформировать составляющие экологического учета: разработать методику учета экологических затрат и обязательств, содержание экологической отчетности, порядок проведения и методическое обеспечение экологического аудита.

Экологический учёт получит развитие и практическое воплощение только в том случае, если предприятие будет обязано по законодательству представить информацию о процессах природопользования. Необходимо учитывать и анализировать экологические затраты, а затем постепенно вводить сложные для определения категории затрат. В результате последовательно предпринимаемых действий можно построить и использовать систему учета экологических затрат.

Экологический учет на микроуровне – это область бухгалтерского учета, представляющая собой научно обоснованную систему сплошного и

непрерывного наблюдения, оценки, систематизации и обобщения информации об экономико-экологических процессах, возникающих в результате деятельности хозяйствующего субъекта. Основной целью экологического учета является представление пользователю достоверной, объективной информации об экологических затратах на охрану окружающей среды.

Использованные источники:

1. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 23.05.2016 № 149-ФЗ) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=198265&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.6845987688518844#0>
2. Об охране окружающей среды. Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 03.07.2016 № 353-ФЗ) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=200681&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.767707901238399#0>
3. Бухгалтерская отчетность организации. (ПБУ 4/99). Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н (в ред. от 08.11.2010 № 142н) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=107971&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.8639752059324857#0>
4. Расходы организации (ПБУ 10/99). Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (в ред. от 06.04.2015 № 57н) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/
5. О бухгалтерском учете, формировании и раскрытии в бухгалтерской отчетности информации об экологической деятельности организации. Письмо Минфина РФ № ПЗ-7/2011 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116672/
6. Баринова Е.В. Специфика учёта и аудита экологической информации, оказывающей влияние на бухгалтерскую (финансовую) отчётность предприятия [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://elibrary.ru/download/elibrary_21328521_87894112.pdf
7. Бушнева Т.В., Лихацкая Е.А. Экологический учет современной России [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://elibrary.ru/download/elibrary_24183547_48449075.pdf
8. Губайдуллина И.Н., Ишмеева А.С. Экологический учет как фактор экономической безопасности хозяйствующего субъекта [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/ekologicheskii-uchet-kak-faktor-ekonomicheskoy-bezopasnosti-hozyaystvuyuschego-subekta>
9. Ильичева Е.В. Экологический учет в условиях реализации политики экологической сбалансированности // Автореферат дис... д.э.н. - М.: 2010. - 48 с. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-ekonomika/a384.php>
10. Салахова Э.К. Современные проблемы организации социально-экологического учёта и составления отчётности [Электронный ресурс] //

УДК 338.984

*Коломиец А.О.
студент 4-го курса
Коган А.Б., к.э.н.
доцент*

*Новосибирский государственный
архитектурно-строительный университет (Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

КОНЦЕПЦИЯ СОЗДАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ТРОТУАРНОЙ ПЛИТКИ

Аннотация: Описываются проблемы создания малого бизнеса в Российской Федерации. Проводится сравнительный анализ организационно-правовых форм, которые могут быть использованы для создания бизнеса. Обосновывается концепция создания малого бизнеса по производству тротуарной плитки в г.Новосибирске.

Ключевые слова: малое предпринимательство, микропредприятие.

Деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства в России регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором указаны критерии отнесения предприятия к малому предпринимательству.

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесённые в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесённые в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее — индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства [1].

В России доля малого и среднего бизнеса составляет лишь порядка 21% от объема ВВП, хотя в развитых экономиках этот показатель превышает 50%. В нашей стране малый бизнес обеспечивает рабочими местами лишь 27% населения, в то время как в тех же странах ЕС этот показатель - 67%, а в США - 50%.

Микропредприятие — это один из следующих субъектов хозяйствования: индивидуальный предприниматель; частное предприятие; рыболовецкое крестьянское хозяйство, а иногда — общество с ограниченной ответственностью. Отнесение к другим категориям субъектов хозяйствования (например, к среднему и крупному бизнесу) возможно, если указанные выше граничные показатели не соответствуют установленным

нормам [2]. Микропредприятие по численности работников не превышает 15 человек, по выручке не превосходит 120 млн.р. в год.

Как правило, выделяют следующие сильные и слабые стороны малого бизнеса. К числу сильных сторон относят следующие:

1) малый бизнес наиболее мобилен в изменяющейся обстановке на рынке по сравнению с крупными предприятиями, переориентировать которые крайне сложно;

2) основными преимуществами малого бизнеса в отличие от крупного предприятия является относительная простота его организации, возможность принятия более гибких и оперативных решений, меньший объем первоначальных инвестиций, ориентация преимущественно на удовлетворение потребностей регионального рынка;

3) малый бизнес обладает особым потенциалом в сфере трудоустройства, ему свойственно вовлечение в рабочие процессы резервов рабочей силы, которые не могут быть задействованы в крупном производстве - это пенсионеры, студенты, домохозяйки, люди с ограниченными возможностями и др.;

4) малому бизнесу в случае необходимости легче переориентировать свое производство на другие товары или услуги. Но при этом они наиболее уязвимы в период кризиса, экономической нестабильности.

К слабым сторонам малого бизнеса обычно относят следующие [3]:

1. обучение персонала. Подготовка персонала для многих сфер деятельности малого бизнеса сегодня зачастую лежит на плечах самих бизнесменов. Только каждая пятая организация сегодня относительно легко может найти квалифицированных рабочих;

2. низкая доступность финансовых ресурсов. Представители малого бизнеса жалуются, что чем больше период, на который планируется привлечь заемные средства, тем меньше вероятность их получить. При этом каждый второй предприниматель отмечает, что главным препятствием для получения финансирования являются жесткие требования к обеспечению и неподъемно высокие ставки по кредитам;

3. низкая доступность земельных участков и недвижимости. Сегодня каждый второй производственный бизнес сталкивается с трудностями в ходе покупки или аренды земельных участков и производственных помещений;

4. сложность подключения к объектам энергетической инфраструктуры. Даже при высоких тарифах на энергоресурсы для большинства компаний новые подключения к энергосети недоступны;

5. административные барьеры и коррупция, наиболее сильно влияющие на малый бизнес;

6. Проблема социальной незащищенности работников. Под действием налогового давления часть предпринимателей пытается уйти от уплаты налогов. Зарплаты в конвертах становятся обыденностью даже при

благоприятных экономических условиях, а это серьезная проблема и значительная брешь в бюджете страны. Получая "черную" зарплату, работники лишаются социальных гарантий: получение заслуженной пенсии в старости, оплаты больничных листов и декретного отпуска.

Сегодня открытие малого бизнеса «с нуля» в России является трудно реализуемым. Проблемы получения стартового капитала для развёртывания производства серьезно осложняют реализацию действий начинающих предпринимателей, и, находясь в условиях неопределённости и риска не каждый готов рисковать собственными средствами для получения выгод в отдалённом будущем. Процентные ставки по кредитам, ориентированным на новый бизнес сегодня от двух ведущих банков «ВТБ-24» и «Сбербанк России» составляют 13,5% [4] и 14,48% [5] соответственно. Условия кредитования и суммы кредитов между банками также существенно различаются. При кредитовании вновь созданного бизнеса данные проценты являются весьма большими для предпринимателя, и существует риск их не возврата. По этой причине небольшая доля граждан сегодня решаются на такой ответственный поступок.

Первым автором настоящей работы рассматривается возможность создания малого бизнеса по производству тротуарной плитки в г. Новосибирске либо в г. Краснодаре. Для этого необходимо провести сравнительный анализ организационно-правовых форм хозяйственных субъектов, которые могут быть использованы для малого бизнеса. Акционерные общества для малого бизнеса не подходят, поскольку процедуры их создания, эмиссии акций и соответствующего обслуживания слишком затратны. Сравнение будет проведено между обществом с ограниченной ответственностью (ООО) и индивидуальным предпринимателем (ИП). Отразим результаты в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Плюсы и минусы ИП и ООО в 2016 году [6]

Форма бизнеса	ИП	ООО
Процедура регистрации	Простая (небольшой пакет документов + 800 рублей за госпошлину)	Более сложная (пакет документов в два раза больше + 4 000 рублей за госпошлину)
Юридический адрес	Регистрация осуществляется по адресу места жительства	Обязателен (арендуемое или собственное помещение, массовый адрес или домашний адрес учредителей)
Имущественная ответственность	Отвечает по обязательствам всем своим личным имуществом (даже после закрытия ИП). Исключением является только собственность, которую нельзя взыскивать по закону	Отвечает по обязательствам только в рамках имущества организации. Однако учредителей, участников и руководителей могут привлечь к субсидиарной ответственности

Налоги и платежи	Необходимо постоянно платить обязательные страховые взносы ИП. Все остальные налоги и платежи зависят от наличия работников и выбранной системы налогообложения	Не нужно ничего платить только при условии, что деятельность не ведется, работников нет, и на балансе не числится имущества. В остальных случаях величина налогов и платежей зависит от выбранной системы налогообложения и количества сотрудников
Работники	Можно вести деятельность без работников. После найма первого сотрудника необходимо встать на учет как работодатель. В остальном обязанности ИП и ООО как работодателей совпадают	Постановка на учет в качестве работодателя происходит автоматически сразу после создания ООО (т.к. в организации всегда есть как минимум один сотрудник – генеральный директор). В остальном обязанности ООО и ИП как работодателей совпадают
Престиж и репутация	В большинстве случаев с индивидуальными предпринимателями сотрудничают также как и с юридическими лицами	Есть ситуации, при которых организация – это единственно возможная форма сотрудничества (например, при участии в некоторых государственных тендерах)
Заккрытие и ликвидация	Заккрыть ИП гораздо проще, дешевле и быстрее чем ликвидировать ООО	Ликвидация ООО – процесс сложный и дорогой. В лучшем случае процедура закрытия длится не менее 4-х месяцев

Бизнес по производству тротуарной плитки будет открываться в форме ООО.

На сегодняшний день существуют следующие разновидности тротуарной плитки [7]:

1. Тротуарная брусчатка. Все большую популярность приобретает тротуарная брусчатка с наполнителем из гранитной крошки. Относительно легкая, тротуарная брусчатка отличается морозостойкостью, устойчивостью к воздействию внешней среды и агрессивных веществ, долговечностью и возможностью многократного использования. Это экологически чистый материал. Производители выпускают пиленую (все грани ровные), пилено-колотую (с ровными верхней и нижней гранями) и колотую тротуарную брусчатку. Верхняя грань пиленой и пилено-колотой тротуарной брусчатки может подвергаться термообработке. Такая тротуарная брусчатка не будет скользкой.

2. Тротуарная брусчатка с резиновым наполнителем. Новый вид

плитки, при изготовлении которого наполнителем служит резиновая крошка. За цвет «отвечает» наполнитель ЭПДМ, связующее вещество – полиуретановый клеевой состав. Технология производства пришла к нам из ФРГ. При исключительных эксплуатационных качествах, отличается простотой в укладке и мягкостью поверхности. Падение на нее не приведет к таким печальным последствиям, как на обычную тротуарную плитку. Это позволяет использовать тротуарную плитку с резиновым наполнителем для мощения детских и спортивных площадок.

3. Полимерпесчанная брусчатка. Новый на рынке строительных материалов материал. Три основных компонента смеси: полимер ПВД, песок и пигмент. Их связывание происходит после тщательного перемешивания под большим давлением. Цемент в состав смеси не входит. Легкий и долговечный. Прост в укладке. Диапазон температур, при котором разрешено его использование, позволит легко пережить Ледниковый период или Глобальное потепление – от -70°C до $+90^{\circ}\text{C}$. Не предназначен для мощения площадок для автотранспорта.

4. Тротуарная плитка с армированием. Для повышения прочности на растяжение и изгиб применяют армирование плоской проволочной арматурной сеткой. Такие плитки производятся только способом вибролитья. Для повышения эксплуатационных характеристик арматурная проволочная сетка заменяется на сетку из фибрина.

5. Тротуарная плитка с трехмерным рисунком, нанесенным способом фотопечати. Производители нашли технологию, которая позволяет использовать известный способ фотопечати для нанесения на поверхность любых трехмерных рисунков. До этого мы были знакомы с этим способом благодаря фотообоям, теперь будем иметь удовольствие любоваться красивыми картинками в саду на дорожках под нашими ногами. Технология требует использования специальных пресс-форм и покрытия, способного защитить рисунок от выгорания, атмосферных осадков, механического воздействия и с высокими противоскользящими свойствами.

Тротуарные плиты должны изготавливаться из тяжелого бетона и соответствовать требованиям ГОСТ 17608-91 и ТУ 5746-021-17446272-99. На данный момент в г. Новосибирск действуют более семьдесят производств тротуарной плитки [8], в г. Краснодар – более девяносто [9]. Средняя цена составляет 300 руб. за 1м^2 . В Новосибирске нет производства плитки с нанесением трехмерного рисунка.

Главный плюс создания бизнеса по производству плитки с трехмерным рисунком заключается в минимальных финансовых вложениях и безусловной окупаемости, так как аналогов такой плитки в мире пока еще просто нет. С помощью этого уникального изобретения, уже завоевавшего немало поклонников среди любителей оригинального экстерьера, можно воссоздать на площадке перед коттеджем или загородным домом лесную полянку с живыми цветами или горное озеро – изображение будет весьма трудно отличить от оригинала.

В центре мегаполиса тротуарная плитка с эффектом 3D тоже вполне уместна. Яркие, объемные рисунки перед входом в бар, клуб или магазин, несомненно, привлекут выгодных клиентов. Кроме того, трехмерная тротуарная плитка обладает достаточно высокими эксплуатационными характеристиками, отлично переносит ультрафиолетовое излучение, влагу и перепады температур [10].

В зимний период нужно помнить про уход за тротуаром или площадкой, вымощенной брусчаткой или тротуарной плиткой. Любая брусчатка и тротуарная плитка, изготовленная из бетона, боится соли и противоморозных реагентов, которыми посыпают тротуары. Разрушение структуры будет незначительным, но внешний вид будет испорчен, особенно это будет заметно на брусчатке или тротуарной плитке изготовленной по технологии «вибролитье», потому что она изначально имеет более гладкую поверхность и эстетический вид. Поэтому нужно снижать концентрацию реагентов и использовать песчано-соляную смесь. При этом, чем ниже температура на улице, тем больше должно быть соли в смеси [11].

Плитка производится из высококачественной цементно-песчаной смеси методом сухого вибропрессования. Вязкий (полусухой) раствор утрамбовывается в матрицу, на которую затем воздействуют при помощи вибрационной установки и крышки, устанавливаемой на форму. Получается типовая тротуарная плитка с обычной гладкой поверхностью. Следующий этап — нанесение на лицевую часть полимерного слоя с трехмерным изображением. Существуют такие способы нанесения рисунка:

- флексографическая печать — применяется фотополлимеризирующая основа или краска на резине. Трехмерный эффект достигается благодаря тому, что цветные элементы изображения как бы выдаются над светлыми или черными. Основные преимущества флексографической печати: дешевизна, возможность быстро и качественно производить большой тираж оттисков, высокая прочность и реалистичность;

- УФ-печать — метод является более дорогим, но ничем не отличается по качеству от предыдущего, поэтому использование его не всегда целесообразно. Позволяет получать картинку с высокой цветопередачей, так как для ее осуществления задействуется 4 основных и 2 переходных оттенка.

Технология производства 3d плитки предусматривает как самостоятельное изготовление оттисков с изображением, так и их отдельное приобретение.

После того, как стандартное изделие готово, в него впрессовывают нужный рисунок. Данный процесс выполняется под высоким давлением. Поверхность ее заливается высококачественным прозрачным полимером или эпоксидной термостойкой смолой. Следующий этап — уплотнение и выравнивание верхнего слоя, эти процессы осуществляются на том же прессе, с помощью которого оттиск с рисунком впечатывался в изделие.

После этого плитку подвергают воздействию холодной жидкости или воздушной струи из компрессора и извлекают из матрицы. Никакой

дополнительной обработки не требуется, отливка, состоящая из трёх надёжно соединённых между собой слоев полностью готова к эксплуатации.

Поверхность, на которой планируется расположить плитку, должна быть абсолютно ровной и сухой, допустимая влажность – 3-5%. Желательно, чтобы это был асфальт или бетон. Используются два вида клеевой смеси: сухая, которая продается в мешках, или готовая уже разведенная.

Установка красочной тротуарной плитки ничем не отличается от обычного процесса. Последовательность:

- с рабочей зоны убирается строительный мусор, трава и прочие габаритные предметы;
- создается макет тротуара или площадь для двора. Стоит отметить, что 30 см в глубину вполне достаточно для фундамента;
- фундамент заливается бетоном;
- на схватившийся фундамент насыпается цементно-песочная смесь;
- цементно-песочная смесь выравнивается по уровню;
- на выровненную поверхность кладется плитка в соответствии со всеми требованиями.

К достоинствам плитки с трёхмерным изображением можно отнести следующие:

1. неограниченное поле для экспериментов. В качестве рисунка можно использовать любую фотографию, любимое изображение и т. д.;
2. большое разнообразие форм, которые соответствуют всем государственным нормам. Самые популярные формы плитки: пятиугольник, шестиугольник, квадрат, треугольник и т. п. Стоит отметить, что форма не влияет на эксплуатационные качества плитки;
3. огромная сфера для применения. Материал с эффектом 3d можно применять на производстве, даче, возле коттеджей или около государственных построек; его можно использовать для оформления квартир и ванных комнат, с его помощью можно придать неповторимый интерьер улицам города;
4. высокая релевантность, т.е. соответствие между желаемой и действительно получаемой информацией и минимальные затраты на производство. Эксперты посчитали, что для полноценного оформления собственного дела по производству тротуарной плитки с трёхмерными рисунками достаточно иметь в кармане 300 тыс. рублей. Правильная организация бизнеса способствует его быстрой окупаемости (не больше года) [12].

Таким образом, можно сделать вывод о целесообразности дальнейших углублённых исследований эффективности инвестиций в создание в г.Новосибирске малого бизнеса по производству тротуарной плитки с 3D печатью.

Вложение денег в малый бизнес по производству тротуарной плитки

может осуществляться только при наличии финансовой эффективности. Поскольку существует множество способов создания такого бизнеса, то необходимо выбрать наиболее эффективный из них. Все эти способы создания бизнеса нужно рассматривать, как множество разнопараметрических инвестиционных проектов, т.е. таких, у которых одновременно отличаются и суммы вложений и расчётные периоды и ежегодные выгоды. Оценивать эффективность таких инвестиций необходимо на основе т.н. индекса скорости удельного прироста стоимости, представляющего собой отношение чистой текущей стоимости к производству инвестиций и расчётного периода [13].

Использованные источники:

1. Малое предпринимательство [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Малое_предпринимательство
2. Микропредприятие [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fb.ru/article/144897/mikropredpriyatie---eto-subyekt-malogo-biznesa>
3. Проблемы развития малого бизнеса [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://o-malom-biznese.ru/article/problemy_razvitiya_malogo_biznesa/
4. "ВТБ-24": Инвестиционное кредитование [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vtb24.ru/company/credit/investment/>
5. "Сбербанк России". Кредит "Бизнес-проект" [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/credits/new/biznes-proekt
6. Разница ООО и ИП [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.malyi-biznes.ru/ip-ili-ooo/>
7. Виды тротуарной плитки [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bouw.ru/article/kakie-vidi-trotuarnoy-plitki-bivayut>
8. Яндекс-карты. Производители тротуарной плитки в г. Новосибирск [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://yandex.ru/maps/65/novosibirsk/>
9. Яндекс-карты. Производители тротуарной плитки в г. Краснодар [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://yandex.ru/maps/35/krasnodar/>
10. Тротуарная плитка с эффектом 3D [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bizoomie.com/effektnyj-zarabotok-na-trotuarnoj-plitke-s-effektom-3d/>
11. Брусчатка тротуарная в зимний период [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pkeurodekor.ru/index.php/stati/item/bruschatka-trotuarnaya-plitka-ukhod-v-zimnij-period-3>
12. Современная трёхмерная плитка [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://promptu.ru/plitka-trotuarnaya/3d-plitka-obshhie-svedeniya>
13. Коган А.Б. Обоснование показателей для сравнения эффективности разнопараметрических реальных инвестиций / А.Б. Коган, М.С. Соппа // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2014. №4 (87). С.191-197.

Кондакова К.С.
студент магистратуры 3 курса
факультет ГМУ и ЭХ
Иващенко Т.Н.
научный руководитель
РАНХиГС Орловский филиал
Россия, г. Орёл

АНАЛИЗ ОКУПАЕМОСТИ ПРИ ПЕРЕРАБОТКЕ ОТХОДОВ БУМАГИ И КАРТОНА В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация:

Статья посвящена отходам макулатуры. Отходы бумаги и картона является одним из видов отходов, которые при переработке, преобразовываются во вторичное сырье. В настоящее время годовое производство только двух видов продукции - бумаги и волокна на основе целлюлозного сырья - в пять-шесть раз превышает объем выпуска синтетических полимерных материалов. Рост доли макулатуры в ТБО не привел к увеличению использования ее в промышленном секторе экономики. Технология, которая используется при производстве теплоизолирующих материалов, позволяет использовать любой вид макулатуры бесплатно.

Ключевые слова: отходы бумаги и картона, макулатура, переработка, вторичное сырье, производство, синтетические материалы, теплоизолирующие плиты.

Отходы бумаги и картона является одним из видов отходов, которые при переработке, преобразовываются во вторичное сырье и в дальнейшем используется при производстве макулатуры. Количество, макулатуры, которая используется при производстве различных видов продукции зависит от уровня цен на первичное сырье, такие как растительный полисахарид и древесная масса. Еще одним решающим фактором при работе с отходами картона и бумаги, является спрос на произведенную продукцию.

Кроме этого макулатура может быть использована как вторсырье малыми предприятиями для производства теплоизоляционных материалов, бугорчатых прокладок, материалов строительного назначения.

В настоящее время годовое производство только двух видов продукции - бумаги и волокна на основе целлюлозного сырья - в пять-шесть раз превышает объем выпуска синтетических полимерных материалов. Это соотношение увеличивается еще больше при учете использования целлюлозных материалов в строительстве.

Количество макулатуры в отходах будет увеличиваться. Поскольку целлюлозный материал универсален, он широко применяется для изготовления полиграфической продукции, упаковки, тепло- и электроизоляции и т.п. Однако необходимо учитывать, что на характеристики отходов целлюлозного материала оказывают влияние:

- фактор времени;
- соли тяжелых металлов;
- влага;
- загрязненность гидрофобизирующими пропитками.

Рост доли макулатуры в ТБО не привел к увеличению использования ее в промышленном секторе экономики. Объем макулатуры в производстве продукции за пять последних лет упал в 16,5 раза, однако уровень использования макулатуры по отношению к объемам ее образования снизился в целом с 22,6 до 3,3%.

Макулатура (бумажная и текстильная) является отличным вторичным сырьем в бумажном производстве, способствуя одновременно уменьшению вырубки лесов (1 млн. т. бумажной макулатуры сохраняет от вырубки 60 га леса).

Согласно последним данным Академии Конъюнктуры промышленных рынков, объем сбора макулатуры каждый год растет на 5%. Такая стабильная тенденция повышения обусловлена сложившейся структурой спроса и предложения на данном рынке, а также стабильным развитием основных отраслей потребления макулатуры (производство различных видов картонов и кровельных материалов).

В структуре потребления макулатуры российскими производителями картонов, кровельных материалов и другой продукции преобладает доля макулатуры марки 5б (отходы производства и потребления гофрированного картона и бумаги), объем потребления которой охватывает около 58,3% общего объема потребления. Значительную долю в структуре потребления составляет макулатура марок 7б (17,9%), 6б (8,8%) и 8в (7,3%). Совокупный объем потребления макулатуры марок 5б, 6б, 7 и 8в охватывает около 92,4% общего объема потребления.

Эффективность способа переработки отходов картона и макулатуры можно оценить при помощи разности между затратами на переработки завода и непосредственно затратами от самой переработки. Основные затраты собираются из следующих составляющих:

1. Сырье и материалы
2. Транспортные расходы
3. Затраты на энергоресурсы
4. Фонд оплаты труда
5. Отчисления и налоги от ФОТ
6. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования.

В Орловской области переработки отходов макулатуры и картона осуществляет предприятие ООО «Экология». На данном предприятии используется специализированное оборудование, при помощи которого организация производит полимерно-бумажную плитку (НИЦПУРО).

На основании всего выше сказанного, можно сделать вывод о том, что цена на переработанный отход картона и бумаги является завышенной. Но,

технология, которая используется при производстве теплоизолирующих материалов, позволяет использовать любой вид макулатуры бесплатно. В этом случае, все затраты, произведенные при переработке окупилась в течении 2.5 лет. Если полученную продукцию реализовывать по цене, равной 16 рублей на мЗ, то прибыль предприятия составила бы 1446 тысяч рублей.

Снизить затраты можно также при использовании более дешевого тепла на технологический процесс. Так, предприятию ОО «Экология, при сжигании медицинских отходов использует специализированную печь, которая вовремя своей работы вырабатывает электроэнергию. Тем самым, данная энергия может быть направлена на процесс переработки отходов картона и бумаги. Это позволить снизить период окупаемости до 2 лет.

На основании всего выше сказанного, можно сделать вывод о том, что переработка картона и бумаги является достаточно прибыльным процессом. Однако, при работе с макулатурой, необходимо тщательно оценивать свои возможности и правильно подбирать все необходимые ресурсы для переработки.

Целесообразно, также, отметить, что производство плит будет выгодным только при использовании различной видов макулатуры, которая принимается на утилизацию бесплатно и с использованием дешевого источника тепла.

Использованные источники:

1. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник/ М.В.Косолапова, В.А. Свободин. – М.: Дашков и К, 2016 – 248 с.
2. Пурим, В.Р. Бытовые отходы. Теория горения. Обезвреживание. Топливо для энергетики: учебник. – М.: Энергоатомиздат, 2014. – 253 с.

УДК 33

Кондакова К.С.
студент магистратуры 3 курса
факультет ГМУ и ЭХ
Иващенко Т.Н.
научный руководитель
РАНХиГС Орловский филиал
Россия, г. Орёл

ПРОБЛЕМЫ УТИЛИЗАЦИИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация:

Статья посвящена проблемам утилизации отходов в Орловской области. Развитие технического прогресса и увеличение численности населения, привело к появлению серьезных проблем в области экологии. В последнее десятилетие наблюдается значительный прирост объема образования отходов производства и потребления, включающих в себя

такую категорию как опасные отходы. Неправильное размещение и складирование данных видов отходов влечет за собой возгорание свалок и выбросов углекислого газа и вредных веществ в атмосферу, что приводит к различным видам, заболеваний

Ключевые слова: Утилизация, твердые бытовые отходы, экологические проблемы, складирование ТБО.

Появление проблем в области экологии связано со стремительным развитием технического обеспечения, а также нерациональное использование природных ресурсов. Данное нарушение проявляется в ухудшении экологии в стране и климатических изменениях.

С увеличением численности населения нестепенно стал увеличиваться объем производимых бытовых отходов, которая так или иначе ежедневно присутствую в жизни человека. Особенно ярко эта проблема выражена в крупных городах. Накопление твердых бытовых отходов в таких городах в среднем достигает до 250 – 300 кг в год и ежегодно этот объем продолжает расти в среднем на 4-6 %. Такое количество потребляемых отходов превышает скорость роста населения в среднем в 3 раза⁸⁶.

На сегодняшний день на территории России накопилось порядка 120 млрд. тонн промышленных и бытовых отходов. Потому целесообразно считать, что одной и самой основной проблемой ухудшения экологической обстановки страны является увеличение объема твердых бытовых отходов.

Также, за последние 10 лет наблюдается рост объема опасных отходов до 7 млрд. тонн ежегодно.

К сожалению, проблема роста объема отходов различных классов опасности затрагивает и Орловскую область. Потому как, состояние природы и здоровья граждан, проживающих на территории региона, оценивается как неудовлетворительное по целому ряду показателей, однако решению этих вопросов на региональном уровне пока не уделяется должного внимания. Существует множество факторов, влияющих на экологическое состояние города Орла и Орловской области.

Города Орел, Мценск, Ливны остаются центрами образования и накопления основного количества отходов в области. За год образовалось около 1 млн. т отходов всех классов опасности и только 46,1% использовано и обезврежено. На территории области зарегистрировано 38 объектов, на которых размещено более 200 т ядохимикатов и пестицидов с просроченным сроком хранения или запрещенных к применению. Ситуация с ядохимикатами и пестицидами крайне угрожающая. Ежегодно в области накапливается до 80 тыс. вышедших из строя ртутьсодержащих ламп, которые вывозятся на утилизацию в другие регионы России.

Размещаются все отходы на полигоне захоронение ТБО и ПО, который

⁸⁶Министерство природных ресурсов [Электронный ресурс] (сайт) / URL: <http://www.mnr.gov.ru/> (дата обращения 18.03.2014г.)

находится по адресу: г. Орёл, ул. Итальянская, 33. Общий объем накопленных отходов составляет более 12 млн. тонн.

Весь участок полигона разбит на рабочие карты, что является местом захоронения отходов. По завершению рабочего дня по вновь прибывшим отходам проходит бульдозер, тем самым утрамбовывая отходы в почву слоем высотой в 0,5 метров. Уплотненный слой ТБО высотой 2 м. изолируется слоем грунта толщиной 0,25 м.

В Орловской области существует только одно предприятие, у которого имеется специализированное оборудование, том числе печи, на полигоне для обезвреживания ряда видов отходов. Сюда входят: нефтесодержащие отходы, полимеры, автошины и резинотехнические изделия.

На основании всего выше сказано, можно сделать вывод о том, что единственный полигон в Орловской области не соответствует всем необходимым требованиям и мерам санитарно-экологического законодательства. Его эксплуатация ведется с нарушением положений «Инструкции по проектированию, эксплуатации и рекультивации полигонов для твердых бытовых отходов» и санитарных правил СП 2.1.7.1038-01 «Гигиенические требования к устройству и содержанию полигонов для твердых бытовых отходов».

К основным нарушениям следует отнести: отсутствие ограждения территории полигона, проведение выборочного, а не сплошного радиационного контроля, отсутствие ванны для дезинфекции колёс мусоровозов, случаи возгорания отходов с выбросом в атмосферу токсичных соединений, плохое состояние дорог к картам, отсутствие весового контроля.

Помимо проблемы складирования твердых бытовых отходов, существует проблема вывоза ТБО на полигон. Это связано с тем, что на предприятиях, занимающихся вывозом ТБО не хватает мусорных машин, а также существует несоответствие количества контейнеров возле домов.

Исходя из прогнозов численности населения, объемов мусорообразования и наличия в структуре ТБО крупногабаритных отходов (КГО) необходимо увеличение количества бункеров - мусоронакопителей до 61 к 2016 году и до 76 к 2025 году.

На основании произведенных выше расчетов целесообразно провести что оснащение жилого сектора и хозяйствующих субъектов стандартными мусорными контейнерами в соответствии с данными таблицы 1.

Таблица 1 – Динамика оснащения жилищного фонда стандартными мусоросборочными контейнерами до 2025 года.

Год	Объем образующихся ТБО, куб.м./год		Количество контейнеров, шт.	
	От населения	От организаций	Для населения	Для организаций
2012	419867,8	488284,5	2013	2341

2015	435842,5	526485,6	2268	2781
2016	491609,3	745241,4	2357	3573
2025	673961,5	883708,5	3231	4237

В настоящее время в городе Орле прием и переработка отходов классов «Б» и «В» производится ООО «Экология», эксплуатирующим вблизи полигона ТБО и ПО установку для утилизации медицинских отходов ОС-Т100-У производительностью 12 тонн в сутки.

Для города Орла рекомендуется следующая схема обращения с медицинскими отходами. Отходы класса «Б» и «В» необходимо собирать в специализированные пакеты, которые перед транспортировкой запечатываются при помощи герметизированной липкой ленты. Если количество отходов будет превышать 12 кг, то образовавшиеся отходы целесообразно будет упаковать в два пакета, во избежание разрыва. Далее пакеты с отходами помещаются в контейнера для перевозки отходов и перегружаются в специализированный транспорт ГАЗ 2705 («Газель») с герметичным кузовом, после чего подвергаются прессованию.

Для оперативности работы по вывозу таких отходов необходимо увеличить количество машин на 4 единица к 2018 году.

На основании всего выше сказанного можно сделать вывод, что на сегодняшний день перед населением Орловской области особенно остро стоит проблема твердых бытовых отходов. Данная проблема глобальна, потому как неправильное хранение и несвоевременный вывоз и утилизация отходов приводит к ухудшению как экологии в Орловской области, так и здоровья человечества, а это, в свою очередь приводит к серьезным заболеваниям и уменьшению численности населения.

Использованные источники:

1. Министерство природных ресурсов [Электронный ресурс] (сайт) / URL: <http://www.mnr.gov.ru/> (дата обращения 18.03.2014г.)
2. Клинков А.С. Утилизация и переработка твердых бытовых отходов: учеб. Пособие - Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2015. – 100 экз. – 188 с

УДК 336.74

JEL: G20

*Коречков Ю.В., доктор экономических наук
профессор*

*Международная академия бизнеса и новых технологий
Россия, г. Ярославль*

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОЛЕВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ГОСБАНКА СССР В ПРИБАЛТИКЕ В 1939-1940 ГГ.

Ключевые слова. Прибалтика, деньги, кредит, финансы, война, Госбанк СССР.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности деятельности полевых учреждений Госбанка СССР в прибалтийских странах в 1939-1940 гг.

Выявлена специфика материального обеспечения банковских учреждений. Показан порядок осуществления операций полевыми банками.

Koreshkov Yuri Viktorovich

doctor of economic Sciences, Professor

International Academy of business and new technologies (Yaroslavl)

FEATURES THE ACTIVITIES OF FIELD INSTITUTIONS OF THE STATE BANK OF THE USSR IN THE BALTIC STATES IN 1939-1940

Key words. The Baltic States, money, credit, finance, war, the USSR state Bank.

Abstract. In the article the peculiarities of the activities of field institutions of the USSR state Bank in the Baltic countries in 1939-1940 specifics material security of banking institutions. Shows the procedure of field banks.

Полевые учреждения Госбанка СССР в Прибалтике совершали широкий круг финансово-кредитных операций [1]. Был использован опыт первых полевых банков [2]. Калининской областной конторой Госбанка была сформирована полевая контора № 12. По распоряжению штаба Калининского военного округа полевая контора № 12 прибыла в Латвию к месту службы по обслуживанию войсковых частей 2 особого стрелкового корпуса 12 декабря 1939 г. Согласно приказа по корпусу № 11 от 13 декабря обслуживание Либавского гарнизона было возложено на полевую контору в составе: начальник - В.Н. Кружков, ст. бухгалтера - Е.Г. Кузьмина, А.Н. Никифорова, Н.Ф. Киянова, гл. кассир - П.Н. Сергеенков, кассир - П.С. Лисицын, должности гл. бухгалтера и уборщицы были вакантные. В Вентспилс (Виндаву) была направлена полевая касса № 4 (начальник - А.Д. Торочков, ст. бухгалтер - П.П. Хатинский, бухгалтер-кассир - Е. Пояркова), в Лигуты - полевая касса № 5 (начальник - С.Л. Иванов, ст. бухгалтер - Л.М. Некрасова, бухгалтер-кассир - Е.Д. Гуляева), в Ваньоду - полевая касса № 6 (начальник Ф.М. Ремизов, ст. бухгалтер - Н.И. Ерохина, бухгалтер-кассир - Л.П. Болдырева). Для обслуживания Либавского гарнизона командование выделило для конторы крайне неудобное здание, состоящее из 2-х небольших узких комнат и 2-х кухонь. В одной из кухонь пришлось разместить кассу, в одной из комнат оперативный отдел, во второй проходной комнате поместились сотрудники по вкладным операциям. Переоборудовать здание, которое до прихода советских войск обслуживало почтовую голубиную станцию, по заключению инженеров-строителей было нецелесообразно. Руководством полевой конторы был поставлен вопрос перед командованием о предоставлении другого помещения.

В июле 1940 г. в связи с переездом штаба корпуса по распоряжению командования полевая контора № 12 была переведена в г. Ригу. Обслуживание воинских частей морского соединения, находившихся в Либавском гарнизоне, было возложено на полевую кассу № 5 с передачей на ее баланс текущих счетов. В связи с увеличением работы полевой кассы в ее состав из конторы был передан один старший бухгалтер. Сама полевая контора стала

работать в составе 4-х человек. После того, как из полевой кассы № 4 в СССР были откомандированы по болезни два работника, положение дел с обслуживанием воинских частей резко усугубилось. К тому же начальником финансового отдела 3 армии был поставлен вопрос о создании 5 полевых касс вместо трех, которые должны были находиться в Либаве, Виндаве, Двинске, Рокшиксе и Екабпилсе. Имея небольшой штат работников, которых нельзя было своевременно отпускать даже в отпуски, личный состав полевой конторы № 12 и подотчетных ей полевых касс полностью справился с возложенными на них задачами банковского обслуживания войск.

Полевая контора № 18 была сформирована в Белоруссии и начала свою работу в Литве лишь в феврале 1940 г. Задержка была вызвана затягиванием в оформлении документов штабом Белорусского особого военного округа, который для переезда через границу готовил пропуска, а требовалось оформлять заграничные паспорта. 28 января 9 человек военнообязанных выехали в Литву, прибыли к месту назначения только 2 февраля, так как из-за отсутствия сообщения через границу четверо суток пришлось жить на нашей пограничной станции Гудогай. Для перевозки вещей была нанята подвода, на которой переехали границу. По словам начальника конторы В.А. Воронова, "до первой пограничной литовской станции Шумск шли пешком и на себе тащили свои чемоданы", в которых находился "аварийный запас" операционных бланков и книг.

Операции контора начала 5 февраля 1940 г. в составе начальника В.А. Воронова, главного бухгалтер - А.И. Болтуца, ст. кассира Н.Ф. Самца и трех начальников касс, так как открыть работу отдельных касс из-за отсутствия вольнонаемных работников было невозможно. Основное имущество конторы было доставлено только 17 февраля вездеходом, ездившим за почтой. Летом 1940 г. полевая контора находилась в г. Новые Вилейки.

Первоначально полевая контора размещалась в комнате, в которой удалось поставить два стола и шкаф. Особенно сдерживалась аккумуляция выручки спецвоенторга, имевшего в большинстве магазинов и ларьков по одному работнику, которые не могли доставить деньги за 100-150 км. Развернуть работу полевых касс в Литве смогли лишь к концу апреля. В частности, полевая касса № 8 начала функционировать только 29 апреля 1940 г.

Для работы полевых банков в Прибалтике 17 декабря 1939 г. была утверждена "Инструкция по бухгалтерскому учету операций в полевых конторах Госбанка СССР и подотчетных им полевых кассах, находящихся на территории Эстонии, Латвии и Литвы" № 2014. В соответствии с ней на полевые конторы возлагался прием, хранение, выдача и учет поступающих к ним советской (в рублях) и местной валюты (в эстонских кронах, литовских литлах, латвийских латах), снабжение воинских и военно-морских соединений, частей и учреждений денежными средствами. Кроме того, производилось снабжение организаций спецвоенторга денежными средствами в местной валюте и рублях, а также инкассация выручки и

перевод ее в СССР через УИНО Госбанка СССР.

Все расчеты с УИНО они осуществляли через полевые конторы Госбанка СССР. Полевые конторы Госбанка СССР в Прибалтике осуществляли бухгалтерский учет по двойной системе по нижеследующей схеме балансовых счетов (табл. 1):

Таблица 1

Схема балансовых счетов

Условное цифровое обознач. счетов	Название счетов
8	Госрасходы по бюджету СССР
18	Касса в рублях
22	Инвалюта
23	Корреспонденты в инвалюте
24	Расчеты с клиентами в инвалюте
60	Расчетные счета предприятий НКВнуторга
146	НКСвязь по эксплуатации
147	НКСвязь по переводным операциям
155	Текущие счета учреждений на госбюджете
161	Простые текущие счета в рублях
196	Корреспонденты в рублях
210	Разные лица и учреждения
214	Невыплаченные переводы
217	Дебиторы по аккредитивам по заграничным операциям
218	Кредиторы по аккредитивам по заграничным операциям
251	Операционные доходы
252	Операционные расходы
267	Расчеты между патронирующей полевой конторой и полевыми кассами

Кроме того, велись следующие внебалансовые счета: 427 - “переходящие ценности”; 475 - “кредиты по госбюджету” ; 481 - “чековые книжки”. Значение этой системы бухгалтерских счетов заключается в том, что она послужила основой плана счетов бухгалтерского учета, применявшегося в Великую Отечественную войну и в последующие годы [3]. Кроме того, впервые в банковском деле был определен учет заграничных операций, который использовался в полевых банках и в 1944-1945 гг. за пределами СССР [4].

Полевые конторы Госбанка СССР в Прибалтике в 1939-1940 гг. кроме вышеперечисленных выполняли и другие операции: прием, выдачу и учет денежных вкладов военнослужащих в рублях и местной валюте; переводы военнослужащих в местной валюте в СССР через УИНО; оплату денежных переводов и выплату по аккредитивам УИНО в рублях и местной валюте; обмен (покупку) валюты на рубли по курсу Госбанка СССР. Переводы от военнослужащих в рублях в СССР осуществлялись почтовыми учреждениями. Обмен рублей на местную валюту (продажа валюты) запрещался. Полевые кассы выполняли те же функции, что и полевые конторы, но не имели непосредственных корреспондентских операций с УИНО Госбанка СССР, не вели бюджетных счетов и имели в связи с этим

сокращенную номенклатуру баланса.

Использованные источники:

1. Коречков Ю.В. История банковского дела в Российской армии.- М.: Центральный банк Российской Федерации; Международный университет бизнеса и новых технологий (МУБиНТ). Ярославль, 1997. С. 3.
2. Коречков Ю.В. Денежное обеспечение Русской армии в начале XX века // Экономика и социум. 2016. № 11-1 (30). С. 738-741.
3. Коречков Ю.В. О создании и деятельности полевых учреждений Госбанка СССР / Банка России // Деньги и кредит. № 2016. № 8. С. 64-69.
4. Заставнюк В.П., Коречков Ю.В. Банковское обеспечение войск в победном 1945 // Деньги и кредит. 2007. № 5. С. 11-18.

УДК 336.74

JEL: G20

*Коречков Ю.В., доктор экономических наук
профессор*

*Международная академия бизнеса и новых технологий
Россия, г. Ярославль*

**ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЕВЫХ
УЧРЕЖДЕНИЙ ГОСБАНКА СССР В 1939-1940 ГГ.**

Ключевые слова. Институциональное обеспечение, деньги, кредит, финансы, война, Госбанк СССР.

Аннотация. В статье рассмотрены отдельные институциональные основы деятельности полевых учреждений Госбанка СССР. Выявлены проблемы в организации банковского обслуживания войск в 1939 г. Показана организация взаимодействия полевых банков с различными органами Советского командования.

Korechkov Yury Viktorovich

doctor of economic Sciences, Professor

International Academy of business and new technologies (Yaroslavl)

**INSTITUTIONAL SUPPORT OF FIELD INSTITUTIONS OF THE
STATE BANK OF THE USSR IN 1939-1940**

Key words. Institutional support, money, loan, Finance, war, the USSR state Bank.

Abstract. The article describes some of the institutional framework of the activities of field institutions of the USSR state Bank. Identified problems in the banking troops in 1939 Shows the field organization of interaction of banks with bodies of the Soviet command.

Институциональное обеспечение предполагает нормативно-правовые основы деятельности организаций, система регулирования, решения проблем и т.д. Основы системы денежного обеспечения войск были создана в начале XX века [1].

В "Инструкции" № 2014 были подробно рассмотрены операции по

каждому счету, порядок отражения по учету доходов и расходов полевого банка, организации военных расходов [2]. На каждое первое число месяца полевые кассы по данным "Журнала-главной" составляли оборотную ведомость за истекший месяц, два экземпляра которой отсылались в контору. Полевые конторы в сводном виде по кассам и свою месячную оборотную ведомость (с приложением одного экземпляра ведомостей полевых касс) не позднее 5 числа направляли в УИНО Госбанка СССР. Денежными средствами полевые банки подкреплялись УИНО Госбанка СССР через торгпредства СССР, от прибалтийских банков в местной валюте и от Ленинградской, Белорусской и Калининской контор Госбанка в рублях.

Составлялись расчеты подкреплений. В частности, уже к 17 января 1940 г. полевая контора № 12 была полностью подкреплена в латвийских латах. По расчетам УИНО для зачисления "на текущий счет соединений Морозова требуется 2 086 590-72, подкреплено (26 декабря, 14 и 15 января) - 1 540 000, получено от спецвоенторга - 19 872-64, требуется подкрепить 526 718-08 лат". В соответствии с этим расчетом 17 января 1940 г. было выслано подкрепление в сумме 500 000 латвийских лат. Причем обращалось внимание, что в целях аккумуляции выручки необходимо принять все меры к развертыванию торговли спецвоенторга и вкладных операций.

В дальнейшем подкрепление полевых банков происходило регулярно. Потребности обслуживания войск вынуждали руководство финансовых органов обращаться в Госбанк. Например, в письме начальника финотдела Лазарева и военного комиссара Полякова от 16 января 1940 г. в Правление Госбанка СССР говорится: "Вторично просим подкрепить наличными деньгами полевую контору № 12 в сумме 1 000 000 рублей. Кроме того, полевая контора просит 1 800 000 руб. для выдачи по заявкам частей МВФ".

Первоначально возникали проблемы с доставкой денег. Ленинградская облконтора Госбанка 3-4 раза в месяц подкрепляла полевую контору № 8. В письме начальника отдела инкассации и перевозки ценностей облконторы Лебедева 24 января сообщалось, что денежные суммы по указанию штаба Ленинградского военного округа (ЛВО) доставлялись на Балтийский вокзал г. Ленинграда и сдавались в вагоне в упакованных мешках без пересчета по ребрам маршрутному фельдъегерю по предъявлению постоянной доверенности на право получения корреспонденции с составлением акта. Ценности в сумме до 2 000 000 руб. направлялись с недостаточной охраной (2 человека), причем последние, кроме доставки ценностей, выполняли работу по приему, доставке и сдаче корреспонденции. В письме начальника полевой конторы № 8 в Эстонии Ковалева указывалось, что в связи с отсутствием в Таллине наших войсковых частей, доставка эстонских крон от Эсти-Банка до полевой конторы охраной не обеспечена и самому "приходится выполнять роль охраны, как имеющему оружие".

Транспортировка баулов с деньгами из-за того, что торгпред имел только одну постоянно занятую легковую машину, производилась на случайном транспорте, чаще всего на такси. Доставка подкрепления в полевые

кассы из конторы, как в рублях, так и в эстонских кронах, производилась лично начальником полевой конторы в сопровождении кассира конторы, и только в редких случаях в сопровождении стрелков. Для доставки подкрепления в полевую кассу № 1, находившуюся на острове Эзель, приходилось "ехать поездом до залива, через залив на лошадях и затем 85 км на автобусе". Основной причиной необеспеченности охраной перевозок называлось отдаленность корпуса.

Сложности были и в доставке денег в полевую контору № 12. В докладной записке начальника отдела инкассации и перевозки ценностей Калининской облконторы Госбанка И.И. Цветкова от 4 января 1940 г. говорилось, что доставка 1 500 000 рублей прошла с большими трудностями и могла принести большие неприятности. Штабом Калининского военного округа были выданы проездные документы для проезда 5 человек и литер на провоз 21 места груза по территории СССР. Документов на право провоза ценностей по территории Латвии не выдавалось. При переходе в состав поезда на ст. Зелупа для проезда по Латвии чиновники таможни предложили сдать груз в таможенный вагон либо разрешить досмотреть груз и оплатить стоимость багажа. И только "при содействии их военного коменданта и при нашей вежливой настойчивости" удалось погрузить груз (21 место) в пассажирский вагон 2-го класса и доехать до г. Риги.

Правлением Госбанка СССР был поставлен вопрос перед НКО СССР о "безусловной охране денег и ценностей от момента их получения до сдачи" в полевые банки, который был разрешен: для получения подкрепления и в иных аналогичных случаях командование воинских соединений и частей выделяло транспорт и вооруженную охрану.

Полевые банки в Прибалтике тесно сотрудничали с уполномоченными Госбанка СССР (Эстония - Симакин, Латвия - Теплов, Литва - Шаповал), которые также находились за границей. Для регулирования банковской деятельности Правлением Госбанка были назначены специальные уполномоченные - заместители председателя Правления: в Латвию - В.С. Геращенко, в Литву - А.А. Возяков, в Эстонию - А.С. Чистяков. Наряду с организацией банковской системы Прибалтийских республик, ставших впоследствии советскими, они косвенно занимались вопросами функционирования полевых контор. В частности, в докладе уполномоченного Госбанка по Литве говорилось, что полевой конторе в феврале сложно было организовать свою деятельность из-за отсутствия вольнонаемных работников и плохих условий для работы. Был поставлен вопрос о выделении легковой автомашины.

В то же время возникали проблемы во взаимодействии с торгпредствами СССР в Прибалтике. Так, из переведенных в январе 1940 г. через Латвиас Банк для подкрепления кассы полевой конторы № 12 1 600 000 латвийских лат торгпредом в Латвии Терентьевым без разрешения Госбанка СССР было задержано 400 000 лат для расчетов с иносфирмами за купленное продовольствие. При переводе на торгпредство СССР в Литве подкреплений для

полевой конторы № 18 150, 300 и 500 тыс. лит в мае-июне 1940 г. УИНО Госбанка указало в этих переводах целевое подкрепление "на строительство". В результате торгпредство "не хотело за счет этих средств оплачивать счета за продукты и выдавать полевой конторе наличными на выплату заработной платы". После настойчивых требований Госбанка СССР все проблемы были решены, задержек в поступлении денежных средств в полевые банки не происходило [3].

Использованные источники:

1. Коречков Ю.В. Денежное обеспечение Русской армии в начале XX века // Экономика и социум. 2016. № 11-1 (30). С. 738-741.
2. Коречков Ю.В. О создании и деятельности полевых учреждений Госбанка СССР / Банка России // Деньги и кредит. № 2016. № 8. С. 64-69.
3. Коречков Ю.В. История банковского дела в Российской армии.- М.: Центральный банк Российской Федерации; Международный университет бизнеса и новых технологий (МУБиНТ). Ярославль, 1997. С. 19.

УДК 336.74
JEL: G20

*Коречков Ю.В., доктор экономических наук
профессор*

*Международная академия бизнеса и новых технологий
Россия, г. Ярославль*

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПОЛЕВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ГОСБАНКА СССР В ПРИБАЛТИКЕ В 1939-1940 ГГ.

Ключевые слова. Кредит, финансы, война, Госбанк СССР, Прибалтика.

Аннотация. В статье рассмотрен ввод советских войск в Прибалтику по соглашению с правительствами прибалтийских республик в 1939 г. Показано создание системы полевых банков в прибалтийских республиках. Выявлены особенности организации банковского дела в Вооружённых Силах СССР в 1939 году.

*Korechkov Yuri Viktorovich
doctor of economic Sciences, Professor*

International Academy of business and new technologies (Yaroslavl)

THE FUNCTIONING OF FIELD INSTITUTIONS OF THE STATE BANK OF THE USSR IN THE BALTIC STATES IN 1939-1940

Key words. Credit, finance, war, the state Bank of the USSR, the Baltic States.

Abstract. The article considers the Soviet invasion of the Baltic States by agreement with the governments of the Baltic republics in 1939, Shows the creation of a system of field banks in the Baltic republics. Peculiarities of organization of banking in the Armed Forces of the USSR in 1939.

Осенью 1939 г. советские войска были введены на территорию прибал-

тийских республик Литвы, Латвии и Эстонии. Ввод войск осуществлялся в соответствии с договорами между Советским руководством и правительствами прибалтийских республик. В частности, по "Соглашению между представителями командования РККА СССР и представителями Литовского правительства о размещении войсковых частей СССР на территории Литовской республики" части войск СССР общей численностью до 20000 человек размещались на территории Литвы. Основанием был договор о передаче Литовской республике г. Вильно и Виленской области и о взаимопомощи между Советским Союзом и Литвой, заключенный 10 октября 1939 г.

Разместить часть войск Белорусского фронта было решено в районах городов Вильно, Ковно, Олита, Укмерче, Шавли. Был утвержден "Церемониал ввода советских войск на территорию Литовской Республики", в соответствии с которым к 10.00 15 ноября 1939 г. войска СССР и Литовской республики выстраивались на шоссе у разветвления дорог в районе Людвиново. В 10 часов был подан сигнал, прозвучала команда "Смирно" и оркестр литовских войск играл гимн СССР. Затем оркестр советских войск играл гимн Литовской республики. После этого командиры представлялись и приветствовали войска. Войска на приветствие ответили криком "ура", батарея советских войск дала "Салют наций". По окончании церемониала литовские войска возвращались в части, а советские военнослужащие на автомашинах направлялись в г. Вильно. В Вильно в течение 4,5 часов перед трибуной шли броневики, автомашины с людьми, танки всех систем, артиллерия конная и механизированная. Представителей печати и населения Литвы не было, но присутствовавший на параде генерал Адамкевичус дал высокую оценку советским войскам.

В Литве был размещен 16, в Латвии - 2 и в Эстонии - 65 стрелковые корпуса. Для обеспечения советских войск в Прибалтике была создана сеть полевых учреждений Госбанка СССР. Деятельность данных полевых учреждений регулировало Управление иностранных операций (УИНО) Госбанка СССР.

Если в конце XIX века русские войска обслуживались через систему полевых казначейств [1], в начале XX века - через полевые и крепостные казначейства [2], то в 1939-1940 гг. была развернута сеть полевых учреждений Госбанка СССР [3]. В период освобождения Западной Украины и Западной Белоруссии структура полевых банков выглядела следующим образом: "полевая контора - полевые отделения"; на театре военных действий с Финляндией - "полевая контора - полевые отделения - полевые кассы" [4], в Прибалтике - "полевая контора - полевые кассы". Впервые полевые банки функционировали в мирное время за пределами нашего государства, круг их операций значительно отличался от внутренних полевых и стационарных банков.

Уже в декабре 1939 г. в Эстонии открыла свои действия сформированная в Ленинграде полевая контора Госбанка СССР № 8 (начальник - А.И.

Ковалев, гл. бухгалтер - Н.А. Дегтярев, гл. кассир - Н.Н. Зорин, кассир - В.И. Онохова, ст. бухгалтеры - Е.И. Сизова, И.А. Кузнецов, Д.М. Шураков) и подотчетные ей полевые кассы № 1 (начальник - В.Г. Дударов, ст. бухгалтер - Н.С. Волков, кассир - М. Кукушкин), № 2 (начальник - А.И. Острога, ст. бухгалтер - Н.И. Соскина, кассир - Ф. Меркушенков), № 3 (начальник - П.М. Ильчишин, ст. бухгалтер - И.И. Левин, кассир - А.И. Томишин).

За декабрь 1939 г. балансы полевых касс по данным оборотных ведомостей составляли (в рублях):

Таблица 1

Балансы полевых касс Госбанка СССР (1939 г.)

Полевые кассы	Остатки на 1 .XII.39	Обороты за декабрь 1939 г.		Остатки на 1-е января 1940 г.	
		По дебету	По кредиту	Актив	Пассив
1	-	121638-12	121638-12	80000=	80000=
2	-	3989134-47	3989134-47	174867-34	174867-34
3	-	1083647-74	1083647-74	77377-98	77377-98
по внебалансовым счетам:					
		Приход	Расход	Остаток	
1		240	-	240	
2		700440	700045	395	
3		240	15	225	

В соответствии с инструкцией Правления Госбанка СССР № 2014 от 17 декабря 1939 г. в кладовых банков производилась ревизия наличности кассы и ценностей. По данным ревизии составлялись акты, которые представлялись вместе с отчетом в Правление. В частности, 31 января 1940 г. была произведена ревизия кассы в полевой конторе № 8. Проверялось соответствие наличности записям в книгах кладовой, оборотной кассы и учета бланков строгой отчетности, а также данным баланса и аналитического учета. В наличии оказалось: "1. Советской валюты (в руб.) - 1552139-10. 2. Инвалюты (эст. крон) - 125543-39. 3. Переходящих ценностей (руб.) - 10. 4. Чековых книжек (шт.) - 2018. Наличность полностью соответствовала учетным данным.

При отправке сформированной полевой конторы № 8 в Эстонию отдел снабжения Правления Госбанка не успел снабдить ее необходимыми для работы материалами (канцелярскими счетами, копировальной бумагой, сургучом, шпагатом, арифмометрами и т.д.). Учитывая то, что указанные материалы на местном рынке стоили дорого, начальник конторы Ковалев обратился 8 января 1940 г. к начальнику спецотдела Новоселову о немедленной отправке данных материалов по адресу: "Действующая Красная Армия. Полевая почтовая станция № 298. Полевой конторе Госбанка № 8".

Полевая контора № 8 была размещена в г. Таллине во временном помещении торгпредства. Целесообразность нахождения конторы в Таллинне была бесспорной, о чем также настаивал и финансовый отдел Краснознаменного Балтийского флота. Однако Таллинский военный порт помещения не

предоставил. В июле 1940 г. по данным УИНО полевая контора № 8 находилась в эстонском городе Гапсуль.

Деятельность полевых учреждений Госбанка СССР в прибалтийских республиках полностью соответствовала международным соглашениям и обеспечила эффективное военно-экономическое и финансово-кредитное обеспечение войск.

Использованные источники:

1. Коречков Ю.В. Полевые казначейства Русской армии // Финансы и кредит. 2016. № 348 (710). С.47-60.
2. Коречков Ю.В. Военные расходы России в XIXвеке // Экономика и социум. 2016. № 11-1 (30). С. 734-737.
3. Коречков Ю.В. Денежное обеспечение Русской армии в начале XX века // Экономика и социум. 2016. № 11-1 (30). С. 738-741.
4. Коречков Ю.В. О создании и деятельности полевых учреждений Госбанка СССР / Банка России // Деньги и кредит. № 2016. № 8. С. 64-69.

УДК 339.138

*Корсакова В. К.
студент*

*Бачинский А.Г.
студент*

*Валиуллова Р.И.
студент*

*Мунт О.В.
студент*

*Тольяттинский Государственный Университет
Россия, г. Тольятти*

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПРОДАЖАХ НА 2017 ГОД

Аннотация: В статье рассматриваются виды и методы построения бизнеса в новом 2017 году. Цикл заметок по тенденциям в маркетинге, стратегии, бизнес-моделях. В данной статье исследуются семь основных тенденций, по которым осуществляется управление и организация.

Ключевые слова: Продажи, маркетинг, тенденция, стратегия, бизнес-модель.

Abstract: This article discusses the types and methods of building a business in a new 2017. Notes cycle on trends in marketing, strategy, business models. This article explores seven major trends that are subject to management and organization.

Tag : Sales, marketing, trend, strategy, business model.

Регулирование отдела продаж – трудная и не регулирующая правилами деятельность. В особенности, при условии нестабильной экономики. В условиях кризиса перед бизнесом стоит цель – приобрести малейший доход и остаться на плаву. При грамотном подходе к

организациям и управлениям торговлей, и обладая навыками базовой тенденции, появляется возможность оставаться на плаву даже в кризисной ситуации на рынках. Основные моменты, на которые необходимо заострить свое внимание – это приобретение наибольшей эффективности от деятельности фирмы. При данной ситуации немаловажно показать себя с лучшей стороны. Другими словами, необходимо проанализировать не только о минимизации расходов, но и о том, как сберечь свойства товара и провести оптимизацию процессов ее сбыта. Кроме того, не стоит выпускать из виду тот факт, что наиболее проверенными источниками информации, и показателем эффективности систем управления продаж считается покупатель.

На сегодняшний день, руководители фирмы и администраторы стараются осуществлять продажи товаров так же, как это проходило раньше. Но это, к несчастью, давно не отвечает реальности. Фирмы, построенные в 2000 годах, или даже в 1999 обязаны подстраиваться. Либо наблюдать за тем, как их опережает молодое поколение.

1. Продажа без участия продавца

Подошла минута, когда необходимо пересмотреть процессы продаж и предоставить абсолютную свободу покупателю. Не давить на клиента, не торопить. Нужно признаться, что покупатели утомились от навязчивых торговцев. Необходимо заменить продавца на предложения удовлетворенного пользователя, который продает контент и самообслуживание. Заострим интерес на интеллектуальных системах, к примеру, на чат-боте. Перерассмотрение продаж предоставит возможность не только становиться комфортнее и привлекательнее в коммуникации, но и стремительно уменьшить расходы. В ином варианте, смените продавца на эксперта, за консультированием к которым строилась бы очередность.

2. Быстрота – основное правило

Мы уже затрагивали данную тему. Желаете реализовывать товар в максимальном количестве и по более высокой стоимости - заостряйте внимание на времени и скорости. Стремительней откликайтесь, своевременно организовывайте поставки, трудитесь тогда, когда отдыхают окружающие. И одна из основных тенденций – оперативность. Всегда пребывайте своевременно в назначенные места, старайтесь предугадать интересы покупателей. К примеру, голосовой помощник не приобрел массовой популяризации. Но помощник, вступающий сам в беседу – будет незаменимым. К примеру, голосовые помощники предупредят вас о неблагоприятных погодных условиях, сразу как вы соберетесь на прогулку.

3. Продавцы – это комплекс человеческих качеств и технологии

Являться просто профессиональными продавцами на данный момент недостаточно. Необходимо обладать навыками использования сведений покупателя о посещениях ваших сайтов, обладать способностью найти сведения о прочтениях сообщений, получить в общественных медиа дополнительную информацию о потребностях и приверженностях. На

данном этапе продавцу осуществляют помощь технологические процессы в сфере bigdata и machinelearning. Ваши фирмы проводят эксперименты с предоставленной технологией? Не доверяйте словам высококлассных профессионалов. Существует огромная разница между тем, что успешные продавцы говорят о своей деятельности, и тем, что они делают в действительности. [3].

4. Умейте проявлять гибкость

Представьте, что ваш покупатель требует отправить документы через Viber, а оплату планирует произвести в биткоин-кошельке. Либо проявляет желание посмотреть образцы товара при помощи программы Skype. Осуществляется деление на фрагменты не только потребностей покупателей, но и способы приобретения товаров. И тут одерживают победу ловкие фирмы. А фирмы, которые культивируют строгие бизнес-процессы, имеют риск не получить ничего. В случае, если в вашу фирму поступят нестандартные запросы, менеджеры станут находить способы обслуживания или дадут отказ покупателю?

5. Соединение маркетинга с продажами

Война маркетинга с продажами незаметно становится басней. И это является длинным и не быстрым трендом на стремление усилить взаимодействие данных отделений. При благополучном исходе, им просто необходимо соединиться в неделимом стремлении. Структуры маркетинга необходимо предать срочному обновлению.

6. Inboundsales

Это новейшее определение, по подобию inbound маркетинга. Не точный перевод – входящий маркетинг. Иными словами, его задача, привлечь покупателя, сформировать критерии, при помощи которых клиент сам осуществит прибытие. Практически, это вариант и сопоставление с активными продажами. В масштабах перемен данных концепций нам необходимо являться помощником и союзником для покупателя. Отыскать решения проблем покупателей ещё до осуществления коммуникации с ними. Применять обучающие маркетинговые системы. Разумеется, что термины и концепции станут совершенствоваться. Кто возьмет инициативу в свои руки и пронесет данные термины над Россией?

7. Реализовывать, не подвергаясь продаже

Краудфайдингом на сегодняшний день уже мало кого впечатлить. Но для вовлечения средств вам необходимо открыться, привлечь внимание к своему проекту. И неизвестные вам личности станут финансировать ваш проект. Задумайтесь, каким ещё образом есть возможность взаимодействия с покупателями? Каким образом мы сможем заполучить доверие или сформировать значимость, не выражая влияния? Есть над чем задуматься и принять опыта от тех, кто имеет навык привлечения средств на благотворительную деятельность или принимать средства через краудфандинг.

Семь концепций. Некоторые из них переходят в различных формах

ежегодно. Но необходимо знать, что бизнес на самом деле изменяется стремительней, чем обычно. Вы должны формулировать цели и определять способ их реализации. До сих пор ваша работа заключалась в достижении целей. Теперь вы должны их ставить. [2].

Использованные источники:

1. <http://kulinich.ru/top-7-tendencij-v-prodazhax-na-2017-god/>
2. Б. Трейси, Франк М. Шелен. Полное руководство для менеджера по продажам. – Попурри, 2003. – 224 с.
3. Н. Рекхем. Спин – продажи. – Изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 336 с.

УДК 33.338

Коршикова Е.Р.
студент 4 курса
факультет Сервис и туризм
Донской государственный технический университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

ЭВОЛЮЦИЯ БИЗНЕСА И СОЗНАНИЯ В EVENT-ИНДУСТРИИ

Аннотация: *Статья посвящена становлению и развитию event-индустрии. Отмечены основные факторы, влияние которых на event-индустрию сейчас наиболее сильное. Обозначены некоторые возможные направления развития деятельности в сфере event. Показано, что event-рынок испытывает катастрофическую нехватку профессиональных кадров. Важно дать понять, что event-услуги – очень серьезный рынок, на котором можно заставить себя уважать только одним – профессионализмом, в основе которого лежит соответствующее образование.*

Ключевые слова: *Event-индустрия, творческий кризис, мобильные квесты, профессионализм, корпоративные праздники*

Korshikova E.R.
student
4th year, Faculty of Service and Tourism
Don State Technical University
Russia, Rostov-on-Don

EVOLUTION OF CONSCIOUSNESS IN BUSINESS AND EVENT-INDUSTRY

Abstract: *The article is devoted to the establishment and development of event-industry. It noted the main factors which influence on the event-industry is now the strongest. We indicated some possible directions of development in the field of event activities. It is shown that the event market is experiencing a catastrophic shortage of professional staff. It is important to make clear that the event-services - a very serious market where you can make yourself respected with only one - professionalism, which is based on the appropriate education.*

Keywords: *Event industry, creative crisis, mobile quests, professionalism, corporate events*

Как относиться к организации праздников в период кризиса. Большинство участников бизнеса считают, что это пир во время чумы. Вот почему эта сфера деятельности острее других переживает финансовый кризис со всеми его «волнами» и «волнениями». В финансовую спячку впадают не только корпорации, но и физические лица. О каких банкетах, торжествах, концертных программах может идти речь в ситуации, когда завтрашний рабочий день - это еще большой вопрос как факт?

В далекие 90-е годы, когда только зарождалась российская event-индустрия, первые агентства по организации праздников, предоставляли свои услуги клиентам из категории «новых русских» и позиционировали себя как «агентства элитарных услуг» [1]. Прошло много лет, и event-индустрия стала неотъемлемой частью российского бизнеса, можно сказать «вошла в каждый дом». Расширился не только круг клиентов, но и участников этого рынка. Обращение юридических и физических лиц в агентство по организации праздников давно перестало быть чем-то экстраординарным.

За несколько последних кризисных лет круг участников event-рынка резко сузился. Происходит естественный процесс кристаллизации. Все ненужное отпадает. Большое количество фрилансеров, охотников за легкими деньгами покинуло индустрию развлечений [2]. Деятельность этих event-менеджеров зачастую ограничивалась только заказом артистов по телефону, при этом они обеспечивали себе до 50% агентского вознаграждения от стоимости артиста. Зарабатывать таким образом становится все сложнее. К тому же повышается уровень творческой грамотности заказчика. Штампованные сценарии свадеб и дней рождений, банальные речи тамады, номера самодеятельности уходят в прошлое. От агентств по организации праздников теперь требуется нечто больше чем просто услуги по поиску телефонов артистов. Нужны живые интересные творческие идеи, комплексный подход к решению поставленной задачи. В таких агентствах должен работать слаженный коллектив сценаристов, режиссеров, звукорежиссеров, техников по свету [3].

И как бы тяжело не переживали кризис организаторы праздников, отчасти всем нам он пошел на пользу, дав новый виток эволюции бизнеса и сознания. Что же осложняет жизнь event-бизнеса? Можно отметить основные факторы, влияние которых на event-индустрию сейчас наиболее сильное.

Во-первых, - экономический кризис. Да, в стране кризис, который, безусловно, не мог не отразиться на event-индустрии. Все стали экономить, количество мероприятий уменьшилось, бюджеты сократились. К сожалению, ивенторы, в большинстве своем, так и не смогли убедить клиентов в том, что мероприятие с правильной постановкой цели и

грамотной реализацией может работать на решение корпоративных задач. Но те представители индустрии, которые умеют поставить по главу угла интересы заказчика, успешно работают даже в условиях экономического кризиса [4].

Во-вторых, - творческий кризис. А главная его примета - дефицит идей. То, что предлагается клиентам, зачастую очень банально, а действительно новое рождается с трудом. Но даже в этой ситуации всегда находятся заказчики, для которых актуально, ново то, что, казалось бы, для всех уже вчерашний день. Поэтому даже приевшиеся вечеринки в стиле «Карнавальная ночь» все равно находят своего клиента. Главное, чтобы они отвечали потребностям заказчика и решали его задачи [5].

В-третьих, - кризис отношений. Клиенты говорят, что ивенторы прячут деньги в статьях расходов. Ивенторы говорят, что клиенты сокращают бюджеты, и агентства не могут нормально существовать. Некоторые агентства демпингуют, снижается агентский процент, проводятся недобросовестные тендеры и т.п. [6]. Однако любые попытки установить нерушимые агентские проценты, штрафные санкции, создать «черные» списки клиентов и агентств недопустимы, даже если эти меры будут реализовываться под эгидой Национальной Ассоциации Организаторов Мероприятий (НАОМ), - все подобные действия расцениваются как недобросовестная конкуренция и попытки монополизации.

В-четвертых, - Закон о «зрелищно-развлекательной деятельности». Менее года назад была осуществлена попытка подвести под индустрию праздников законодательную базу - предлагалось объединить ивенторов (агентства, площадки) в саморегулируемые организации (СРО), где из взносов участников СРО формировались бы страховые фонды на случай непредвиденных обстоятельств и необходимости компенсировать ущерб [7]. Это в самых общих чертах. К сожалению, закон был слабо проработан и в большей мере ориентировался на концертную деятельность, а не на ивент, что вызвало значительное недовольство у представителей индустрии. При вмешательстве звезд первой величины закон отклонили. Однако, на наш взгляд рычаг для регулирования отрасли все-таки необходим, важны стандарты, и нужен закон, но создаваться он должен при непосредственном участии ивенторов и с учетом их интересов. НАОМ может стать единственной СРО в ивенте, и у ассоциации появится возможность оградить отрасль от некомпетентных компаний [8].

Как же выживать event-агентствам в сложившихся условиях? Сидеть и ждать клиентов или выходить к ним, нести идеи и привлекать к себе внимание? Конечно, нужно действовать. Можно обозначить некоторые возможные направления деятельности. Можно создавать собственные события, будь то исторические реконструкции, разнообразные премии и кинофестивали, марафоны или велопробеги. Мобильные квесты, разработанные программы погружения людей в эпоху и прочие пакетные предложения помогут выйти навстречу потенциальным клиентам [9]. Имея

контакты и налаженные отношения с поставщиками услуг, с площадками, с клиентами, с организаторами крупных городских мероприятий, ивенторы могут соединять воедино все элементы какого-либо события. А участие в разнообразных конференциях, премиях и прочих подобных мероприятиях дает возможность засветиться, познакомиться и подготовить площадку для сотрудничества с будущими заказчиками [10]. И важно помнить, что успех не приходит к тем, кто сидит на месте.

Но, переходя от общего к частному, следует отметить, что помимо проблем отрасли, ивенторы сталкиваются с немалым количеством сложностей и неприятностей в своей повседневной работе. Как оградить себя от них и находить правильные пути построения этого бизнеса. Вот несколько общеизвестных принципов, которыми стоит руководствоваться.

Во-первых, - необходим идейно-тематический анализ предполагаемого корпоративного события. Режиссер определяет:

- тему (о чем должно быть корпоративное событие);
- идею (для чего оно проводится);
- сверхзадачу (ради чего оно проводится - с какой мыслью люди должны выйти из зала после посещения этого корпоративного события).

Во-вторых, - работа с документальным материалом. Режиссер должен изучить все возможные материалы, имеющие отношение к теме готовящегося корпоративного события, к компании, для которой это событие будет проводиться. Это могут быть документы, фотографии, переписки, чертежи и даже знаковые истории реальных людей. А для перевода документальных материалов в художественную форму используются следующие способы:

- аудиальный, - это то, что мы слышим со сцены – например, выступление ведущих, зачитывающих документ, голос за кадром;
- визуальный, - это то, что мы видим – например, документы, фотографии, показанные на экране;
- реальный герой, - это выступление участника тех или иных событий, его интеграция в полотно сценария;
- метафора, - это ассоциативный или аллегорический способ перевода. Акцент на символических предметах, наделение их особым смыслом (например, первая купюра, первый чертеж, первый экспонат и т.д.).

В третьих, - создание режиссерской композиции, в рамках которой развивается событие:

- Пролог. Его задача – погружение зрителей в атмосферу, состояние, место действия и знакомство с главными героями. Это буквально один номер, с небольшой продолжительностью, но он должен быть ярким, эмоциональным, приковывающим внимание аудитории. Событие не должно начинаться с выхода ведущих, ему должен предшествовать пролог.

- Завязка. Она включает в себя появление ведущих или главных героев, рассказчиков истории.

- Развитие действия. Это номера, раскрывающие тему и идею

события, и каждый номер должен работать на реализацию этой задачи.

- Кульминация. Она раскрывает сверхзадачу события. Это самый яркий, насыщенный и концептуально наполненный номер либо эпизод всей программы. Он показывает, ради чего было создано событие.

- Финал. Это «выдох» после кульминации.

В четвертых, - создание структуры события.

Структурные единицы сценария:

- номер. Это самая малая структурная единица сценария, очень короткая по времени;

- эпизод. Включает в себя 3-5 номеров, где каждый следующий номер по смыслу вытекает из предыдущего. Эпизод более глубоко, массивно, жестко доносит информацию до зрителя, по сравнению с номером;

- блок эпизодов;

- отделение.

Для соединения структурных единиц сценария используются:

- мостик (между эпизодами, блоками эпизодов, отделениями);

- связка (между номерами).

В пятых, - написание режиссерской версии сценария.

Возможны две формы:

- кинематографическая – в две колонки, описывающие изображение и соответствующий ему звук;

- американская – последовательное описание действий единым текстом. По мнению экспертов этот способ наиболее предпочтителен и удобен всем участникам события.

Event-рынок испытывает катастрофическую нехватку профессиональных кадров. Его наводнили дилетанты, которые, предлагая некачественные услуги, дискредитируют добросовестные компании [11]. В результате к event-сообществу в целом складывается несерьезное отношение. Люди думают, что на этом рынке работают, конечно, эмоциональные, но слабо подготовленные ребята. Эту ситуацию нужно немедленно исправлять, чтобы внушить к себе уважение со стороны клиентов – банкиров, чиновников, президентов крупных компаний и так далее. Важно дать понять, что event-услуги – очень серьезный рынок, действительно настоящий бизнес. Каким образом можно заставить себя уважать? Только одним – профессионализмом, в основе которого лежит соответствующее образование [12].

Но вместе с тем, в последние несколько лет изменился и сам event-рынок, и его структура: все увереннее заявляют о себе как о пользователях event-услуг компании, которые можно отнести к сегменту эконом-класса [13]. Если раньше такие предприятия, устраивая корпоративные праздники, предпочитали обходиться собственными силами и обращались в агентства лишь с просьбами организовать выступления артистов, то сейчас они заказывают мероприятия «под ключ». Это не может не радовать, поскольку

говорит сразу о нескольких положительных тенденциях. Во-первых, компании развиваются, растет их благополучие [14]. Во-вторых, менеджмент осознает, что организацией праздников должны заниматься профессионалы, и, как следствие, повышается доверие к event-агентствам, укрепляется их авторитет.

Использованные источники:

1. Бородай В.А. Российские экономические проблемы регулирования сферы потребительского рынка в переходный период // Экономико-финансовая и управленческая компоненты в современных социально-экономических системах.- М.: Планета; Волгоград, 2010. С. 207-217.
2. Бородай В.А. Социально-институциональный анализ социетальной сферы торговли в современном обществе: дис.. д-р. соц. наук: 22.00.04. - Новочеркасск, 2009. - 415 с.
3. Ткачук М.С., Бородай В.А. Сохранение корпоративных ценностей как идеологема культурной ДНК компании // Экономика и социум. 2016. № 11-2 (30). С. 298-301.
4. Бородай В.А. Эволюция системы управления сервисом в XXI веке: конгруэнтность искусственного интеллекта и творчества // Наука сегодня: постулаты прошлого и современные теории: V межд. научно-практическая конф. 2016. С. 3-7.
5. Бондаренко О.В., Бородай В.А. Экономические и социокоммуникативные потребности // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2009. № 3. С. 120-124.
6. Безуглова М.Н., Бородай В.А. Дилемма оптимизации – делать вещи правильно или делать правильные вещи // Социально-экономические аспекты развития современного государства. - Саратов: Академия бизнеса. 2014. С. 15-18.
7. Бородай В.А. Тенденции и индикативный подход в проектировании новых бизнес-моделей управления// Теория и практика современной науки.- 2016.- № 2 (8).- С. 74-82.
8. Валява С.О., Бородай В.А. Временная детерминация как индикатор модели стратегического управления // Теория и практика современной науки. 2016. № 10 (16). С. 65-68.
9. Бородай В.А. Влияние дуализма медийного пространства на восприятие рынка субъектом-пользователем (науч. статья) // Теория и практика современной науки. 2015. №6 (6). С.155-158.
10. Байдак В.А., Бородай В.А. Векторы развития потенциала компании // Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 1198-1201.
11. Лозицкая И.С., Бородай В.А. Квадрат влияния как эффективный инструмент управления нематериальными активами компании // Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 1266-1269.
12. Бородай В.А. О некоторых проблемах и перспективах интеграции образования и бизнеса // Социально-гуманитарная экспертиза: анализ культурных стратегий развития территорий. – Екатеринбург: Уральский

федеральный университет; Межвузовский центр по преподаванию культурологии в технических вузах РФ . 2013. С. 224-228.

13. Бородай В.А. Эмоциональная компетентность – когнитивные особенности // Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного управления. - Саратов: Академия бизнеса. 2015. С. 28-31.

14. Borodai V. Brand of the employer as DNA of corporate culture of service company // European Research. 2017. № 1 (24). С. 34-35. DOI: [10.20861/2410-2873-2017-24-001](https://doi.org/10.20861/2410-2873-2017-24-001)

Кофанов Р.А.

ИФКСиЗ

**ФБГОУ ВО «Московский педагогический
государственный университет»**

Россия, г. Москва

ФОРМИРОВАНИЕ ПАТРИОТИЧЕСКИХ И ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ У ХОККЕЙНОЙ КОМАНДЫ В СВУ

Аннотация: *Материал данной статьи посвящен актуальным проблемам развития современного общества, молодого поколения, будущих защитников Отечества. Рассмотрены вопросы деятельности суворовцев и кадет училищ Министерства обороны. Проведена параллель между хоккейной тренировкой и патриотическим воспитанием. Приведены примеры качеств, которые способствуют формированию будущих офицеров Вооруженных сил. Материал статьи может быть использован воспитателями в учреждениях Министерства обороны для работы с подрастающим поколением.*

Ключевые слова: *Суворовское военное училище, Президентское кадетское училище, хоккей, патриотическое воспитание, Вооруженные силы, МО РФ.*

Введение. Современное российское общество утратило свою идеологию в период 90-ых, проблемы и пережитки того времени плавно перетекли и отразились на детях двухтысячных. Наркомания, алкоголизм, курение, организованная преступность, демократия в развращенной форме сыграли серьезную роль в разложении общества [2, 78]. Суворовские училища, существовавшие со времен Великой Отечественной войны, как и все общество, переживали потрясение и имели те же проблемы, только в более яркой форме [3, 20]. В наши дни государство в лице верховного главнокомандующего и министра обороны уделяет достаточно большое внимание и финансирование на создание новых и улучшение условий в ранее созданных Суворовских и президентских училищах.

Система обучения и подготовки суворовцев является нестандартной и закрытой, но в рамках современной модели образования России. Министерство обороны заинтересовано в качественно подготовленных кадрах для Вооруженных сил, будущих офицеров и прапорщиков. Каждый военнослужащий в первую очередь должен быть патриотом своей страны,

готовый отстаивает ее интересы в Мирное и военное время.

Одно из ключевых мест в системе подготовки будущих курсантов, а затем и офицеров занимает физическая подготовка [5, 12]. В распорядок дня включена утренняя физическая зарядка (УВЗ), спортивно-массовая работа, секционная деятельность, включающая более 10 видов спорта. В системе Министерства Обороны в настоящее время функционирует 28 образовательных организаций, 24 из которых участвуют в Первенствах и Спартакиадах по 10 видам спорта, включая командные и личные зачеты.

В связи с этим перед исследованием были поставлены задачи:

- 1) узнать, насколько актуален хоккей в рамках Суворовского училища;
- 2) определить, какие личные качества необходимо развивать в будущих офицерах;
- 3) сравнить представления суворовцев о качествах личности развиваемых в хоккее с качествами необходимых для будущих офицеров;
- 4) сформулировать практические рекомендации по увеличению количества суворовцев в секции по хоккею в Московском Суворовском военном училище.

Методы и организация исследования.

В 2014 году в Министерстве обороны решили возродить патриотические традиции Советского Союза, в частности вид спорта, который подарил Миру великих россиян – хоккей. Славные периоды хоккейной истории нашей страны поспособствовали созданию крытых хоккейных площадок на территории ПКУ и в создании Первенства Вооруженных Сил среди довузовских образовательных учреждений МО РФ.

В январе 2016 году в Московском СВУ была создана хоккейная команда. Первые две тренировки наглядно продемонстрировали, что данный вид спорта интересен суворовцам, так как на первой присутствовали 14 человек, а на второй количество увеличилось в более чем в два раза и составило 30 человек. Формирование и создание команды происходило в течение января и февраля месяца. За данный промежуток времени прошел естественный отбор, отсеялись суворовцы, которые не были готовы ложиться под шайбу, играть с силовой борьбой. Хоккей - очень динамичный и контактный вид спорта, где ловкость, сила и мощь должны сочетаться с интеллектом, техникой и умением быть частью единого механизма. Большинство этих качеств наложенных на преданность своему делу, самоотверженность ради команды и готовность выходить на лед и сражаться сравнимы с ведением боя в мобилизационное время.

Воспитание суворовцев – исключительно серьезное дело. Оно должно базироваться на постоянных, непреходящих идеях и ценностях. В качестве идейной основы системы воспитания сегодня все более настойчиво внедряются принципы гуманизма, а в современном образовании и воспитании реализуются тенденции гуманизации образования. Интересные идеи высказывал М. И. Драгомиров, которым были возрождены суворовские идеи бережного отношения к военному человеку. «Кто не бережет солдата, –

говорил он, – тот недостойн чести им командовать». Сам А.В. Суворов говорил: «Послушание, обучение, дисциплина, чистота, здоровье, опрятность, бодрость, смелость, храбрость — победа.» Анализируя личностные характеристики офицера, можно выделить следующие психофизические качества, необходимые командиру – коммуникабельность, ответственность, самокритичность, выносливость, ловкость, сила, быстрота, смелость, решительность, эмоционально-волевая устойчивость, толерантность (устойчивость) к стрессу, целеустремленность, самообладание, самостоятельность, настойчивость, инициативность, умение найти контакт с подчиненными, умение слышать и слушать, дисциплинированность. Рассмотрим основные качества необходимые офицеру наиболее подробно.

Таблица личностных качеств необходимых будущему офицеру

Коммуникабельность (умение слушать и слышать подчиненных)	Командиру необходимо слушать так, чтобы подчиненный хотел рассказывать, говорил открыто и с удовольствием, а умение слышать помогает командиру установить контакт, расположить к себе подчиненного, поняв его точку зрения, – и при необходимости корректировать ее в нужную сторону. Способность, умение и готовность командира легко устанавливать, поддерживать и сохранять позитивные контакты в общении и взаимодействии с окружающими, в том числе и подчиненными. Коммуникабельность является одним из определяющих навыков успешного социального взаимодействия, затрагивающим как профессиональные, так и личные отношения офицера.
Инициативность	Способность командира как личности, выраженная в стремлении к самостоятельным начинаниям, инициативе, активности, предприимчивости. Здоровая напористость командира, отстаивание своих интересов, умение заметить возможность и вовремя ею воспользоваться – вот что отличает инициативного офицера. Сразу стоит отметить, что инициативность – это смелость и ответственность за свои решения. Встречается много людей, чьи идеи свежи и порой даже гениальны, однако воплощает их кто-то другой – тот, кто: а) смелый, б) предприимчивый, в) находчивый. Многим знакомо выражение, что в армии инициатива наказуема, что, на наш взгляд, совершенно необоснованно, ведь инициатива наказуема лишь в том случае, когда она проявлена не вовремя и не в правильной форме
Настойчивость	Волевое качество командира, заключается в умении добиваться поставленной цели, преодолевая при этом внешние и внутренние трудности, отличается от упрямства тем, что желание достичь результата определяется разными мотивами, а не лишь мотивом самоутверждения, как при упрямстве.
Ответственность	– одна из наиболее важных личностных характеристик офицера, описывающая его способность обстоятельно анализировать ситуацию, заранее прогнозировать последствия своих действий или бездействий в данной ситуации и делать выбор формы своих поступков с готовностью принять последствия выбора как

	неизбежные свершившиеся факты.
Целеустремленность	– сознательная и активная направленность командира на определенный результат своей деятельности. Такой офицер точно знает, чего хочет, куда идет и за что борется, умеет преодолевать возникшие препятствия и не опускать руки, встречаясь с трудностями.
Самокритика	– рефлексивное отношение человека к себе, способность к самостоятельному поиску ошибок, оценке своего поведения и результатов мышления. Наличие критики к себе считается условием психического здоровья личности. Исходя из этого, самокритичность – это умение командира отстраненно взглянуть и оценить себя и свои поступки; увидеть собственные ошибки и по возможности их исправить.
Смелость	– энергия и уверенность в себе, готовность идти вперед и делать то, что хочется и считаешь нужным, несмотря на страх или не видя страха. Смелость не всегда подразумевает отсутствие страха. Смелость – это умение командира быть сильнее страха: страх может быть – это чаще всего инстинктивная реакция. Смелость заключается в том, чтобы быть сильнее страха. В тесте Кеттелла, смелость – это предприимчивость, активность; человек имеет эмоциональные интересы, готовность к риску и сотрудничеству с незнакомыми людьми в незнакомых обстоятельствах, способность принимать самостоятельные, неординарные решения, склонность к авантюризму и проявлению лидерских качеств.
Решительность	– это индивидуальное качество воли человека, связанное со способностью и умением самостоятельно и своевременно принимать ответственные решения и упорно реализовывать их в реальной деятельности. У решительного командира начавшаяся борьба мотивов завершается принятием и исполнением решения. Проявление решительности – это не всегда мгновенное, но всегда своевременное решение, принятое и со знанием дела, и с учетом конкретных обстоятельств. Именно поэтому на протяжении всего периода обучения и воспитания бедующего офицера особое значение придается развитию этого качества.

Немаловажную роль в жизнедеятельности командира играет уровень развития его физических качеств, таких как выносливость, сила, быстрота, ловкость. Физически развитый командир пользуется уважением своих подчиненных, являясь для них образцом. Его организм лучше противостоит утомлению в процессе двигательной деятельности, способен преодолевать большое внешнее сопротивление или противодействовать ему за счет мышечных усилий, совершает больше двигательных действий в минимальное время, способен выполнять движения координированно и точно, а также своевременно и рационально справляться с новой, неожиданно возникшей задачей.

Таблица высказываний суворовцев о качествах, которые формируются в хоккее

Общение в команде	15 суворовцев	Ребята отметили, что у многих в команде уже есть друзья и что у них происходит общение и обмен информации до и после тренировки, так же поддержка общения в учебное время вне тренировок
Самостоятельность	18 суворовцев	Старшие суворовцы отметили, что благодаря тренировкам по хоккею они стали самостоятельнее и организованнее и уже помогают младшим
Упорство и трудолюбие	24 суворовца	На тренировках от суворовцев требуется полная самоотдача и они выполняют тренерскую задачу и план тренировки
Ответственность	20 суворовцев	Старшие суворовцы (8-10 класс) берут под опеку младших (5-7 класс), помогая в бытовых, учебных и спортивных направлениях
Целеустремленность	26 суворовцев	Данное качество было выбрано большинством суворовцев, так как каждый ставит перед собой задачу стать лучше, сильнее и техничнее в хоккее
Самокритика	12 суворовцев	Данный показатель развит в основном у старших суворовцев, так как они более осознанно могут оценить свой уровень в сравнении с другими
Смелость (самоотверженность)	23 суворовца	Данным качеством прославилась наша команда на Первенстве по хоккею и была отмечена как самая самоотверженная команда
Решительность	19 суворовцев	Каждый суворовец на льду должен быстро принимать решение, чтобы во время игры принести максимальную пользу команды, поэтому скорость реакции и принятия решения развивается как на физическом, так и на психологическом уровне

Результаты исследования и их обсуждение.

По результатам исследования можно сделать вывод, что все качества необходимые офицерам, так или иначе, отражаются в деятельности хоккейной команды. По результатам опроса из 30 суворовцев членов

сборной команды по хоккею почти все качества были отмечены более чем 50% ребят, кроме одного «самокритика», это логично, так как возраст хоккеистов от 11 до 17 лет и многие младшие ребята еще не могут оценить свои действия. Понятия коммуникабельность, инициативность и настойчивость были заменены синонимами общение в команде, самостоятельность, упорство и трудолюбие и по набранным голосам 50%, 60% и 80% соответственно. Таким образом, хоккей – является наиболее подходящим видом спорта для развития личностных качеств у суворовцев – будущих курсантов, а затем офицеров. В связи с этим, считаю, что развитие самостоятельности и умения быстро реагировать на ситуацию и проблему, принимать правильное решение в стрессовой обстановке соответствует качествам будущих офицеров.

Нахождение в команде, формирует и патриотические качества, такие как: любовь к Родине, готовность выполнять поставленные задачи, самопожертвование, взаимовыручка. Поэтому в хоккейной команде происходит развитие ребят готовых защищать свою Родину в будущем.

Создание спортивных коллективов в училищах будет способствовать здоровому формированию и развитию детей, так как современное общество не имеет основ идеологии, как это закладывалось в СССР, у нас нет ярко выраженной концепции развития общества и государства [7, 58]. Формирование патриотического воспитания происходит в кадетских классах, кадетских школах, кадетских корпусах, в ПКУ, СВУ, но все это разнопланово и не исходит от одного источника, общество получит разных патриотов, со спорными проблемами и разногласиями в различных вопросах [6, 37]. Механизмы воспитания уже известны, есть примеры успешных теорий примененных на практике, но все это не гарантирует великого будущего для нашей страны.

Основной целью тренировочного процесса считаю развитие физической силы, воспитание высокоразвитой и подготовленной личности для выполнения в будущем задач государственной важности.

Использованные источники:

1. Быков А. К. Закономерности воспитания как научно-педагогическая категория // Педагогическое образование и наука. 2012. №7.
2. Дарков С.К. Российские кадеты. – М., 2005.
3. Дубяга В. Ф., Чертополох А. А., Чураев Э. Н. Социально-психологические особенности проявления агрессивности суворовцев и основные направления ее психокоррекции. – М.:– ВУ 2006.
4. Ковалев А.П. Становление и развитие системы довузовской военно-профессиональной подготовки в России (1920–1990 гг.): Дис... канд. пед. наук. – Ставрополь, 2004.
5. Кунц Н.З. Суворовцы и нахимовцы – герои. – М.: Интеграф–сервис, 2003
6. Лошилов И. Кадетские истории. – СПб., 2005.
7. Макарова Л.Н., Лосев А.Н. Формирование военно-профессиональной направленности будущих офицеров. Учебное пособие. – Тамбов: Изд–во ТГУ

им. Р. Державина, 2005.

8. Р. А. Гуца, И. В. Иванов Новосибирский военный институт внутренних войск им. генерала армии И. К. Яковлева МВД России, Новосибирский институт повышения квалификации и переподготовки работников образования, г. Новосибирск, Россия, статья: «ОСОБЕННОСТИ ПСИХОФИЗИЧЕСКИХ КАЧЕСТВ ОФИЦЕРА, ИМЕЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА ПОДЧИНЕННЫХ»

Кофанов Р.А.

студент

ИФКСиЗ

Сысоев Ю.В., доктор пед. наук

профессор

РФ, г. Москва

**ВОСПИТАНИЕ ПАТРИОТИЧЕСКИХ КАЧЕСТВ
У СУВОРОВЦЕВ СТАРШИХ КЛАССОВ НА ЗАНЯТИЯХ
ПО ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКЕ**

АННОТАЦИЯ:

В современной России вопросам патриотического воспитания уделяется особое внимание, о чем свидетельствует Государственная программа «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2016-2020 годы», утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2015 г. № 1493. К сожалению, не все образовательные организации и спортивные школы ставят первоочередной задачей воспитания поколения подростков, любящих свою Родину.

В статье представлен список образовательных организаций, подведомственных Министерству Обороны Российской Федерации, способствующих формированию патриотизма в сознании подрастающего поколения. Проведено изучение понятия «патриотизм» в различные временные эпохи нашего государства.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

Патриотизм, физическая подготовка, Спартакиада довузовских учреждений Министерства Обороны Российской Федерации, воспитание патриотических качеств.

Kofanov Ruslan Andreevich

student

Moscow, Russian Federation

Sysoyev Yriy Vasilyevich

Dr. ped. Sciences, Professor

Moscow, Russian Federation

**FORMATION OF PATRIOTIC QUALITIES OF SUVOROV
MILITARY SCHOOL STUDENTS IN THE SENIOR FORMS AT THE
LESSONS OF PHYSICAL EDUCATION**

ABSTRACT:

In modern Russia, the issues of patriotic education is given special attention, as evidenced by the state program "Patriotic Education of Citizens of the Russian Federation in the years 2016-2020", approved by Resolution of the Russian Government dated 30 December 2015 № 1493. Unfortunately, not all educational institutions and sports schools give priority task of educating generations of teenagers who love their homeland.

The article presents a list of educational institutions, subordinated to the Ministry of Defense of the Russian Federation, contributing to the formation of patriotism in the minds of the younger generation. The study of the concept of "patriotism" in the various epochs of our state.

KEYWORDS:

Patriotism, physical training, pre-university Games of the Ministry of Defense of the Russian Federation institutions, education of patriotic qualities.

В современной России вопросам патриотического воспитания уделяется особое внимание, о чем свидетельствует Государственная программа «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2016-2020 годы», утвержденная Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2015 г. № 1493. К сожалению, не все образовательные организации и спортивные школы ставят первоочередной задачей воспитания поколения подростков, любящих свою Родину.

На сегодняшний день Министерство Обороны Российской Федерации является главным «воспитателем» патриотических качеств молодежи. В системе Министерства Обороны в настоящее время функционирует 28 образовательных организаций, осуществляющих подготовку в сфере основного общего образования. Среди них: 9 суворовских военных училищ - Московское, Санкт-Петербургское, Екатеринбургское, Казанское, Тверское, Ульяновское гвардейское, Уссурийское, Северо-Кавказское; 7 президентских кадетских училищ - Оренбургское, Ставропольское, Краснодарское, Тюменское, Кызылское, Владивостокское, Севастопольское; 4 кадетских корпуса - Санкт-Петербургский, Омский, Кронштадтский морской кадетский корпус и Аксайский казачий кадетские корпуса имени Данилы Ефремова. В том числе работают специализированные профильные образовательные организации: кадетская спортивная школа Военного института физической культуры, кадетская инженерная школа «Военный учебно-научный центр военно-воздушных сил «Военно-воздушная академия имени профессора Н. Е. Жуковского и Ю. А. Гагарина», кадетская школа IT-технологий Военной академии связи имени Маршала Советского Союза С. М. Буденного, Нахимовское военно-морское училище, Пансион воспитанниц Министерства обороны Российской Федерации и Московское военно-музыкальное училище. Каждая из вышеперечисленных образовательных организаций ставит перед собой три основных цели:

воспитательную, образовательную и оздоровительную.

Министерством обороны Российской Федерации ежегодно проводятся спартакиады, олимпиады, первенства, большая экскурсионная программа во время летней практики для воспитанников, не сдающих государственные экзамены, оздоровительные и лечебные смены на Черном море и других южных курортах России. Основной задачей подготовки является формирование будущей военной «элиты» нашего общества, а так же формирование кадрового резерва государственных органов власти, министерств и ведомств страны.

Патриотическое воспитание человека начинается с самого рождения и продолжается на протяжении всей жизни, но его основа закладывается в школьные годы. Любовь к Родине, преданность Отечеству, готовность защищать интересы общества и страны на международной арене - все это то, к чему готовят юных воспитанников на протяжении 7 учебных лет. Каждое мероприятие, каждое событие формирует мировоззрение молодых людей, создает собственное мнение, заставляет мыслить и творить.

К сожалению, в 90-ые годы вопрос воспитания не был ключевым, так как многие педагоги и родители были вынуждены «выживать», и делали все, чтобы прокормить и уберечь своих детей от «плохих компаний». Сейчас ситуация немного иная, но не менее сложная. Меняется положение дел в обществе, а также интересы и приоритеты подрастающего поколения. Задача педагогов и воспитателей - сформировать правильное сознание у молодежи, чтобы сохранить целостность государства, подготовить патриотически-настроенное поколение, готовое действовать в интересах народа. Геополитическая ситуация в мире, финансово-экономические международные отношения говорят о том, что нашему обществу необходимы квалифицированные кадры, всесторонне развитые личности, которые не побоятся взять на себя ответственность в трудную минуту.

ПОНЯТИЕ ПАТРИОТИЗМА В ЦАРСКОЙ РОССИИ

В русском национальном самосознании понятие «патриотизма» зачастую было связано с традициями православной культуры и заключалось в готовности отказаться от себя, пожертвовать всем ради страны. Многие общественные и государственные деятели, такие как Н. М. Карамзин, С. Н. Глинка, А. И. Тургенев, призывали через свое творчество «положить жизнь за Отечество», что тесно перекликается с Евангелием от Иоанна: «Нет больше той любви, как если кто положит душу свою за друзей своих».

Уже во времена Петра I патриотизм считался выше всех добродетелей и практически стал российской государственной идеологией. Слова «Бог, Царь и Отечество» отражают главные ценности времени. Русский солдат служил не ради чести своей или императора, а в интересах Отечества. «Вот пришел час, который решит судьбу Отечества, - обращался Петр I к воинам

перед Полтавской битвой. - И так не должны вы помышлять, что сражаетесь за Петра, но за государство, Петру врученное, за род свой, за Отечество... А о Петре ведайте, что ему жизнь его не дорога, только бы жила Россия в блаженстве и славе, для благосостояния вашего...». Данный подход к военной службе был закреплён в Уставе воинском 1716 года, российских законах, а также в написанных лично Петром I «Учреждении к бою» и «Артикуле воинском».

Но не только с военной службой связывали понятие «патриотизма» граждане Российской Империи. Гражданский патриотизм был распространён очень широко, и при этом имел черты «сознательного патриотизма», не имевшего ничего общего ни с ксенофобией, ни с антисемитизмом, ни с этническим национализмом. «Сознательный патриотизм» хорошо охарактеризовал великий русский патриот, философ Василий Розанов: «Счастливую и великую родину - любить не велика вещь. Мы должны ее любить именно когда она слаба, мала, унижена, наконец, глупа, наконец, даже порочна. Именно, именно когда наша мать «пьяна», лежит и вся запуталась в грехе, - мы и не должны отходить от нее».

ПОНЯТИЕ ПАТРИОТИЗМА В СОВЕТСКОЙ РОССИИ

В силу формирования и развития новых классовых, политических, идеологических и других признаков, в советское время Отечество стало определяться, прежде всего, как социалистическое, отражая при этом появление советской государственной общественной системы. Представители коммунистического движения, говоря о патриотизме, опираются на трактовку В. И. Ленина: «Патриотизм есть любовь к Родине, одно из самых глубоких чувств, закреплённых веками и тысячелетиями обособлённых отечеств». В статье «О национальной гордости великороссов» Ленин даёт определение пролетарского патриотизма: «Чуждо ли нам, сознательным великорусским пролетариям, чувство национальной гордости? Конечно, нет! Мы любим свой язык, свою родину, мы больше всего работаем над тем, чтобы ее трудящиеся массы (то есть 9/10 ее населения) поднять до сознательной жизни демократов и социалистов...».

В ходе Великой Отечественной войны, когда решался вопрос о судьбе нашего Отечества, народ и армия проявили небывалый по силе патриотизм, который явился основой духовно-нравственного превосходства над фашистской Германией. Вспоминая тяжёлые дни сражения за Москву, Г. К. Жуков отмечал, что «не грязь и не морозы остановили гитлеровские войска после их прорыва к Вязьме и выхода на подступы к столице. Не погода, а люди, советские люди! Это были особые, незабываемые дни, когда единое для всего советского народа стремление отстоять Родину, и величайший патриотизм поднимали людей на подвиг».

ПОНЯТИЕ ПАТРИОТИЗМА В ПРАВОСЛАВИИ

Вот что говорил о патриотизме Патриарх **Алексий II**: «Патриотизм, несомненно, актуален. Это чувство, которое делает народ и каждого человека ответственным за жизнь страны. Без патриотизма нет такой ответственности. Если я не думаю о своём народе, то у меня нет дома, нет корней. Потому что дом - это не только комфорт, это ещё и ответственность за порядок в нем, это ответственность за детей, которые живут в этом доме. Человек без патриотизма, по сути, не имеет своей страны. А «человек мира» это то же самое, что бездомный человек.

Мне кажется, что чувство любви к собственному народу столь же естественно для человека, как и чувство любви к Богу. Его можно исказить. И человечество на протяжении своей истории не раз искажало чувство, вложенное Богом. Но оно есть.

И здесь ещё одно очень важно. Чувство патриотизма ни в коем случае нельзя смешивать с чувством враждебности к другим народам. Патриотизм в этом смысле созвучен Православию. Одна из самых главных заповедей христианства: не делай другому то, что ты не хочешь, чтобы делали тебе. Или как это звучит в православном вероучении словами Серафима Саровского: спасись сам, стяжи мирен дух, и тысячи вокруг тебя спасутся. То же самое патриотизм. Не разрушай у других, а созидай у себя. Тогда и другие будут относиться к тебе с уважением. Я думаю, что сегодня у нас это основная задача патриотов: созидание собственной страны».

Поместный Собор Русской Православной Церкви 1990 года констатировал, что на протяжении тысячелетней истории Русская Православная Церковь воспитывала верующих в духе патриотизма и миролюбия. По определению Поместного Собора 1990 года, патриотизм «проявляет себя в бережном отношении к историческому наследию Отечества, в деятельной гражданственности, включающей сопричастность радостям и испытаниям своего народа, в ревностном и добросовестном труде, в попечении о нравственном состоянии общества, в заботе о сохранении природы».

ПОНЯТИЕ ПАТРИОТИЗМА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В последнее десятилетие в России патриотизм стал одной из самых дискуссионных тем, широко обсуждаемых в различных сферах реформируемой российской государственности. Разброс мнений достаточно велик: от дискредитации патриотизма как аналога деструктивности и конфликтогенности с фашистским и расистским уклоном, до призывов первых лиц государства к единению российского народа на основе интеграционного потенциала патриотизма, принятия Государственных программ «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2001 - 2005 годы» и «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2006 - 2010 годы», а также «Концепции патриотического

воспитания граждан Российской Федерации», в которой патриотизм определяется как «любовь к Родине, преданность своему Отечеству, стремление служить его интересам и готовность, вплоть до самопожертвования, к его защите».

Патриотизм неразрывно связан с интернационализмом, чужд национализму, сепаратизму и космополитизму. «Патриотизм - это особая направленность самореализации и социального поведения граждан, критериями для которых являются любовь и служение Отечеству, обеспечение целостности и суверенитета России, ее национальная безопасность, устойчивое развитие, долг и ответственность, предполагающие приоритет общественных и государственных начал над индивидуальными интересами и устремлениями и выступающие как высший смысл жизни и деятельности личности, всех социальных групп и слоев общества».

Таким образом, в основе своей работы в должности воспитателя я отдаю предпочтение физической культуре и спорту, так как на занятиях и тренировках формируется характер личности воспитанника. Я обучаю детей ставить перед собой цели и добиваться их, решать различные задачи, которые возникают в процессе деятельности, тем самым я помогаю преодолевать лень. Во время тренировок я стараюсь решать и образовательные задачи, рассказывая, для чего все это может пригодиться в жизни, ставлю в пример известных российских ученых, спортсменов, героев, военачальников и многих других прославленных людей. Через спорт человек преодолевает себя, формирует свое тело, сознание, старается сделать себя лучше, учится быть ответственным. Все эти качества плюс правильное питание и здоровый («трезвый») образ жизни позволяет надеется на достойное будущее нашей страны.

В условиях быта и деятельности суворовцев неотъемлемой частью их жизни является физическая подготовка. На занятиях к ним, предъявляются требования на порядок выше, чем их сверстникам в школе. Отличительной особенностью подготовки становится ежедневный объем физической нагрузки, как во время занятий, так и внеурочное время. Утро суворовца начинается с физической зарядки, на занятиях сдают различные нормативы, а во внеурочное время проходит спортивно-массовая работа и тренировки по различным спортивным дисциплинам.

Суворовцы старших курсов, как правило, ориентированы на поступление в высшие военные учебные заведения, они готовятся стать курсантами, а затем и офицерами для того, чтобы защищать Родину, оберегать население и сохранить независимость нашей страны. Основой их подготовки к поступлению служат нормативы и требования по физической подготовленности, предъявляемые к кандидатам. Во время занятий, суворовцы понимают, что высокий уровень подготовки, способствуют улучшению боевых кондиций: любовь к своей семье, своему дому, окружающей природе, к земле, на которой родился и живёшь -

к Родине; чувство сопричастности истории своего Отечества и ответственность за окружающую жизнь; сочувствие, потребность защищать своих близких, других людей, Родину; трудолюбие, решительность; предприимчивость, хозяйственность; уважение к правам и свободам человека способность и желание выполнять свои обязанности.

На занятиях по физической подготовке эти качества оттачиваются. Ярким примером служит бег на разные дистанции в составе взвода. Результат засчитывается, когда пробежит последний член команды, поэтому взаимовыручка и взаимопомощь становится неотъемлемой частью жизни курсантов в военном училище. Парадные тренировки по подготовке к торжественному прохождению на Красной площади 9 мая - это еще один яркий пример патриотического воспитания и формирования воли и выдержки. Спартакиады и первенства проводимые Министерством Обороны Российской Федерации между довузовскими образовательными учреждениями являются стимулом и возможностью проявить себя.

В эпоху глобализации и борьбы за лидерство в политических, экономических, информационных, социальных и других сферах воспитание патриотических качеств у молодых граждан Российской Федерации является особенно важным в связи с обостренными международными отношениями вокруг России. Качественная подготовка будущего поколения зависит от правильно сформированных целей и задач. На мой взгляд, ключевые качества, необходимые для развития страны - любовь к Родине, готовность защищать и отдавать жизнь за нее. Физическая культура и воспитание становятся основными инструментами подготовке к труду и обороне страны. Суворовское военное училище - место, где задачи воспитания, основанные на патриотизме, решаются в первую очередь, а занятия по физической подготовке становятся основой в формировании данных качеств.

В Московском суворовском военном училище есть секции по 12 видам спорта – армейский рукопашный бой, самбо, стрельба, спортивное ориентирование, лыжные гонки, полиатлон, мини-футбол, большой футбол, регби, легкая атлетика, плавание, хоккей с шайбой. Суворовцы защищают честь училища на районных, городских, всероссийских, международных соревнованиях. Главным мероприятием является Спартакиада между довузовскими образовательными учреждениями Министерства Обороны Российской Федерации. Заниматься спортом

в училище не только полезно, но и почетно, поэтому каждый курсант выбирает себе занятие по душе и тренируется, чтобы попасть в сборную команду училища.

В распорядке дня занятия по физической подготовке в урочное и внеурочное время занимают второе место после общеобразовательных предметов, поэтому неудивительно, что 30% воспитанников задействованы в сборных командах училища по разным видам спорта и возрастным

категориям.

Задачи физического воспитания в суворовских военных училищах - это подготовка физически развитых подростков, готовых поступать в высшие военные учебные заведения Министерства обороны Российской Федерации, готовых защищать интересы нашего государства и встать на защиту нашей Родины.

Использованные источники:

1. Галибина Лариса Алексеевна. Воспитание здорового образа жизни у кадет общеобразовательных военно-учебных заведений России: Дис. ... канд. пед. наук : 13.00.01 : Санкт-Петербург, 2002 211 с. РГБ ОД, 61:03-13/130-Х.
2. Сушанский Артур Сергеевич. Духовно-нравственное воспитание в военно-учебных заведениях России XVIII - начала XX вв.: Дис. ... канд. пед. наук : 13.00.01 : Москва, 2002 304 с. РГБ ОД, 61:03-13/248-9.
3. Статья с сайта Национального института развития современной идеологии «Российский патриотизм и патриотическое воспитание молодёжи».

УДК 005.5.003.12:631.15:338.43:6331.635

**Кравченко Т.С., к.э.н.
доцент**

**кафедра «Экономика и менеджмент в АПК»
ФГБОУ ВО «Орловский государственный аграрный университет
им. Н.В. Парахина»
Россия, г. Орел**

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

Аннотация. В статье рассматриваются основные составляющие методики оценки эффективности в отрасли растениеводства. Обоснованы и классифицированы факторы, оказывающие влияние на эффективность производства. В статье поставлена проблема роста экономической эффективности и методов ее оценки как взаимосвязанные и представляющие неотъемлемую часть для формирования конкурентоспособного сельского хозяйства. Также обосновано, что производство продукции в отрасли растениеводства с учетом методов экономической оценки позволит повысить эффективность отрасли, и в целом деятельность сельхозпроизводителей.

Ключевые слова: аграрная экономика, методы оценки, отрасль растениеводства, показатели эффективности, эффективность.

*Kravchenko T.S. Candidate of Economy Science, Associate Professor
Associate Prof. at the Department of «Economics and Management in
AIC»*

*FSBEE HE «Orel State Agrarian University named after N.V. Parakhin»
Russia, Orel*

METHODS OF EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF CROP PRODUCTION

Abstract. *The article discusses the main components of the methodology for assessing the efficiency of crop production. Justified and classified the factors that influence production efficiency. In the article the problem of increasing economic efficiency and methods of assessment as interrelated and represent an integral part for the formation of a competitive agriculture. It is also proved that the production of the crop taking into account the methods the economic evaluation will improve the efficiency of the industry, and in General the activities of farmers.*

Key words: *agricultural Economics, evaluation methods, crop, performance indicators, effectiveness.*

Отчетливо встают проблемы, связанные с методами оценки эффективности в отрасли растениеводства. Заметим, что прежде чем перейти к рассмотрению поставленной проблемы, считаем необходимым остановиться на конкретизации факторов, оказывающих влияние на оценку эффективности. Подробное изучение литературных источников, позволило нам уточнить классификацию факторов, влияющих на эффективность производства по следующим направлениям: производственно-экономические, социально-демографические, природные.

Классификация факторов обсуждалась многими учеными, однако мнения по классификации разделились: одни выделяют три группы основных факторов: природные, экономические, социальные, причем преобладающее влияние на качество сельскохозяйственного производства отводится природным факторам [1,4].

По мнению ряда ученых экономистов-аграрников, особое внимание необходимо обращать на экономические факторы. К таким факторам относили: обеспеченность материально-технической базой производства, перерабатывающими предприятиями, экономическую заинтересованность, развитие рынка сбыта. От этих факторов, по их мнению, зависят размеры посевных площадей [6,7].

Ряд ученых выступает в пользу социально-демографических факторов, По их мнению, на развитие аграрного производство влияют консервативные взгляды на производство той или иной культуру, недооценка ее значимости. В некоторых регионах огромную роль играет психологический барьер: трудно отказаться от выращивания традиционных сельскохозяйственных культур в угоду новой, инновационно-альтернативной [3,5].

Анализируя высказывания авторов по вопросам влияния различных факторов на экономическую эффективность производства в отрасли

растениеводства, можно сделать вывод, что в большинстве своем многие придерживаются в первую очередь мнения, что основополагающим фактором развития производства являются посевные площади сельскохозяйственных организаций. Мы согласны с этим мнением, но на наш взгляд следует обратить внимание, как на объемы производства продукции в отрасли растениеводства, так и на количество сельскохозяйственных организаций, занимающихся ее производством.

Таким образом, факторы, влияющие на экономическую эффективность весьма различны, и в той или иной степени воздействуют на повышение уровня эффективности процессов производства в отрасли растениеводства. В условиях современности немало попыток совершенствования методики и методов оценки эффективности производства в отрасли растениеводства. Все они направлены на обеспечение более полного и правильного учета, как результатов, так и связанных с их получением производственных ресурсов или затрат. Нами были изучены исследования различных ученых, позволяющие сказать, что среди экономистов нет единства по поводу того, какие показатели являются определяющими, какие показатели должны входить в систему, или же это будет один обобщающий показатель.

Рассматривая методы оценки экономической эффективности производства, предлагается использовать систему натуральных и стоимостных показателей. Среди натуральных показателей главным является урожайность растениеводческой продукции и ее производство на единицу пашни. При этом, размер урожайности оказывает непосредственное влияние на величину других показателей, но отражает лишь одну сторону достигнутой эффективности. Для выявления экономического эффекта необходимо знать совокупные затраты труда, обеспечивающие получение данной урожайности [8].

Практически аналогичный подход к оценке экономической эффективности рассматривает и Н.Я. Коваленко. Он к стоимостным показателям эффективности относит стоимость валовой продукции, валового и чистого дохода, но в отношении к затратам живого и овеществленного труда [2].

Также наиболее приемлемым и удобным для сельского хозяйства является сравнительно-аналитическая оценка эффективности производственной, финансово-экономической и инновационной в отрасли растениеводства. В связи с тем, что на практике выделить инновационные затраты очень трудно, поэтому целесообразно применять как прямые общие показатели эффективности, так и косвенные, оценивающие эффективность отдельных нововведений в технологические и иные процессы [9].

Таким образом, мы считаем более справедливо и рационально применять методы оценки эффективности в отрасли растениеводства, которые бы основывались на системе показателей, позволяющих провести комплексный анализ и сделать основные выводы о направлениях применения инновационных технологий в сельском хозяйстве. К тому же, с

помощью системы показателей можно дать обобщающую количественную и качественную характеристику бизнес процессов, связанных с эффективностью производства.

Использованные источники:

1. Ефремова Н.А. Формирование доходов от собственности работников интегрированных формирований // В сборнике: Проблемы экономической динамики и роста в АПК: региональный аспект 2004. С. 61-64.
2. Коваленко Н. Экономика сельского хозяйства. - Москва, 1998. - 446 с.
3. Осипов А.Э., Сухачева Н.А. Механизм формирования взаимоотношений субъектов региональных экономических систем и инвесторов // Инновационный Вестник Регион. 2011. № 4. С. 26-32.
4. Орлова Е.А., Сухочева Н.А. Анализ необходимости подготовки кадров к инновационному развитию АПК // В сборнике: Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее. Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 5 частях. 2016. С. 123-125.
5. Сухочева Н.А. Экономическая эффективность производства рапса на инновационной основе // автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Орловский государственный аграрный университет. Орел, 2007.
6. Сухочева Н.А. Партнерские отношения в масложировом подкомплексе как основа реализации бизнес-стратегии // В сборнике: Мировая наука и современное общество: актуальные вопросы экономики, социологии и права материалы Международной научно-практической конференции. 2013. С. 119-121.
7. Сухочева Н.А., Грудкина Т.И. Стратегия реализации потенциала масложирового подкомплекса в развитии животноводства // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2014. Т. 1. № 1 (74). С. 201-209.
8. Сухочева Н.А. Эффективность производства рапса: тенденции и перспективы // В сборнике: Аграрная наука - сельскому хозяйству сборник статей: в 3 книгах. 2007. С. 223-225.
9. Suhoceva N.A. Efficiency i ency of colza production within application of the marginal analysis // Вестник Орловского государственного аграрного университета. 2013. Т. 42. № 3. С. 29-35.

Краснова В.В.

магистрант

*кафедра Управления персоналом и экономики в сфере
факультет управления и экономико-технологического образования*

Зудина Е.В., к.пед.н.

доцент

*кафедра Управления персоналом и экономики в сфере образования
факультет управления и экономико-технологического образования*

Волгоградский государственный социально-педагогический

университет

Россия, г. Волгоград

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПЛАТНЫХ УСЛУГ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

В статье рассматриваются проблемы предоставления платных услуг в образовательных организациях. Анализируется отечественный и зарубежный опыт предоставления платных образовательных услуг.

Ключевые слова: платные услуги; система образования; приносящая доход деятельность; стоимость платных образовательных услуг.

Krasnova V.V., student

*Department of Personnel Management and the economy in
Faculty of Management and Economics and Technology Education*

Volgograd State Pedagogical University

Russia, Volgograd

*Zudina E.V., Associate Professor, Ph.D., Department of Personnel
Management and Economics in the field of education*

Volgograd State Pedagogical University

Russia, Volgograd

ORGANIZATION OF PAID SERVICES IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE

In the article the problems of provision of paid services in educational institutions. Analyzes domestic and foreign experience of granting of paid educational services.

Keywords: paid services; education; income generating activities; the cost of paid educational services.

В последние годы в образовательных учреждениях нашей страны оказываются платные услуги, однако, для многих учреждений эта деятельность является новой, и потому на данном этапе ее организация – особенно актуальной.

Актуальность данной деятельности, тем, что с 2012 года ряд образовательных организаций РФ стали бюджетными учреждениями, их

отличительной характеристикой стало осуществление приносящей доход деятельности в соответствии с учредительными документами. [2, с. 218]

По мнению Угрюмовой Е.М., «платная образовательная услуга – это социально-экономическая категория, представляющая собой специфический вид товара, представленный в виде структурированной совокупности знаний и информации, направленный на всестороннее, в том числе и интеллектуальное, развитие личности, на приобретение профессиональных умений и навыков для их последующего применения в практической деятельности, производится за определенную плату» [7, с. 299]. Образовательная услуга оплачивается или государством в виде государственного или муниципального заказа, либо частными лицами, организациями. Платная образовательная услуга предоставляется в присутствии и при участии заказчика.

Образовательные услуги являются одной из разновидностей услуг населению. На основании данных Госкомстата, отражающих структуру и динамику объема платных услуг населению РФ можно сделать вывод, что объемы предоставления платных услуг системы образования увеличиваются (табл. 1).

Таблица 1

Объем платных услуг в системе образования России на душу населения (руб.)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Все оказанные услуги, из них:	34606,2	38756,4	42156,2	48272,8	51115,7	54989,7
Услуги системы образования	2282,8	2429,7	2646,1	3130,4	3330,4	3686,2

Источник: составлено автором, по [6].

Виды услуг в области образования, которые могут быть оказаны в России, определены Общероссийским классификатором продукции по видам экономической деятельности. Перечень услуг достаточно обширный, в частности охватывает услуги, предоставляемые в детских садах, школах (в том числе спортивных, музыкальных), колледжах, высших учебных заведениях. В зависимости от того, к какому типу относится образовательное учреждение, по-разному регулируется сфера предоставления им платных образовательных услуг.

Организация деятельности по оказанию платных образовательных услуг состоит из нескольких этапов [8, с. 45]:

Первый этап - планирование платной образовательной деятельности, включает в себя: проведение маркетингового исследования и расчет стоимости услуг.

Второй этап - нормативное обеспечение платной образовательной деятельности, включает в себя: анализ учредительных и разрешительных

документов и нормативную регламентацию услуг. [4, с. 42]

Третий этап - обеспечение образовательного процесса, включает в себя: методическое обеспечение оказания услуг; организация процесса обучения; кадровое обеспечение.

Четвертый этап - оказание услуг, включает в себя: 1) информирование потребителей; 2) оформление образовательных отношений; 3) контроль качества оказания услуг.

При организации платных услуг в отечественных образовательных организациях возникает ряд проблем:

Во-первых, подготовка нормативно-правовой базы (внесение изменений в устав, лицензия на оказание услуг, положение и т.д.).

Во-вторых, маркетинг образовательных услуг (мониторинг интересов и потребностей родителей и обучающихся). [9, с. 108]

В-третьих, материально-техническая база (обновление оборудования или его дооснащение в прямой взаимосвязи с развитием качественных образовательных услуг, пользующихся спросом потребителей в условиях рыночной конкуренции).

В-четвертых, оформление трудовых отношений с сотрудниками (заключение договоров, найма дополнительных сотрудников).

В-пятых, расчет стоимости услуги (спрос, себестоимость, прибыль, налоги).

Таким образом, целесообразно изучить зарубежный опыт предоставления платных образовательных услуг.

Подавляться доля университетов и колледжей США государственные, и обучение в них в рамках непосредственного учебного процесса бесплатное. Студенты уплачивают издержки, связанные с расходами учебных заведений на обеспечение учебного процесса, а также на обеспечение своей жизнедеятельности на период обучения (жилищно-бытовая, культурно-массовая, спортивная инфраструктура). Общая доля платежей студентов в приходной части университетов и четырехгодичных колледжей не выше 20%, а в коммунальных колледжах с более коротким сроком обучения платности практически нет. И еще одно обстоятельство, характерное для платности образовательных услуг как в США, и в других западных странах – широкое развитие системы кредитования студентов, причем в разных формах, но всегда на льготных условиях. [3, с. 599]

В Швеции государство полностью покрывает расходы родителей на школьное образование, включая расходы на здоровье и питание детей. Социальные гарантии удовлетворения важнейших потребностей населения в образовании обеспечиваются практически всем членам общества, а на платной основе обеспечивается удовлетворение спроса граждан на услуги образования сверх системы государственных гарантий. Правительство Швеции ввело систему ваучеров (skolpeng) в 1992 году, государство выдает всем родителям ваучеры, которые можно использовать для оплаты обучения детей в школе на их выбор. [5, с. 198]

Система образовательных кредитов в Швеции функционирует с 1960 гг. Высшее образование бесплатное, однако студент имеет возможность взять кредит, для покрытия расходов на проживание. Действительная ставка кредита равна нулю (процент по кредиту индексируется с учетом инфляции), платежи по кредиту зависят от дохода и составляют 4% от дохода.

В Германии также развито государственное кредитование. Кредит учащийся получает ежемесячно, а после окончания вуза отдает займ. Обучение в Германии бесплатное, однако, студентам нужно оплачивать посещение лабораторий, библиотек и спортзалов. Выплаты по кредиту начинаются после окончания вуза, после трудоустройства выпускника. Имеются разнообразные льготы, например, возврату подлежит только половина общей суммы кредита (т.е. оставшаяся часть представляет собой безвозмездный грант). Период погашения займа, как правило, доходит до 10 лет. Однако право на получение льгот имеют только студенты из малообеспеченных семей.

В Австралии существенной программой финансирования путем кредитования является схема содействия высшему образованию, в соответствии с ней студент может получить займ, полностью компенсирующий стоимость обучения. Номинальная ставка по кредиту отражает темп инфляции, т.е., как в Швеции, реальная ставка по кредиту равна нулю. Выплаты по кредиту представляют собой часть ежемесячной (или ежегодной) заработной платы. Обычно отчисления составляют от 3 до 6 процентов годового дохода. Платёж совершается через работодателя или совместно с налоговыми отчислениями по истечении года.

В России практика выдачи образовательных кредитов не очень распространена, что является характерной чертой аналогичного способа финансирования образовательных услуг. Необходимо отметить, что существующие в России условия образовательного кредита мало имеют общего с социально ориентированной системой кредитной поддержки студентов в ряде развитых стран.

Исходя из вышеизложенного, можно констатировать, что важной тенденцией развития учреждений в общем объеме их деятельности, становится увеличение объема предоставляемых образовательных услуг. Принимая во внимание интерес образовательных учреждений в дополнительных источниках доходов, необходимо сделать акцент на развитии сектора дополнительных платных услуг, доходами от которых они могут распоряжаться по собственному усмотрению.

Использованные источники:

1. Денисова Н.И. Формирование и оценка развития рынка платных образовательных услуг в области высшего профессионального образования [Текст]: Дис. ... канд. экон. наук / Н.И. Денисова. – Красноярск: [б.и.], 2010. – 253 с.
2. Кайль Я.Я., Епинина В.С. Совершенствование системы государственного управления и его влияние на состояние социально-экономического развития

субъектов рф (на примере субъектов РФ ЮФО) // Бизнес. Образование. Право. Вестник волгоградского института бизнеса, 2013, № 4 (25). - С. 216-224.

3. Кайль Я.Я., Епина В.С., Ламзин Р.М. GR-менеджмент: реалии и перспективы развития / Фундаментальные исследования. - 2016. - № 9-3. - С. 597-600.

4. Кайль Я.Я., Ламзин Р.М. Инновационные информационные технологии государственного регулирования малого предпринимательства // Электронный научно-образовательный журнал ВГСПУ «Грани познания». № 4(47). Октябрь 2016. - С. 40-44.

5. Кайль Я.Я., Ламзин Р.М. Система Информационного обеспечения как фактор повышения результативности публичного управления // Материалы международной научно-технической конференции «Перспективы применения инновационных технологий в сфере архитектуры и строительства» (посвященной 50-летию Самаркандского государственного архитектурно-строительного института) КНИГА II. - 2016. - С. 196-199.

6. Официальный сайт Росстата // Консультант Плюс. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#

7. Угрюмова Е. М. Организация платных образовательных услуг в автономном образовательном учреждении [Текст] / Е. М. Угрюмова // Инновационные тенденции развития системы образования : материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 5 февр. 2016 г.) / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. - Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. - С. 299–302. - ISBN 978-5-9907548-6-7.

8. Хромова К.В. Образовательные услуги и их специфика / К.В. Хромова // Юридические науки и политология. – 2014. – №4. – С. 44–46

9. Шилова Н.И. К вопросу об экономическом содержании, особенностях и классификации образовательных услуг / Н.И. Шилова // Экономические науки. – 2014. – №4. – С. 107–114.

УДК 37

Красулина С.Н.
магистрант 1 курса
факультет ИЕСЭН

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования «Новосибирский государственный
педагогический университет (НГПУ)»
Россия, г. Новосибирск

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДЕТЕЙ. **ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ**

Статья посвящена истории развития дополнительного образования и его роли в удовлетворении познавательных, творческих и коммуникативных потребностей детей, в предоставлении им условий для

разностороннего развития и самоактуализации, в мотивации их внутренней активности и формировании позитивных ценностных ориентиров.

Ключевые слова (внешкольное образование, внешкольная работа, дополнительное образование).

Духовно-нравственное становление детей и молодежи, подготовка их к самостоятельной жизни есть важнейшая составляющая развития общества, государства. Воспитание детей и молодежи в современном российском обществе реализуется в условиях экономического и политического реформирования, в силу которого существенно изменились социокультурная жизнь подрастающего поколения, деятельность образовательных учреждений, средств массовой информации, молодежных и детских общественных объединений. Реформирование вызвало социальное расслоение общества, снижение жизненного уровня большинства населения, разрушение сложившихся нравственно-этических норм и традиций, другие негативные последствия. Растет детская безнадзорность, а вместе с ней преступность, наркомания, другие крайние формы асоциального поведения. Высокий уровень социальной патологии в детской и молодежной среде является мощным дестабилизирующим фактором длительного действия, угрожает социальной безопасности.

Государство несет ответственность за состояние воспитания детей так же, как и за реализацию прав человека и гражданина, а это предполагает необходимость разработки и реализации государственной политики в области воспитания подрастающего поколения. В современных условиях очевидна необходимость разработки и реализации новых подходов к определению приоритетов и основополагающих принципов гражданского воспитания. Особого внимания заслуживает вопрос о сочетании стратегии и тактики в его развитии, создании современных методов воспитательной работы с учетом целей и задач образовательных учреждений различных типов и видов.

В этих условиях резко возрастает роль системы дополнительного образования детей, имеющей громадный опыт внешкольной работы, высокий кадровый потенциал, материальную базу [1].

Дополнительное образование в настоящее время играет важную роль в удовлетворении познавательных, творческих и коммуникативных потребностей детей, в предоставлении им условий для разностороннего развития и самоактуализации, в мотивации их внутренней активности и формировании позитивных ценностных ориентиров. Это полноценная педагогическая система, которая в настоящее время находится в состоянии развития [2]. Значительное место в системе дополнительного образования занимает туристско-краеведческая деятельность.

История развития системы дополнительного образования берет своё начало с середины XIX столетия. В этом временном промежутке специалисты выделяют несколько этапов развития содержания данного направления и его терминологического обозначения, а именно:

«внешкольное образование», «внешкольная работа», «дополнительное образование».

В педагогической литературе термин «внешкольное образование» появился в 1890-е годы. Под этим термином было «принято разуместь целый ряд учреждений, имеющих своею задачей способствовать распространению знаний среди народных масс и таким образом, служить делу умственного развития той части населения, которая уже перешла школьный возраст» [3].

В послереволюционные годы А.В. Луначарский дает свое определение внешкольного образования, он пишет: «Внешкольное образование есть дело создания и использования тех центров культуры, которые помогли бы человеку сделать жизнь свою не просто времяпровождением, не простым процессом. Вот в чем заключается и к чему стремится так называемое внешкольное образование: музеи, библиотеки, театры, народные университеты, курсы, гимнастические общества и т.д.» [4].

На протяжении всего периода существования внешкольного образования в нем можно выделить два блока: образовательный (борьба с неграмотностью) и просветительский (деятельность библиотек, читален, театров и т.д.).

Термин «внешкольное образование» используется до 20-х годов XX века и параллельно с ним с 90-х годов XX столетия используется понятие «внешкольная работа», которое использовалось для обозначения педагогической деятельности, осуществляемой вне рамок школьного образования.

В советский период начинает применяться термин «внешкольная работа». Согласно данной педагогической энциклопедии под «внешкольной работой» понимается образовательно-воспитательная работа с детьми, проводимая внешкольными детскими и культурно-просветительскими учреждениями, органами народного образования, комсомольскими, пионерскими, профсоюзными и другими общественными организациями; одна из форм организации досуга детей, борьбы с детской безнадзорностью. В рамках советской педагогики активно развивается внеклассная работа с детьми. Возникает потребность разделить понятия «внешкольная работа» и «внеклассная работа». Основываясь на том, какое учреждение занимается организацией того или иного вида деятельности с детьми И.А. Каиров предлагает разделить внеклассную и внешкольную работу: «Многообразная образовательно-воспитательная работа с учащимися, проводимая школой помимо основных учебных занятий, получила название внеклассной работы... Многообразная образовательно-воспитательная работа с детьми, проводимая всевозможными учреждениями и организациями помимо школы, называется внешкольной работой с детьми» [5].

Если понятия «внешкольная работа» и «внеклассная работа» были разведены с самого начала, то понятия «внешкольное воспитание» и «внешкольная работа» в советский период часто использовались как синонимы. М.Б. Коваль и М.П. Чумакова, писали о том, что данная

деятельность «охватывает все стороны коммунистического воспитания. Вместе со школой, семьей, пионерской и комсомольской организациями они реализуют на практике цель коммунистического воспитания – всестороннее развитие личности» [6]. А.З. Иоголевич считал, что допускается неточность, когда понятия «внешкольное воспитание» и «внешкольная работа» трактуются как синонимы: «внешкольное воспитание – это специально организованная в свободное время учащихся их подготовка к самостоятельной жизни, к самостоятельной познавательной, общественно-политической и трудовой деятельности. Внешкольная работа – это только та часть внешкольного воспитания, которая осуществляется благодаря Дворцам и Домам пионеров и школьников, клубов юных техников и другими, созданными для работы с учащимися в их свободное время» [7].

На основе анализа вышеперечисленных подходов можно говорить о том, что термином «внешкольная работа» в разные периоды обозначалась:

- культурно-просветительская и досуговая деятельность с детьми в рамках внешкольного образования. В этом случае внешкольная работа была частью внешкольного образования;
- создание детских сообществ в рамках зарождающихся детских массовых общественных организаций. Сегодня данную деятельность обозначат понятием «детское движение»;
- объединения по интересам учащихся различных образовательных учреждений (школ, гимназий и т.д.), а так же мероприятия, проводимые с этими учащимися во внеурочное время. В этом случае речь, по сути, идет о внеклассной работе;
- специально организованная в свободное время учащихся их подготовка к самостоятельной жизни, к самостоятельной познавательной, общественно-политической и трудовой деятельности, основанная на принципах коммунистического воспитания. В этом случае речь идет о внешкольном воспитании;
- вовлечение детей в деятельность детских площадок, клубов, детских колоний и других организационных форм, активно появившихся и развивающихся в тот период. В этом случае внешкольная работа с детьми являлась самостоятельным направлением деятельности.

То есть можно говорить о том, что «внешкольная работа» – это широкое понятие, включающее в себя весь спектр организационных форм и методов, а так же соответствующих учреждений, осуществляющих культурно-просветительскую, досуговую и воспитательную работу с детьми в конце XIX и на протяжении почти всего XX века [8].

В России детский туризм возник в середине XIX века и носил характер общеобразовательных экскурсий. Мысль об использовании прогулок и экскурсий в народном образовании России как средства обучения и воспитания учеников медленно, трудно проникала в педагогическое сознание российского общества. Первым проводником ее был замечательный педагог, основоположник научной педагогики в России К.Д.

Ушинский. Во время своей длительной «педагогической командировки» в страны Европы (1862-67 гг.) для изучения опыта постановки образования он обратил внимание, что в тамошних учебных заведениях давно вошло в систему проведение с учениками регулярных ближних и дальних прогулок-экскурсий на природу.

Но призывы Ушинского в тех условиях не могли и не возымели должного действия: прогулки на природу (термин «туризм» тогда не употреблялся) с учащимися земских школ, гимназий, училищ не получили повсеместного распространения. Лишь единицы прогрессивно мыслящих учителей использовали их в учебно-воспитательной работе.

Оздоровительное значение прогулок и экскурсий для детей отмечал Г.Ф. Лесгафт. Широкую известность в учительской среде России получила экскурсионная деятельность Александровской учительской школы в Тифлисе, преобразованной в дальнейшем в учительский институт. Длительное время это учебное заведение возглавлял известный на Кавказе педагог Н.П. Захаров, важным средством обучения считавший экскурсии, на которых закреплялись знания, получаемые на уроках.

Уже в конце XIX - начале XX века экскурсии стали входить в систему общеобразовательных занятий некоторых учебных заведений.

Вопросам организации экскурсий среди учащихся были посвящены многочисленные статьи в журналах и педагогических изданиях, книгах.

Определенную роль в развитии ученических экскурсий сыграло также введение 9 марта 1902 г. специального тарифа №6900 на проезд учащихся, отправляющихся в образовательные экскурсии. На всех русских железных дорогах для групп экскурсантов устанавливался удешевленный проезд в вагонах третьего класса, а воспитанникам низших учебных заведений при поездках на расстояние до 50 км предоставлялся бесплатный проезд. В последующие годы условия этого специального тарифа для учащихся, совершающих групповые экскурсии, несколько менялись, но он сохранился в общих чертах вплоть до 1917 г.

В начале XX века к теме организации экскурсий вновь привлекается внимание просвещенцев, она получает новое раскрытие в научно-педагогической литературе: известный русский деятель народного образования, педагог В.Т. Вахтеров (1853-1924 гг.), посветил ей целую главу в своей последней книге «Основы новой педагогики» (издана в 1913 г.). В этой книге в главе «Об экскурсиях и уроках на воздухе», опираясь на мысль Ушинского о благотворном воспитательном воздействии природы, В.Т. Вахтеров на многочисленных примерах из разных областей знаний еще раз убедительно показал ни с чем не сравнимую ценность живого восприятия ребенком реальных предметов и явлений природы [1].

В настоящее время система дополнительного образования представляет собой массовое явление в нашей стране, в которую включены миллионы детей и сотни тысяч педагогических работников. Подтверждением этому могут служить исследования, проведенные

специалистами высшей школы экономики. По этим данным в 2015 году общий охват детей в возрасте от 5 до 17 лет дополнительным образованием (по всем видам образовательных организаций) составлял 63,2%. В отдельных субъектах РФ колебался от 78,9 % до 93,35 %.

Современное дополнительное образование – это гибкая, динамичная, многоуровневая система, основанная на индивидуальном подходе к обучаемому. Система дополнительного образования детей, в силу своей личностной ориентированности на каждого ребенка, может успешно решать задачу подготовки поколений для жизни в информационном обществе.

В настоящее время система дополнительного образования находится в стадии развития, преодолевая сложности (недостаточное финансирование, нехватка квалифицированных кадров, недостаточная разработанность методического обеспечения и другие). Одновременно в обществе растет понимание необходимости восстановления духовных основ жизни, сохранения и приумножения культуры своего народа. Увеличивается роль психологического, личностного фактора в жизни и школьной деятельности, приходит осознание важности постоянного самообразования и творческого совершенствования, становление активной жизненной позиции.

Туризм и краеведение носят общественный характер, поэтому учащиеся получают навыки самоорганизации, самоуправления, самообслуживания. Занятия на свежем воздухе, физические нагрузки во время походов и соревнований способствуют физическому развитию личности. Помимо этого, в процессе туристско-краеведческой работы школьники включаются в диалог с окружающим миром, знакомятся с людьми различных профессий.

Таким образом, туризм и краеведение обладают серьезным воспитательным и образовательным потенциалом, выступая связующим звеном между государственной политикой в области науки, культуры, образования, природопользования, экологии и многообразной познавательной деятельности школьников в этих сферах.

Использованные источники:

1. Константинов Ю.С. Теория и практика туристско-краеведческой деятельности учащихся в системе дополнительного образования : Дис. ... д-ра пед. Наук,- Москва, 2003,- 325 с.
2. Б.А. Дейч [и др.] История и теория дополнительного образования: учебное пособие; Мин-во образования и науки РФ, Новосиб. гос. пед. ун-т.- Новосибирск: Изд-во НГПУ, 2016.-334 с.
3. Горностаев П.В. О теории общего образования взрослых до Октября и первые годы после революции.-М., 1974.-С.85.
4. Луначарский А.В. Что такое образование//О воспитании и образовании.- М., 1976.-С.361.
5. Педагогика: учебное пособие для педагогических высших учебных заведений и университетов/ под ред. И.А. Каирова.- М.: Учебное педагогическое издательств, 1948. –С. 387

6. Внешкольное учреждение в системе общественного воспитания/Воспитательная деятельность внешкольных учреждений: сборник научных трудов/ отв. ред. М.Б.Коваль, М.П. Чумакова.-М.: Изд-во АПН СССР, 1985.-С.7.
7. Иголеви́ч А.З. Внешкольная работа как фактор воспитания познавательной активности старшеклассников//Вопросы пионерской и комсомольской работ: педагогические проблемы свободного времени школьников.- Челябинск, 1975.-С.-22.
8. Дейч Б.А. Научная статья на тему: «От внешкольного до дополнительного образования: динамика сущности понятия». [Электронный ресурс] : Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. Серия Гуманитарные науки: Педагогика. Психология. Социальная работа. Акмеология. Ювенология. Социокинетика- электронный журнал.- Выпуск № 4 / том 20 / 2014
9. Никотина Е. В. Научная статья на тему: «Роль дополнительного образования детей в современном обществе». [Электронный ресурс] : Сборники конференций НИЦ Социосфера- электронный журнал. Выпуск № 5 / 2010–Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-dopolnitelnogo-obrazovaniya-detey-v-sovremennom-obschestve>.

УДК 336.1

Кривополенова М.А.
студент 2 курса
направление «Экономика»

Васильева А.С., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»

Северный (Арктический) федеральный университет
им. М.В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Данная статья посвящена изучению особенностей медицинского страхования в России в настоящее время, исследованию проблем в данной сфере.

Ключевые слова: медицинское страхование, страховая политика.

This article is devoted to the study of the features of health insurance in Russia at the present time, the study of the problems in this area.

Keywords: health insurance, the insurance policies.

Здоровье населения и здравоохранение считаются важнейшими компонентами политической системы любого цивилизованного государства, влияющими на все стороны его социально-экономической деятельности. Сегодня система здравоохранения Российской Федерации находится в

стадии кардинальных изменений. В особой мере это относится к системе обязательного медицинского страхования.

Обязательное медицинское страхование (ОМС) - вид обязательного социального страхования, представляющий собой систему создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на обеспечение при наступлении страхового случая гарантий бесплатного оказания застрахованному лицу медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования в пределах территориальной программы обязательного медицинского страхования и в установленных Федеральным законом случаях в пределах базовой программы обязательного медицинского страхования.

Обязательное медицинское страхование регулируется Федеральным законом «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» и основывается на следующих организационно-правовых и экономических принципах:

1. обеспечение за счет средств ОМС гарантий бесплатного оказания застрахованному лицу медицинской помощи при наступлении страхового случая в рамках территориальной и базовой программ ОМС;
2. устойчивость финансовой системы ОМС, обеспечиваемая на основе эквивалентности страхового обеспечения средствам ОМС;
3. обязательность уплаты страхователями страховых взносов на ОМС в размерах, установленных федеральными законами;
4. государственная гарантия соблюдения прав застрахованных лиц на исполнение обязательств по ОМС в рамках базовой программы ОМС независимо от финансового положения страховщика;
5. создание условий для обеспечения доступности и качества медицинской помощи, оказываемой в рамках программ ОМС;
6. паритетность представительства субъектов ОМС и участников обязательного медицинского страхования в органах управления ОМС [1,3].

В последнее время значительно обновлена законодательная база в сфере здравоохранения, ОМС, обращения лекарственных средств. Реализованы программы модернизации здравоохранения в субъектах Российской Федерации. Однако в усовершенствованной системе ОМС имеется ряд насущных проблем, которые требуют особого внимания и немедленного разрешения.

Ключевым негативным моментом является качество, доступность и эффективность предоставляемых медицинских услуг.

Проблема качества медицинской помощи важна во всех аспектах её оказания: для профилактики заболеваний, сохранения здоровья, увеличения продолжительности жизни и улучшения её качества при заболевании и при инвалидности, а также в конце жизни [4].

Расходы населения на лекарственные средства и медицинские услуги устойчиво растут высокими темпами. В последние 10 лет на финансирование медицины государство тратило 3-3,5% ВВП. Этот показатель примерно в два

раза более низкий, чем в среднем по странам ОЭСР. К 2019 году эти расходы составят 3,1% ВВП [5]. Нарастание платности медицинской помощи усиливается, несмотря на рост государственного финансирования в последние годы. Происходит снижение качества бесплатной медицинской помощи. В наибольшей мере от этого страдают малообеспеченные слои населения. Увеличивается неравенство возможностей различных социальных групп в получении качественной медицинской помощи.

Также серьёзной проблемой в развитии ОМС на современном этапе можно назвать недофинансирование. По мнению Счётной палаты РФ, большая часть региональных программ госгарантий оказания бесплатной медицинской помощи испытывает дефицит. В результате в большинстве регионов основой планирования объемов медицинской помощи является не фактическая потребность в ней населения, а финансовая возможность региона и сложившаяся сеть учреждений здравоохранения.

Дефицит средств ОМС в 2015 году составил 43 012,2 млн. рублей, а в 2016-м – уже 51 741,2 млн. рублей [2].

Цель государственной политики в области здравоохранения – повышение качества и доступности медицинской помощи, улучшение на этой основе показателей здоровья населения, увеличение продолжительности жизни, снижение смертности. Достижение этой цели предполагает сохранение стратегии приоритетного развития здравоохранения. Для чего необходимо провести институциональные преобразования в системе управления и финансирования здравоохранения. В сочетании с дополнительными вложениями это позволит решить наиболее острые возникающие проблемы. Важно сделать развитие здравоохранения элементом политики борьбы с неравенством, обеспечив надежную защиту граждан от особо значительных расходов в случае серьезных заболеваний. Уровень этой защиты должен стать важнейшим индикатором результативности функционирования отрасли [6].

Использованные источники:

1. Федеральный закон "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации" от 29.11.2010 N 326-ФЗ
2. Федеральный закон «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» от 20.04.2015 N 94-ФЗ.
3. Высоцкая Т.Р. Страховые взносы: новое в 2016 году // Экономика и социум. - 2016. - №2 (21). - стр.216-218.
4. Пospelова А.А., Высоцкая Т.Р. Основные изменения в налоговом законодательстве в 2016 году // Экономика и социум. - 2016. - №3 (22). - стр.1047-1050.
5. http://www.pravo.vuzlib.su/book_z869_page_42.html
6. <http://finlit.online/strahovoe-delo-finansi/uchastniki-sistemyi-obyazatel'nogo-19906.html>
7. <http://www.bbc.com/russian/news-37694662>

УДК 336.7

Кулагин А.С.
студент магистратуры 2 курса
ИНЭК

ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный
технический университет»
Россия, г. Уфа

СУЩНОСТЬ КРЕДИТНОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация: В данной статье излагаются различные трактовки понятия кредитного риска, описывается структура кредитного риска, приведены факторы, влияющие на кредитный риск.

Ключевые слова: риск, понятие кредитного риска, факторы кредитного риска, структура кредитного риска

В наши дни банковская система составляет важную часть любой развитой рыночной экономики и играет существенную роль в ее функционировании. Целью коммерческих банков является получение максимальной прибыли, однако в процессе своей активности деятельности они сталкиваются с различными сопутствующими финансовой деятельностью рисками[1].

Наиболее актуальным риском для банковской системы в целом является кредитный риск. Для получения четкого представления о природе и сущности кредитного риска необходимо определить сущность понятия «риск».

В научной литературе при определении понятия “риск” отталкивается от базового понятие “опасность”, которая означает объективно существующую возможность негативного воздействия на рассматриваемый объект, могущего принести какой-либо ущерб, вред. Понятие ущерба связывается с ухудшением состояния, гибелью или разрушением объекта, нарушением нормального режима его функционирования, развития и другими последствиями, характеризующийся определенным уровнем потерь. В связи с этим риск часто понимается как количественная мера опасности[2, стр. 360].

Непосредственное значение понятия кредитного риска трактуется по-разному. Например, экономист Ю.А.Бабичева понимает значение кредитного риска как существующий для кредитора риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов по нему. А вот А.В.Ельников утверждает, что кредитный риск нужно понимать как ситуацию связанную непосредственно кредитом, а не с другими экономическими формами.

Стоит отметить, что и зарубежные экономисты в своих трудах также уделяют значительное внимание кредитному риску банка.

По мнению Дж. Куота и Э. Альтмана, кредитный риск — это возможность потерь вследствие неспособности контрагента выполнить свои

контрактные обязательства, а последствия невыполнения этих обязательств измеряются потерей основной суммы задолженности и невыплаченных процентов за вычетом суммы восстановленных денежных средств[3,стр.284].

В банковской практике под риском понимают возможность потери части своих ресурсов, недополучения доходов или появлением дополнительных расходов в результате осуществления определенных финансовых операций [4,стр.160].

В современной экономической литературе представлено два подхода к определению понятия «кредитный риск». В рамках одного подхода кредитный риск определяется как риск неисполнения заемщиком своих обязательств перед кредитором в части уплаты основной суммы долга и процентов, установленных в рамках кредитного соглашения. Источником кредитного риска в рамках данного определения является отдельный, конкретный заемщик. Согласно другому подходу, кредитный риск определяется как риск уменьшения стоимости части активов банка, представленной суммой выданных кредитов. В данном случае источником кредитного риска является кредитный портфель как совокупность кредитных вложений. Клиентский кредитный портфель является его составной частью и представляет собой остаток задолженности по кредитным операциям с физическими и юридическими лицами на определенную дату.

Определение кредитного риска можно встретить в нескольких международных соглашениях. Вторая редакция проекта новых Базельских соглашений, в разделе “Основные термины” имеет значение понятия кредитного риска, который трактуется как “риск потерь” который возникает вследствие дефолта у кредитора. Важно отметить, что Базельский комитет отмечает не только влияние на риск непосредственно процесса кредитования, но и возможность неисполнения обязательств контрагентом банка по прочим операциям.

Неотъемлемой частью изучения кредитного риска, является изучение структуры риска и факторов влияющих на него.

Существует огромное количество работ, в который поднимается вопрос структуры кредитного риска. В рисунке 1 приведена одна из возможных структур кредитного риска[5,стр 251].



Рисунок 1. Структура кредитного риска коммерческого банка

Факторы кредитного риска могут носить как внешний, так и внутренний по отношению к банку. Факторы, носящие внешний характер, связаны с возможностью реализации кредитного риска по причине, не зависящей от деятельности персонала кредитного подразделения банка. Напротив, факторы, носящие внутренний характер связаны с ошибками персонала, допущенными в ходе оформления кредитной документации, ошибками при оценке кредитоспособности заемщика, нарушениями должностных инструкций и ошибками, заложенными в самих правилах осуществления кредитования.[6,стр. 284].

В целом, анализируя труды российских и зарубежных авторов, можно выделить следующие факторы, влияющие на степень кредитного риска:

- экономическая и политическая ситуация в стране и регионе, то есть макроэкономические и микроэкономические факторы;
- степень концентрации кредитной деятельности в отдельных отраслях, чувствительных к изменениям в экономике;
- кредитоспособность, репутация и типы заемщиков по формам собственности, принадлежности и их взаимоотношения с поставщиками и другими кредиторами;
- концентрация деятельности кредитной организации в малоизученных, новых, нетрадиционных сферах кредитования (лизинг, факторинг и т.д.);
- принятие в качестве залога труднореализуемых или подверженных быстрому обесценению ценностей, или неспособность получить соответствующее обеспечение для кредита;
- диверсификация кредитного портфеля, точность технико-экономического обоснования кредитной сделки, коммерческого или инвестиционного проекта;
- внесение частых изменений в политику кредитной организации по предоставлению кредитов и формированию портфеля выданных

кредитов.

Таким образом, по мнению автора данной статьи, все понятия кредитного риска имеют право на своё существование. Подбирая различные термины и экономические понятия суть кредитного риска остаётся неизменной.

Трактовка кредитного риска согласно Базельскому комитету, по мнению автора данной статьи довольно абстрактна и может пониматься по разному.

В целом, кредитный риск может пониматься как вероятность неисполнения, либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссудной задолженности перед банком в соответствии с условиями договора. Мерой кредитного риска можно считать удельный вес просроченной задолженности в общем объеме кредитных вложений.

Использованные источники:

1. Тоцкий, М.Н. Методологические основы управления кредитным риском в коммерческом банке [Электронный ресурс].
2. Банковская система в современной экономике : монография /под ред. О.И. Лаврушина. - КноРус, 2014.
3. Митрофанова К. Б. Понятие кредитного риска и факторы, на него влияющие // Молодой ученый. — 2015.
4. Гранатуров, В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В.М. Гранатуров. - М : Дело и Сервис, 2014.
5. Витлинский, В.В. Кредитный риск коммерческого банка /В.В. Витлинский, О.В. Пернаровский, Я.С. Наконечный, Г.И. Великоиваненко. - К.: Знания, 2015.
6. Митрофанова К. Б. Понятие кредитного риска и факторы, на него влияющие // Молодой ученый. — 2015.

УДК 35.087.431.3

Кулай С.В.
старший преподаватель
кафедра экономики и управления
Корнилова А.Е.
студент 2 курса
специальность “Экономико-правовое
обеспечение экономической безопасности”
КузГТУ
филиал в г. Прокопьевске
Россия, г. Прокопьевск

О ПЕРЕВОДЕ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ЧАСТИ ПЕНСИИ В НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ

В данной статье рассматривается вопрос о преимуществах и недостатках перевода накопительной части пенсии в негосударственные пенсионные фонды.

Ключевые слова: пенсионная система, обязательное пенсионное страхование, негосударственный пенсионный фонд, пенсия, накопления, базовая, страховая, накопительная.

This article discusses the advantages and disadvantages of the transfer of the funded part of the pension in the private pension funds.

Keywords: pension system, mandatory pension insurance, pension fund, pension, savings, basic, insurance, accumulative.

Пенсионная реформа затронет каждого человека, поскольку это связано с возможностью самостоятельного управления пенсионными денежными накоплениями. Поскольку это инвестирование накопленных денежных средств, которые предназначены для последующих выплат пенсии в негосударственный пенсионный фонд. Стоит ли переводить свои денежные средства, в негосударственный пенсионный фонд, задумывается каждый человек, и не всегда может принять правильное решение.

Стоит ли переводить средства в негосударственный пенсионный фонд или оставить в государственном пенсионном фонде? Безусловно, этот вопрос сегодня имеет немаловажное значение для людей среднего возраста. Один из вариантов решения данной проблемы заключается в целях повышения благосостояния граждан пожилого возраста. Для этого были созданы негосударственные пенсионные фонды. Население за свой труд получает денежное вознаграждение, часть которого поступает в пенсионный фонд, который далее распределяет материальный актив, опять же, частично аккумулируя его на накопительную часть пенсии. Таким образом, человек собственными силами обеспечивает себе старость. Негосударственный пенсионный фонд представляет собой легальную структуру, которая контролируется со стороны государства. При этом все вклады, которые в нее попадают, являются застрахованными. Поэтому, если вдруг так случится, что негосударственные пенсионные фонды исчезнут с рынка, то их денежные активы автоматически перейдут на депозиты государственного Пенсионного фонда. Однако следует принимать во внимание, что НПФ осуществляет грамотное инвестирование средств вкладчиков, например, в ценные бумаги, государственные корпорации, банковские депозиты и счета в кредитных учреждениях. Рассматривая вопрос о том, стоит ли переходить в негосударственный пенсионный фонд, важно понимать следующее: размер социальной выплаты для людей, которые в будущем уйдут на заслуженный отдых, состоит из трех частей. Базовая (6%) - формирует пособия граждан пожилого возраста (мужчины после 60 лет и женщины после 55 лет). Страховая (14%) – аккумулируется на лицевом счете работника, но со временем она «съедается» инфляцией. Накопительная (2%) – направлена на обеспечение качественной материальной основы будущего пенсионера. Именно накопительная часть из вышеперечисленных имеет главное значение. Накопительная часть пенсии, в отличие от базовой и страховой, зачисляется на индивидуальный счёт работника, по умолчанию она находится в пенсионном фонде, под

управлением Государственной Управляющей Компании (ГУК), инвестирующей пенсионные накопления в государственные облигации. В соответствии с ФЗ от 07.05.1198 года №75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» - застрахованные лица имеют право перевести накопительную часть в негосударственные пенсионные фонды. В отличие от Государственной Управляющей Компании они могут инвестировать пенсионные накопления в разные финансовые инструменты: государственные облигации, облигации субъектов РФ, акции/облигации ведущих российских компаний. Социальная пенсия выплачивается гражданам, не имеющим право на трудовую пенсию в соответствии с ФЗ от 15.12.2001 года №166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в РФ». Но очевидно, что ставки в 2% явно не хватает для того, чтобы человек уверенно себя чувствовал, когда он отправится на заслуженный отдых. Что же касается НПФ, то в нем ставка базовой части составляет не 2%, а 6%. И, конечно же, данная деталь проясняет вопрос о том, стоит ли переходить в негосударственный пенсионный фонд. И все же при его решении существуют как за, так и против. [2]

Ежемесячный размер выплат будут составлять не только взносы физических лиц, но и доходная часть, которую формируют активы, полученные посредством инвестирования денежной массы. Однако, решая вопрос о том, стоит ли переходить в негосударственный пенсионный фонд и какие выгоды можно получить из этого, важно учитывать следующее: что в договоре, в редких случаях, фиксируется величина прибыли, так как предугадать, по какому сценарию будет развиваться экономика на мировом рынке, и какие будут итоги на бирже, предсказать очень сложно. Важным плюсом рассматриваемой программы обеспечения старости является и то, что она предусматривает сохранность инвестированных активов, что если какие-то проекты окажутся убыточными, то денег на счетах клиентов от этого не убавится, поскольку структура компенсирует ущерб из собственного резерва. Минусами считается то, что в случае, если финансовый год окажется неблагоприятным, то ни о какой стабильности дохода не может идти и речи. Если вышеуказанная структура по каким-либо причинам лишится лицензии, то прерогатива по переводу денежных средств в другой негосударственный пенсионный фонд и финансирование данной процедуры ложится на плечи вкладчика.

Эти минусы нельзя назвать существенными, но все же они доставляют определенный дискомфорт, но плюсов все равно больше. Конечно же, проблему, нужно ли переходить в негосударственный пенсионный фонд, каждый должен решать в индивидуальном порядке. [1]

Если человек выбрал перевод накопительной части пенсии в негосударственный пенсионный фонд, то фонд стоит выбирать по определенным критериям: год основания, собственное имущество фонда, капитал и резервы, пенсионные резервы, краткосрочные и долгосрочные обязательства, пенсионные накопления, количество застрахованных лиц,

количество застрахованных лиц получающих пенсию, выплаты пособий по ОПС, доход накоплений и доход инвестированных пенсионных накоплений.

В таблице №1 автором был приведен сравнительный анализ негосударственных пенсионных фондов, относительно критериев перечисленных выше, и в результате, лидирующие позиции заняли: НПО «Сбербанк», «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ» и АО «НПФ БУДУЩЕЕ»

"Сбербанк" - это негосударственный пенсионный фонд, который входит в ряды лидирующих по России. Он довольно надежный и вызывает доверие. Поддерживается одноименным крупнейшим банком в РФ. И это вызывает доверие клиентов. Фонд занимает лидирующие позиции в области российских негосударственных пенсионных фондов, что определяет стабильность организации, и даёт убеждённость в сохранности переведённых средств. Национальное Рейтинговое Агентство присвоило Фонду предельную надёжность «ААА». Учреждение «Эксперт РА» в феврале 2016 зафиксировало наивысший коэффициент надёжности «А++» и стабильный прогноз. В текущем году НПФ Сбербанк удостоен звания победителя ежегодного конкурса «Компания года». Высокие показатели деятельности положительно влияют на формирование клиентской базы, а именно свыше 4 миллионов людей доверили пенсионные скопления Фонду, из них чуть больше 1 миллиона заключивших договор обязательного пенсионного страхования.

Негосударственный пенсионный фонд «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ» – является так же одним из крупнейших и надежных фондов страны, работающий на пенсионном рынке 22 года. Фонд был создан в ходе реорганизации НО «НПФ «ЛУКОЙЛ-ГАРАНТ», который работал на рынке с 1994 года. За годы работы фонд успешно пережил все кризисы, ни разу не нарушив своих обязательств перед клиентами и не приостанавливая выплату пенсий, которые получают более 70 тыс. человек. Фонд успешно работает по направлению обязательного пенсионного страхования с 2005 года, он сохраняет позиции одного из лидеров рынка обязательного пенсионного страхования.

АО НПФ «БУДУЩЕЕ» – негосударственный пенсионный фонд, который осуществляет деятельность по обязательному пенсионному страхованию и негосударственному пенсионному обеспечению. Новое фирменное наименование ПАО «НПФ БЛАГОСОСТОЯНИЕ ОПС» — правопреемника НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ» в части деятельности по обязательному пенсионному страхованию. Создан путем выделения НПФ «БЛАГОСОСТОЯНИЕ» в отдельный фонд с одновременным его преобразованием в публичное акционерное общество. [3]

Несомненно, каждый должен решить сам за себя, стоит ли переходить в негосударственный пенсионный фонд, предварительно проанализировав все за и против. Одни утверждают, что негосударственный пенсионный фонд – это прекрасный вариант заложить хорошую материальную основу для старости. Сложность заключается лишь в том, чтобы найти надежную

компанию, которая могла бы грамотно распоряжалась вашими финансами, так как в противном случае пенсия не будет обеспеченной. Другие же рекомендуют не торопиться и рассмотреть другие варианты инвестирования денежных средств.

Название	Год осн- я	Собст имуш фонда (млн. р)	Капит ал и резерв ы (млн. р)	Пенс. резерв ы (млн. р)	Кратко ср и долгоср обяз-ва (млн. р)	Пенс накопл (млн. р., рын. стоим.)	Кол- во заст рах лиц	Кол- во застр ах лиц, полу ч пенс	Выпла ты пенсий по ОПС (млн. р)	Доход накоп л с 01.01. 13 по 01.07. 16	Доход инвестир пенсионн накоплен с начала 2016 года
АО «НПФ Сбербанк а»	1995	370 171, 363	22512, 18	17007, 176	154,016	350 758, 952	4250 902	33562	464,771	35.7	11,76
АО «НПФ «ЛУКОЙ Л- ГАРАНТ»	1994	277 427, 981	5532, 033	24916, 59	77,844	246 963, 215	3339 958	75861	965,824	38.5	10,58
АО «НПФ «БУДУЩ ЕЕ»	2004	247 605, 744	2389, 169	3 995, 412	103,3	241 151, 662	3726 315	27807	515,990	15,9	3,87
ОАО «НПФ РГС»	2002	164 210, 428	1088, 291	358, 704	496,361	149 844, 324	2841 984	4997	129,739	39.9	11,59
ОАО «НПФ «Газфонд пенсионн ые накоплен ия»	1994	160 478, 409	1787, 403	1, 986	52,377	158 647, 160	1340 993	33613	211,593	40.4	11,62
АО «НПФ электроэн ергетики»	1994	139 849, 438	2848, 085	44466, 203	105,754	92 425, 59	1072 896	17429	198,585	37.6	11,17
АО «НПФ «ВТБ Пенсионн ый фонд»	2007	127 840, 676	1240, 933	2 048, 235	204,883	124 351, 383	1329 837	15771	128,395	39.5	13
ЗАО «КИТФин анс НПФ»	2002	107 701, 389	1342, 918	69,435	42,96	106 259, 576	2119 340	9949	120,414	42.9	12,16
ЗАО «НПФ «Промагр офонд»	1994	80 974, 873	956, 362	801, 113	85,016	79 172, 075	1802 506	58531	229,779	40.9	14,23
АО «НПФ «Доверие »	1997	70 926, 33	1176, 231	247, 803	25,717	69 476, 843	1481 530	908	28,469	39.8	9,24

Использованные источники:

1. Федеральный закон "О негосударственных пенсионных фондах" от 07.05.1998 N 75-ФЗ (последняя редакция)
2. Федеральный закон "О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации" от 15.12.2001 N 166-ФЗ (последняя редакция)
3. Стоит ли переходить в негосударственный пенсионный фонд? Преимущества и недостатки. [Электронный ресурс <http://fb.ru/article/233838/stoit-li-perehodit-v-negosudarstvennyiy-pensionniy-fond-preimuschestva-i-nedostatki>] (дата обращения 29.01.2017)
4. Теоретический и научно-методический журнал " Вестник университета " № 6/2016(дата обращения 29.01.2017)
5. "Сбербанк", Пенсионный фонд: отзывы клиентов, сотрудников и юристов о Пенсионном Фонде "Сбербанка" России, рейтинг. [Электронный ресурс <http://fb.ru/article/268238/sberbank-pensionniy-fond-otzyivyi-klientov-sotrudnikov-i-yuristov-o-pensionnom-fonde-sberbanka-rossii-reyting>] (дата обращения 29.01.2017)

*Курбанова Л.С.
студент 4 курса МРГБ
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Ивановский филиал
РФ, г. Иваново*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСТОРАННО-ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА ГОРОДА ИВАНОВО

Управление персоналом представляет собой одну из важнейших составляющих частей менеджмента, которая использует совокупность идей и приемов эффективного построения и управления организациями и проектами. Управление персоналом – вид деятельности по руководству людьми, направленный на достижение целей фирмы, предприятия путем использования труда, опыта, таланта этих людей с учетом их удовлетворенности. [1]

Предметом управления персоналом на предприятиях ресторанно-гостиничного бизнеса города Иваново выступает не только персонал, но и управленческие, социально-экономические отношения работников, которые складываются в процессе совместного труда и достижения поставленных целей организации. Процесс управления персоналом, с точки зрения теоретического аспекта, включает в себя следующие этапы:

- 1) Отбор персонала;
- 2) Адаптация персонала;
- 3) Оценка персонала;
- 4) Обучение и развитие персонала;
- 5) Корпоративная культура;
- 6) Мотивация персонала. [1]

Развитие гостиничного комплекса г. Иваново с 2013 г. по 2016 г. характеризуется применением стратегии интеграции. Стратегические цели гостиничных предприятий на данном этапе – это увеличение рыночной доли путём предоставления дополнительных услуг, в том числе создание бизнес-центров, специализированных ресторанов, оздоровительных и косметических центров, игорных заведений, предприятий торговли и т.п. [4, с. 138]

В соответствии с применяемой стратегией в гостиничном бизнесе города Иваново процесс управления персоналом представлен следующими компонентами: подбор персонала; адаптация персонала; развитие персонала; мотивирование персонала. Поскольку популярность гостиниц г. Иваново во многом определяется не только географическим расположением или внутренним устройством, но и квалификацией персонала, то без квалифицированного обслуживающего персонала гостиница не сможет приносить прибыль. Гость останется недовольным, если его расположить в самом лучшем номере, но при этом плохо обслуживать. Поэтому в гостиничном бизнесе Ивановского региона действует выражение «Кадры решают все».

Что касается ресторанного бизнеса города Иваново, то он считается одним из самых рискованных с точки зрения вложения средств, самым непредсказуемым с точки зрения планирования прибыли и рентабельности.

Менеджер по персоналу должен хорошо понимать систему ресторана, его правила и инструкции – предписанные и неформальные. Существенным фактором успешного управления в ресторанах города Иваново является четкое распределение руководящих функций среди менеджеров. Необходимо установить баланс между правами и ответственностью каждого руководителя и специалиста. Здесь уместно сказать о принципе делегирования функций, обращая особое внимание на вопросы контроля и рациональности.

Определяя организационную структуру ресторана, необходимо учитывать трудоемкость и квалификацию работников на каждом уровне. В зависимости от размера ресторана находится и сама организационная структура управления. Было бы странно, если небольшим семейным ресторанчиком руководили несколько менеджеров, которые еще и делили бы между собой полномочия. [2]

Особенности процесса управления персоналом на предприятиях сферы услуг города Иваново, дают возможность создания дополнительных рабочих мест, обучения персонала и постоянное развитие работников всех уровней. Проанализируем численность занятых в сфере услуг Ивановского региона в сравнении с тремя соседними агломерациями. Как видно из табл. 1, численность занятых в сфере по предоставлению коммунальных, социальных и персональных услуг с 2005 по 2014 г. выросла в Ивановской, Костромской и Ярославской областях; при этом доля занятых в данной сфере составляет по регионам в диапазоне 3,1–3,7 %. Занятость по виду

деятельности «гостиницы и рестораны» выросла во всех 4 регионах и составляет в Ивановской и Костромской областях 1,4 % занятых, в Ярославской – 1,7 %, а во Владимирской области показатель максимальный – 2,6 % от общей численности занятых (табл. 1). [3, с. 44 – 45]

Таблица 1

Среднегодовая численность занятых в экономике по видам экономической деятельности, тыс. чел. (% от общей численности занятых)[3]

	2005		2014	
	Гостиницы и рестораны	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	Гостиницы и рестораны	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг
Владимирская область	16,1 (2,3)	22,4 (3,1)	17,9 (2,6)	21,7 (3,1)
Ивановская область	4,5 (0,9)	16,1 (3,3)	6,6 (1,4)	16,4 (3,4)
Костромская область	3,7 (1,1)	10,6 (3,3)	4,3 (1,4)	11,1 (3,7)
Ярославская область	8,5 (1,3)	20,7 (3,1)	10,4 (1,7)	22,0 (3,5)

Формирование системы управления персоналом на предприятиях ресторанно-гостиничного бизнеса Ивановского региона предполагает, прежде всего, построение «дерева целей», причем целей работников и целей администрации, обеспечение их наименьшей противоречивости, выявление роли и места управления персоналом в обеспечении главных целей предприятия. [1]

Управление персоналом предприятия ресторанно-гостиничного бизнеса осуществляется с помощью набора определенных методов управления. Методы управления персоналом предполагают: определение целей и основных направлений работы с персоналом; определение средств, форм и методов осуществления поставленных целей; организацию работы по выполнению принятых решений; координацию и контроль над выполнением намеченных мероприятий; постоянное совершенствование системы работы с персоналом.

Методы управления персоналом очень тесно связаны между собой и образуют в совокупности определенную систему работы с персоналом, где изменения, происходящие в составе каждой из функций, вызывают необходимость корректировки всех других сопряженных функциональных задач и обязанностей.

Таким образом, управление персоналом – это специфическая функция управленческой деятельности, главным объектом которого является человек, входящий в определенные социальные группы.

Использованные источники:

1. Берендеева А.Б., Коробова О.О. Управление персоналом организации: учебное пособие – Иваново: Иван. гос. ун-т, 2015. – 312 с.
2. Берендеева А.Б., Коробова О.О. Основы менеджмента: учебное пособие / Министерство образования и науки Российской Федерации; ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет», Иваново, 2014. – 120 с.
3. Коробова О.О. Культура и культурное пространство региона: традиции, инновации: научн. изд. / О.О. Коробова, А.Б. Берендеева. – Иваново: Иван. гос. ун-т, 2016. – 228 с.
4. Коробова О.О. Стратегические направления развития гостиничного сервиса города Иваново. Региональная экономика и потребительский рынок: современное состояние и тенденции развития. Сборник материалов итоговой НПК преподавателей, аспирантов и магистрантов Ивановского филиала РЭУ Г.В. Плеханова в рамках межрегионального форума «Перспективы развития регионального потребительского рынка». НИИ «новая экономика и бизнес» РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. – С. 136-140.

Курбанова А.Р.

студент 3 курса

психологический факультет

Щеголова Е.В.

научный руководитель, ст. преподаватель

ДГУ

филиал в г. Кизляре

Шарбузова Х.З., к.п.н.

научный руководитель, доцент

ПАМЯТЬ И РАЗВИТИЕ ПАМЯТИ У ДЕТЕЙ

Аннотация: в статье говорится о памяти и о развитии памяти у детей. О том что нужно работать с детьми, общаться с ними чтоб ребенок развивался, больше с ним общаться и уделять ему время.

Ключевые слова: память, дети, общение, нравственность, мораль.

Annotate: the article talks about memory and about the development of memory in children. About what you want to work with children , communicate with them so that the child developed more to communicate with him and give him time

Keywords: children, communication, ethics, morality.

Память одна из психических функций и видов умственной деятельности, предназначенная сохранять, накапливать и воспроизводить информацию.

Способности длительно хранить информацию о событиях внешнего мира и реакциях организма и многократно использовать её в сфере сознания для организации последующей деятельности.

Существуют различные типологии памяти:

- по сенсорным системам —
зрительная (визуальная) память, моторная (кинестетическая) память, звуковая (аудиальная) память;
- по организации запоминания —
эпизодическая память, семантическая память, процедурная память;
- по временным характеристикам —
долговременная память и кратковременная память.

Развитие памяти у детей - это очень важная задача, которая стоит перед любящими родителями. Ведь чем лучше у ребенка будет развита память, тем легче ему будет учиться в школе. Давно известно, что чем больше родители (бабушки, дедушки, старшие братья и сестры) общаются с малышом, тем быстрее ребенок развивается. Я считаю, что чем больше ребенку читают книги вслух, тем лучше у него память. То есть для того, чтобы развивать память у ребенка, нужно больше с ним общаться.

Как только ваш малыш произнесет первое слово, начинайте с ним обсуждать все, что вы видите и слышите. Расскажите папе, чем вы занимались на прогулке, что вы кушали, в какие игры играли. Естественно, что первоначально рассказывать будете вы сами. Но потом, ваш малыш привыкнет и будет дополнять вас. Когда вы читаете малышу книгу, комментируйте картинки и действия, которые происходят по сюжету. Поощряйте вопросы вашего малыша.

Таким образом, для развития памяти у ребенка необходимо:

- больше разговаривать с малышом
- читать книги
- играть в игры, способствующие развитию памяти.

В дошкольный период память развивается очень интенсивно, поскольку дети начинают задавать множество вопросов и получают огромное количество информации. Это период развития памяти, в который по скорости развития она опережает все остальные функции.

Вот чем объясняется легкость, с которой 3-6-летние детишки запоминают стишки, сказки, считалки, загадки, а также все необычное и красочное. Желание надо всячески поощрять, учить кроху запоминанию с помощью игр и упражнений, контролировать правильность усвоения информации.

Кроме реализации всех общих условий, способствующих развитию памяти, стимулировать этот процесс помогут специальные упражнения и игры.

Читая с малышом книгу или заучивая стишок, мы тем самым развиваем его словесно-смысловую память. Особое внимание стоит обратить на то, что при чтении дети обычно следят за сюжетом, пропуская подробности и описание персонажей, явлений, поэтому читать им одну и ту же сказку, стишок, рассказ придется неоднократно. Затем задаем вопросы о прочитанном :

- что происходило в сказке?
- кто что делал?
- как выглядел?
- что плохо, что хорошо? и т. д.

Важно, чтобы ребенок рассказывал об описываемых событиях последовательно и логично. С этим способом развития памяти слишком поторопиться просто невозможно: уже в 1,5-2 года дети с удовольствием перечисляют героев стишка или сказки. К 5 годам задачу можно усложнить, побуждая малыша пересказывать рассказы.

Для успешного развития памяти малыша родителям будет полезно знать некоторые «секреты памяти» - определенные закономерности, помогающие в запоминании материала.

Чем больше они соприкасаются с его интересами, увлечениями, тем легче ему будет их запомнить.

Все, что вызывает подлинный интерес, запоминается легко и прочно.

Вы наверняка встречали ребят, которые увлекаются динозаврами и могут без труда назвать различные их виды (хотя названия некоторых из них иногда не то что запомнить - произнести затруднительно), но никак не могут запомнить авторов литературных произведений. Необходимо стараться искать различные пути для пробуждения интереса ребенка к изучаемой информации. Если ребенку интересен урок, он запомнит его содержание лучше, чем тогда, когда слушает его для «галочки».

Информация может быть заучена, но если она не имеет устойчивой значимости для ребенка, то она, скорее всего, очень быстро будет забыта. Важно научиться создавать для ребенка дополнительную мотивацию, которая послужит стимулом запомнить и сохранить ту или иную информацию с большим желанием и продуктивностью. Например, если вы сообщите ребенку, что собираетесь поехать с ним на каникулы в Диснейленд, где ему придется разговаривать на французском языке, то изучение иностранного языка будет происходить гораздо успешнее.

У каждого ребенка мотивация разная - это зависит от его системы ценностей, его интересов и желаний. Для кого-то хорошей мотивацией может послужить соревнование (например, кто быстрее и точнее запомнит правило правописания), а для другого - награда за выполнение задания (например, если ты быстро и точно выучишь стихотворение, то мы пойдем в парк кататься на велосипеде).

То, что ярко, необычно, чем-то выделяется, запоминается легче и продуктивнее. Яркие события вспомнить легче, чем обыденные, даже если они произошли совсем недавно.

Постарайтесь помочь ребенку представить заучиваемую информацию таким образом, чтобы она стала яркой и необычной, тогда он усвоит ее с большей вероятностью и меньшими усилиями.

На мой взгляд, если знания включены в какую-то деятельность, которую осуществляет ребенок, то они усваиваются быстрее. С другой

стороны, особенно хорошо запоминается та информация, которая используется в деятельности ребенка, то есть применяется на практике. Например, два одноклассника в одно и то же время выучили одно и то же правило. Спустя какое-то время один из них, который не применял его, обнаружит, что не помнит правила. А второй одноклассник, который пользовался им, будет помнить ее отлично.

Здесь также важно понимать и то, что для лучшего запоминания информации нужно постараться произвести над ней какие-то действия, поработать с ней (например, что-то сопоставить, сравнить, выделить главное, подчеркнуть важные моменты и т. д.).

Непонятная информация обычно не вызывает интереса. А понятная, наоборот, запоминается быстрее и прочнее, так как ассоциируется с уже усвоенными ранее знаниями.

Середина материала требует большего числа повторений, большего понимания и внимания.

Во-первых, надо стараться кормить ребенка понемногу, но часто, чтобы поддерживать стабильный уровень сахара в крови: это важно для оптимальной работы мозга.

Врачи рекомендуют отдавать предпочтение следующей пище: орехам, семечкам, сыру, жирным сортам рыбы, бобовым, гречневой крупе, фруктам и овощам. В них высока концентрация полезных веществ и витаминов, которые необходимы для мозга и его кровоснабжения.

Очень полезны некоторые виды растительных масел: оливковое, соевое, подсолнечное, арахисовое. А вот «быстрые сахара», содержащиеся в сахаре, конфетах, пирожных, плохо усваиваются организмом и могут вызвать ухудшение памяти. Конечно, могут быть индивидуальные особенности организма, из-за которых ребенку может быть что-то противопоказано. Это необходимо обязательно выяснить с врачом, наблюдающим ребенка. Во-вторых, не стоит забывать о физической нагрузке, спорте и прогулках на свежем воздухе. Ежедневные полчаса интенсивной физической зарядки улучшают кровоснабжение мозга более чем на 24 часа и помогают крепко спать.

Прерывистый сон и недосыпание способствуют забывчивости.

Использованные источники:

1. Ананьев Б.Г под ред. А.А. Бодалева , Б.Ф.Ломова. - М.:Психология,1980
2. Бассин Ф.В. проблема педагогическая нравственность.
3. Выготский Л.С.Детская психология
4. Выготский Л.С.Развитие личности и мировоззрения ребенка.
5. Гримак Л.С.Резервы детской психики
6. Гиппенрейтер

*Курбанова А.Р.
студент 3 курса
психологический факультет
Халилова А.А.*

*научный руководитель, ст. преподаватель
ДГУ*

*филиал в г. Кизляре
Шарбузова Х.З., к.п.н.*

научный руководитель, доцент

ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ НРАВСТВЕННОСТЬ. ИСКУССТВО ОБЩЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧИТЕЛЯ

Аннотация: в статье говорится о нравственности педагога. О культуре и искусстве общения учителя со своими воспитанниками. Важности соответствия учителя всем требованиям эстетики и этики.

Ключевые слова: педагог, дети, общение, нравственность, мораль.

Annotate: the article says about the morality of the teacher. The culture and art of communication of teacher with all requirements of aesthetics and ethics.

Keywords: teacher, children, communication, ethics, morality.

Педагогическая нравственности является особой частью психологического определения слова нравственность. Так как педагогу отводится важная роль в жизни общества. От нынешних педагогов зависит моральное воспитание нового поколения.

Педагогическая нравственность представляет собой систему общих и частных норм, правил и обычаев, находящихся между собой в сложных взаимоотношениях. Я считаю, что учитель должен осознавать, как осуществляется восприятие этих ценностей его воспитанниками. Педагогическая этика рассматривает нравственные убеждения как моральные знания, ставшие нормой поведения учителя, его собственной позицией в системе отношений к обществу, своей профессии, труду, коллегам, учащимся и их родителям.

На мой взгляд, учитель помимо знаний нравственных норм и принципов должен иметь твёрдые идейно-нравственные убеждения, так же являющиеся предпосылкой для активной сознательной деятельности.

Чувства человека являются основной платформой для формирования личности и как одна из задач нравственного воспитания. Нравственные чувства учителя в свою очередь можно условно разделить на несколько групп в соответствии с отражаемым объектом. В группе чувств, регулирующих отношение педагога к своей профессии, выделяются такие чувства как - профессиональный долг, ответственность; самокритичность, гордость, честь и мн.др. определяют отношение учителя к себе как представителю педагогической профессии; а также особую группу составляют чувства, отражающие отношение к своим воспитанникам.

Сочетание разумной требовательности и доверия является очень важным условием положительного воздействия педагога на воспитуемого.

В нравственном воспитании важную роль играют организационные формы, методы и методические приемы. В педагогической литературе встречаются различные подходы в классификации форм и методов нравственного воспитания. От характера и продолжительности деятельности, наиболее рассмотренной, и в тоже время общей является следующая классификация: массовые формы, групповые с меняющимся составом студентов, а так же кружковая и индивидуальная формы работы. Более дифференцированная классификация объединяет все формы в три основные группы, такие как: а) словесные лекции и доклады, диспуты и конференции, встречи и семинары; б) практические и лабораторные; в) различные формы общественно-полезного труда, педагогическая практика в школе, художественная самодеятельность, спортивные секции, экскурсии.

Все названные группы форм воспитательной работы такие как: наглядные музеи, школьные уголки, тематические стенды относятся к системе нравственного воспитания будущего учителя, предполагающая высокую эффективность различных форм воспитательной работы, которая зависит от соблюдения определенных педагогических условий. К ним относятся следующие условия: а) соответствие формы воспитательной работы целям и содержанию нравственного воспитания; б) формы воспитательной работы могут считаться пригодной только тогда, когда она максимально способствует формированию взглядов нравственной убежденности и гражданской зрелости, развитию высоких нравственных морально-педагогических качеств будущего учителя.

Я считаю, все это требует знания и умения осуществлять психофизическую настройку на предстоящее занятие, управлять своим эмоциональным состоянием во время общения. Среди важнейших способов саморегуляции можно выделить следующее: воспитание доброжелательности и оптимизма, контроль своего поведения (регуляции мышечного напряжения, темпа движений, речи, дыхания), разрядка в деятельности (трудотерапия, музыкотерапия, юмор), а так же самовнушение.

Следует также осмыслить полезные советы Ахмада Яссави о воспитании духовного воспитания, душевного равновесия, не допускать прорастания угрюмости, преувеличивать чужих пороков, обращаться к юмору, быть оптимистом, доброжелательным. Условия для развития этих качеств - глубокое осознание социальной роли своей профессии, развитие чувства долга, педагогическая зоркость, эмоциональная отзывчивость, а также стремление к самоанализу и самооценки. Все эти приемы психофизической саморегуляции связаны с формированием направленности личности в целом, ее установок ценной ориентации, так как без изменений в этой сфере все последующие приемы будут малоэффективны.

Я думаю, что мастерство и искусство общения начинается с принятия личности или коллектива таковыми, каковы они есть в действительности. Мир в душе – это и природная любовь к людям, детям, способность

переселяться в их мир, понимать их. Мне кажется, что только переселившись в мир ребенка, педагог сможет предвосхитить и построить с ним продуктивное общение. Любовь к детям и равенство позиций в общении предполагает организацию общения на основе устойчиво-положительных отношений, динамического стиля руководства, на основе увлеченности совместной творческой деятельностью и дружеского расположения.

Эффективность общения учителя с учениками определяется во многом соблюдением педагогического такта. «Такт педагогический — это соблюдение педагогом принципа меры в общении с детьми в самых разнообразных сферах деятельности, умение выбрать правильный подход к ученику»

Успехи в осуществлении педагогического общения напрямую связаны с внешним коммуникативным видом педагога (опрятность, подтянутость, собранность, активность и т.д.), с природным (и приобретенным в процессе работы над собой) обаянием, лаской, заботой, общительностью по отношению к учащимся. Я считаю, что именно спокойный, приветливый, уверенный учитель — наиболее выразителен как человек, именно такой наиболее сильный как педагог.

Профессиональное педагогическое общение имеет специфические характеристики, функциональную направленность. Приобретая функциональную направленность, оно характеризуется как процесс, обусловленный целями, задачами и результатом, содержанием и организационными формами, субъектом и объектом общения, методическим инструментарием, мастерством и искусством взаимодействия и общения учителя с учащимися и управлением их деятельностью.

Н.Н. Тарасевич рассматривает две группы компонентов, входящих в состав педагогической техники. Первая связана с умением педагога управлять своим поведением: владение своим организмом (мимика, пантомимика); управление эмоциями, настроением (снятие излишнего психического напряжения, создание творческого самочувствия); социально-перцептивные способности (внимание, наблюдательность, воображение); техника речи (дыхание, постановка голоса, дикция, темп речи). Вторая группа компонентов педагогической техники связана с умением воздействовать на личность и коллектив и раскрывает технологическую сторону процесса воспитания и обучения; дидактические, организаторские, конструктивные, коммуникативные умения; технологические приемы предъявления требований, управления педагогическим общением, организация коллективных творческих дел и мн.др.

Оптимизация профессиональной подготовки и переподготовки педагогических кадров должна исходить из построения моделей высших уровней профессиональной деятельности, которые следует использовать в качестве целей- эталонов. При построении моделей высших уровней профессиональной педагогической деятельности можно идти двумя путями, такими как: »от профессии «и «от личности». В случае в

профессиографических моделей личности специалиста выбор основных профессионально значимых свойств осуществляется на основе требований, предъявляемых педагогической профессии. В отличие от профессиографических моделей личности персоналогические модели основываются на выборе базовых свойств и качеств, исходя из общепсихологических представлений о личности, при этом имеют ввиду многофакторную структуру. При профессиографическом принципе построения моделей специалиста психологическая подготовленность выступает как комплекс фенотипических свойств доступных внешнему наблюдению и выделяемых обычно экспертным путем. Степень их соответствия требованиям педагогической деятельности обуславливает ее продуктивность и успешность. При персоналогическом принципе построения моделей специалисты психологической подготовленности. Модели высшего уровня педагогической деятельности формировались на основе психологического изучения личности деятельности учителей с высшим уровнем педагогического мастерства.

Использованные источники:

1. Ананьев Б.Г под ред. А.А. Бодалева, Б.Ф.Ломова. - М.:Психология,1980
2. Бассин Ф.В. проблема педагогическая нравственность.
3. Выготский Л.С.Детская психология
4. Выготский Л.С.Развитие личности и мировоззрения ребенка.
5. Гримак Л.С.Резервы детской психики
6. Гиппенрейтер Ю.Б.

УДК 33.336.711.6

*Ладьята Е.И.
студент магистратуры 2 курса
факультет банковского дела
Лукашевич В.А., к.э.н.
научный руководитель, заведующий кафедрой, доцент
УО "Полесский государственный университет"
Республика Беларусь, г. Пинск*

ПРОБЛЕМАТИКА ПРОЦЕССА ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БАЗЕЛЬ III В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Аннотация:

Статья посвящена определению основных проблем, с которыми сталкивается белорусский банковский сектор в процессе внедрения новых международных стандартов Базель III. В статье раскрывается сущность возникающих препятствий при внедрении стандартов Базель III и предлагаются возможные пути решения выявленных проблем.

Ключевые слова: МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ, НАДЗОР, РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ, БАНКИ, БАЗЕЛЬ III, ПРОБЛЕМЫ, РИСК.

Annotation:

The article is devoted to the definition of the main problems faced by the

Belarusian banking sector during implementation of new international standards Basel III. The article reveals the essence of the obstacles encountered in the implementation of Basel III standards and suggests possible solutions to the problems identified.

Keywords: *INTERNATIONAL STANDARDS, SUPERVISION, THE REPUBLIC OF BELARUS, BANKS, BASEL III, PROBLEMS, RISK.*

Мировой финансово-экономический кризис 2008 – 2009 гг. выявил множество недостатков в мировой банковской системе таких, как недостаточность капитала, созданного на покрытие рисков, недосозданные резервы на покрытие возможных убытков и другие. В результате снижение объемов кредитования, сокращение связей между крупными финансово-кредитными институтами оказали существенное влияние на развитие реального сектора экономики, что послужило причиной создания Базельским комитетом по банковскому надзору совместно с регулирующими органами многих стран новых стандартов банковского надзора. Базельским комитетом были разработаны рекомендации по регулированию банковского сектора на микро- и макроуровнях. Данные рекомендации получили название – Базель III. Основной целью разработки стандартов стало создание универсальных показателей устойчивости банковской системы к экономическим и финансовым потрясениям.

Республика Беларусь применяет рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору в банковской практике и на данный момент ведет активную работу по внедрению новых международных стандартов Базель III. Выполнение в Республике Беларусь указанных рекомендаций по банковскому надзору будет способствовать повышению эффективности банковской системы и уменьшению риска системного банковского кризиса, а также укрепит доверие иностранных инвесторов, что является очень важным в условиях глобализации мировой экономики и финансовых рынков.

Тем не менее, внедрение новых стандартов банковского надзора в Республике Беларусь является очень сложным, длительным и затратным процессом. В этой связи на сегодняшний день белорусское банковское сообщество столкнулось с множеством проблем таких, как:

1. Отсутствие в национальном законодательстве и банковской практике многих терминов, употребляемых и вводимых Базельским комитетом. К примеру, сейчас не только в прессе, но и в официальных документах встречаются расхождения даже в написании общих терминов: "левередж" и "леверидж"; "показатель чистого стабильного фондирования" и "показатель чистого стабильного финансирования"; "буфер консервации капитала" и "буферный капитал", "собственный капитал" и "регулятивный капитал", а термин Common Equity Tier 1 вообще имеет более двух версий перевода.

2. Потребность банков в квалифицированных кадрах, способных оперативно реагировать на изменения в методиках расчета показателей

Базель III, на изменения в деятельности банка и структуре его баланса, ведущих к невыполнению установленных требований и нарушению финансовой стабильности, и др. Поскольку внедрение новых стандартов является нововведением, то возникает необходимость адаптации к ним. В коммерческих банках необходимо повышение уровня квалификации сотрудников разрабатывающих необходимое программное обеспечение, а также сотрудников отдела управления рисками.

3. Неравномерное внедрение новых стандартов банковского надзора Базель III, которое способствует возникновению регулятивного арбитража. Так как различные юрисдикции внедряют Базель III в разные временные периоды и с разной степенью принятия, проблемы, связанные с международным регулятивным арбитражем, которые наблюдались при внедрении Базель I и Базель II, продолжают угрожать стабильности финансовой системы.

4. Наличие больших отрицательных несоответствий между поступлением и оттоком денежных средств по срокам погашения, структурная несбалансированность активов и пассивов банков, а также невысокое качество капитала отдельных белорусских банков.

5. Недостаток высоколиквидных активов, который объясняется, как правило, низкой доходностью данных активов. Так как основной целью деятельностью банков является получение прибыли, то банки стремятся размещать денежные средства в активы с наибольшей доходностью и, соответственно, наименьшей ликвидностью.

6. Отсутствие комплексной системы управления рисками. Высокий уровень концентрации рисков – это угроза устойчивости конкретных банков и возможная проблема для всего банковского сектора.

7. Отсутствие национальных рейтинговых агентств, что не позволяет регулирующему органу во время получать данные о реальном состоянии банка в определенный момент времени.

8. Необходимость создания программного обеспечения как в банках, так и в Национальном банке. Для того чтобы централизовать сбор информации по банкам и проводить мониторинг состояния банков ежедневно. Необходимым условием для внедрения в каждом конкретном банке Базельских стандартов является применение современной профессиональной IT-системы для риск-менеджмента, которая способна сконцентрировать все данные, необходимые для исторического анализа, мониторинга, контроля и построения моделей оценки всех основных видов рисков по всем значимым финансовым инструментам банка. Как Базельский комитет, так и регуляторы в разных странах выдвигают требование, чтобы банки для ряда наиболее сопряженных с рисками процессов (например, выдачи кредитов) применяли продвинутые инструменты сбора данных, их анализа и моделирования рисков.

9. Необходимость гармонизации банковского надзора в рамках СНГ и ЕАЭС. Внедрение Базель III не является обязательным для

Республики Беларусь, однако, принимая во внимание участие Национального банка в процессе гармонизации законодательства государств - участников ЕАЭС и СНГ в области банковского регулирования и надзора и учитывая, что другие участники уже разработали планы внедрения стандартов, можно сделать вывод о том, для нашей страны подключение к этому процессу – необходимый шаг. Сопоставление надзорной практики стран СНГ показывает наличие различных подходов к вопросам формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по кредитам. Имеются также различия в механизмах реорганизации, реструктуризации проблемных кредитных организаций, а также в режимах надзора за ними.

Изучение и анализ процесса внедрения Базель III в Республике Беларусь позволяет предложить соответствующие пути решения выявленных проблем:

1. С целью выработки единой терминологии в рамках ЕАЭС должны быть сделаны официальные переводы всех действующих Базельских документов по достаточности капитала, ликвидности, риск-менеджменту и надлежащим правилам надзора на русский язык. Также необходима гармонизация полученных переводов в рамках стран, где русский язык является одним из государственных языков.

2. Для повышения уровня знаний и выработки практических навыков у работников белорусских банков можно использовать ряд мероприятий:

- а) повышение квалификации сотрудников на специальных курсах, проводимых Национальным банком и университетами;
- б) стажировки за границей;
- в) участие сотрудников в различных семинарах, симпозиумах и конференциях, посвященных банковскому надзору;
- г) приглашение из-за рубежа сотрудников, работающих по аналогичным вопросам, в целях передачи зарубежного опыта.

3. Более детальное и проработанное сближение плана внедрения международных стандартов Базель III в Республике Беларусь к плану внедрения, установленному Базельским комитетом по банковскому надзору, поможет избежать возникновения проблем, связанных с регулятивным арбитражем.

4. Для выполнения сбалансированного роста активов и пассивов и положительной динамики показателей ликвидности, рассчитанных в соответствии со стандартами Базель III, необходимо учитывать соотношение между активами и пассивами по срокам при принятии решения о краткосрочном рефинансировании со стороны Национального банка. Необходимо исходить из максимально консервативной оценки соответствия возможностей ресурсной базы банков и совершаемых активных операций для обеспечения стабильной ситуации. Банкам следует активизировать мероприятия по поддержанию стабильной ресурсной базы и

рефинансированию внешней задолженности. Для этих целей необходимо улучшить ситуацию с валютной ликвидностью путем привлечения несвязанных валютных ресурсов.

5. Банкам следует более рационально подходить к формированию портфеля активов, наращивать запас высоколиквидных активов для поддержания ликвидности. В свою очередь Национальному банку Республики Беларусь следует расширить спектр инструментов для урегулирования проблем с ликвидностью Банков.

6. Ряду белорусских банков, имеющих повышенную концентрацию рисков, необходимо менять стратегию поведения. Принятие комплексной долгосрочной стратегии управления рисками поможет банкам выйти за рамки решения текущих задач по управлению рисками и даст возможность руководству банков четко определить направление дальнейших действий. Следует переходить от экстенсивного метода, или развития "вширь", характерного зачастую не только для банковской системы, но и для экономики Республики Беларусь к интенсивному: повышению качества активов, капитала, ликвидности, в целом качества деятельности и управления рисками.

Помимо мер по регулированию и надзору, есть смысл в создании системы страхования банковской устойчивости. Она может способствовать повышению устойчивости жизнеспособных банков без сколько-нибудь существенного вливания публичных финансов. Именно поэтому, важна не скорость внедрения этих стандартов, а последовательное движение в нужном направлении.

7. Для становления национальной индустрии присвоения рейтингов можно выделить три направления развития: совершенствование законодательства, рост рынка внутренних заимствований и объективная необходимость повышения уровня прозрачности белорусских банков. Наиболее остро, из трех названных факторов, стоит проблема развития законодательства. В Республики Беларусь отсутствуют правовое признание рейтинга и развитая нормативная база для регулирования. Не менее важно создание в Республике Беларусь института официальной аккредитации, без которого невозможен эффективный отбор профессиональных и независимых агентств. Существующие законодательные проблемы препятствуют признанию и широкому распространению национальных рейтингов среди профессионального сообщества, поэтому в первую очередь следует совершенствовать правовую базу в этой области.

8. Для централизованного сбора информации и ежедневного мониторинга выполнения банками требований Базель III, установленных в качестве обязательных к выполнению, необходимо принять меры по разработке единого банковского программного обеспечения для банков и Национального банка Республики Беларусь. Это позволит наладить управление рисками, позволит банкам повысить безопасность депозитов клиентов, что особенно важно для компаний, так как их депозиты не

страхуются в той же мере, как вклады граждан.

9. В целях сближения регулятивных режимов в сфере банковского регулирования и надзора в участниках СНГ и ЕАЭС и координации применения международных рекомендаций представляется целесообразным рекомендовать центральным банкам государств СНГ и ЕАЭС продолжить практику сопоставления регулятивных режимов в сфере банковского надзора и на основе полученной информации при необходимости подготавливать предложения, предусматривающие, в частности:

а) системный анализ процессов подготовки участниками СНГ и ЕАЭС нормативных правовых документов в области банковского надзора ;

б) гармонизацию принципов внедрения стандартов управления и оценки рисков и капитала, а также подходов, применяемых надзорными органами при осуществлении оценки достаточности капитала банков, исходя из положений документов Базельского комитета;

в) сближение подходов к оценке кредитных рисков в части унификации порядка формирования резервов банков на возможные потери.

Дальнейшая гармонизация регулятивных режимов в сфере банковского регулирования и надзора позволит создать равные условия для участников финансовых рынков, снизить уровень необоснованной надзорной нагрузки на банки и обеспечить необходимое развитие культуры надзора.

Помимо решения выявленных проблем Национальному банку Республики Беларусь для корректного и аккуратного внедрения Базель III в белорусскую банковскую систему предстоит совершить еще следующие шаги:

1. Внедрение показателя покрытия ликвидности и показателя чистого стабильного фондирования в качестве обязательных нормативов безопасного функционирования банков.

2. Выявление системно значимых банков в белорусском банковском секторе и ежегодный пересмотр ранжирования.

На сегодняшний день ни одна методика выявления системной значимости финансовых организаций не является полной и всеобъемлющей. Поэтому для расчета уровня системной значимости банков следует применять агрегированные показатели, рассчитанные исходя из нескольких подходов. К примеру, на основе пяти подходов: а) индикативный – по 5 индикаторам (размеры банков, степень взаимосвязанности, наличие легкодоступных заменителей их услуг, международная деятельность, сложность); б) применение вектора Шепли (определение среднего предельного вклада в общий уровень системного риска); в) определение ”типичного“ банка; г) выявление зависимости от других секторов экономики; д) определение узнаваемости банка на финансовом рынке и установление его репутации на основе анкетирования субъектов хозяйствования.

3. Адаптация и внедрение для системно значимых банков индивидуальных нормативов, предусмотренных международными

стандартами Базель III, а также разработка собственных национальных комплексных надзорных процедур.

Таким образом, процесс внедрения международных стандартов Базель III в Республике Беларусь еще не окончен и будет продолжаться еще длительное время в связи с постоянными пересмотрами и доработками методик как со стороны Национального банка Республики Беларусь, так и со стороны Базельского комитета по банковскому надзору. Предстоит решить еще множество вопросов и провести несколько реформ в системе банковского надзора Республики Беларусь, а также в системе управления рисками отдельных белорусских банков.

УДК 001.201

*Ланг П.П.
преподаватель
кафедра гражданского и арбитражного процесса
Самарский государственный экономический университет
Оганнисян Р.М.
студент 4 курса
факультет Юриспруденция
Россия, г. Самара*

ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВОСУДИЯ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРИНЦИПОВ АРБИТРАЖНОГО ПРОЦЕССА

Как известно, современный период развития общества характеризуется совершенствованием информационных технологий и внедрением их во все сферы жизни человека. При этом развитие информационных технологий оказывает неизбежное влияние на процедуру осуществления правосудия. Применение технологий в судопроизводстве не является самоцелью, а служит решению задач правосудия. В силу сказанного, важно провести оценку правовых последствий использования новых технологий, а также оценить те новые качества, которые будут отличать электронное правосудие в плане его влияния на правовые основы судопроизводства. Внедрение системы электронного правосудия оказывает существенное влияние на традиционные принципы судопроизводства: принцип равноправия сторон, принцип открытости судебного разбирательства, диспозитивность, принцип сочетания устности и письменности судебного разбирательства, непосредственность судебного разбирательства.

Принцип равноправия сторон предполагает необходимость обеспечения равного доступа к системе электронного правосудия для всех участников правоотношений, которые находятся как в крупных центрах, так и в сельской местности, в противном случае, неравенство будет только усугубляться, причем теперь уже на технологической основе. Принцип равенства предусматривает также и необходимость равного доступа всех лиц к базам законодательства и судебной практики. Необходимо отметить, что доступ к правовой информации способствует обеспечению реализации

принципа открытости судебного разбирательства, а также является важным аспектом обеспечения прозрачности правосудия. Правовую информацию можно получить при помощи использования справочно-поисковых систем («Консультант Плюс», «Гарант», «Росправосудие», «Судакт» и т.д.) [2; С. 47].

Важно отметить, что использование современных информационных технологий ни в коем случае нельзя рассматривать за пределами контекста прозрачности правосудия и повышения открытости судебной системы в целом. На сегодняшний день доступность, прозрачность и открытость правосудия могут быть достигнуты исключительно при применении таких информационных технологий как: система видео-конференц-связи, система аудио протоколирования судебных заседаний, система распределения входящих заявлений через компьютерную программу. Немаловажную роль играет и получение в автоматизированном режиме информации о поступлении как исковых заявлений, так и жалоб (апелляционных, кассационных, надзорных) в любой арбитражный суд на свой адрес электронной почты при оформлении подписки в специальном сервисе «Мой арбитр», равно как и возможность доставлять судебные извещения при помощи электронной почты и факсимильной связи. Создание в глобальной сети Интернет официальных сайтов арбитражных судов, а также организация в зданиях суда точек свободного доступа к этим Интернет-ресурсам (специальная «стойка-автомат» с целью доступа к сайтам судов) позволит решить проблему своевременного предоставления широкого спектра актуальной информации неопределенному кругу лиц, которые заинтересованы в ее получении, включая и тех граждан, у которых дома нет возможности доступа к сети Интернет [3; С. 36].

Довольно большое значение для решения проблем прозрачности деятельности арбитражных судов имеет опубликование судебных актов в глобальной сети Интернет.

Как отмечают некоторые авторы, «открытость практически полностью сводит на нет любые возможности для злоупотреблений, ведь если все судебные акты находятся на виду, то вряд ли кто-то посмеет нарушить единство судебной практики» [4; С. 117].

Применение такого элемента системы электронного правосудия, как видео-конференц-связь, изменяет принцип непосредственности. К примеру, присяга свидетеля с подписью в протоколе требует другой формы фиксации. В противном случае следует зафиксировать в протоколе отказ от иска или признание иска в судебном заседании, которые были получены посредством сети Интернет. В данном случае фиксация будет осуществляться с использованием видео- и аудиозаписи.

Арбитражный суд при рассмотрении дела оценивает письменные доказательства, а также другие материалы и документы, представленные посредством применения систем видео-конференц-связи, в комплексе и взаимосвязи с другими имеющимися доказательствами по делу.

Необходимо отметить, что при использовании видео-конференц-связи суд опосредованно воспринимает доказательства через технические средства и полученные копии, в том случае, если это письменные доказательства. Следовательно, у суда фактически отсутствует личное восприятие доказательств. В то же время применение в указанном случае технических средств не повлечет нарушения принципа непосредственности судебного разбирательства, в данном случае существует лишь определенная трансформация этого принципа, равно как и условий для его реализации.

Для того чтобы можно было обеспечить действие диспозитивности, следует осуществлять другую проверку подлинности волеизъявления сторон, например, при помощи электронно-цифровой подписи. В отличие от традиционной собственноручной подписи электронная цифровая подпись может полностью гарантировать неизменность и целостность того документа, который был скреплен ею. В свою очередь от надежности и технологии подписи будет в конечном итоге зависеть и уровень доверия суда к тем данным, которые были скреплены подобной подписью [3; С. 38].

Важным аспектом принципа диспозитивности является определение необходимости согласия сторон на ведение процесса или совершение отдельных процессуальных действий в электронной форме. Указанная проблема прежде всего связана с тем, что извещение сторон в соответствии с ч. 3 ст. 121 АПК РФ, равно как и направление копий судебных актов, согласно ч. 1 ст. 122 АПК РФ, могут быть осуществлены по усмотрению суда при помощи электронной почты, причем, без согласия на данную форму коммуникации со стороны соответствующего лица. В этой связи отметим, что к примеру, в Швейцарии, Австрии и Германии подобный способ электронного обмена может быть осуществлен исключительно после того, как будет получено письменное согласие участника процесса на проведения такого обмена [5; С. 39].

Еще один немаловажный аспект касается влияния электронного правосудия на принцип сочетания устности и письменности судебного разбирательства. По этому поводу в юридической литературе была высказана точка зрения о том, что «в будущем принцип устности будет окончательно упразднен, поскольку электронификация судопроизводства в конечном итоге приведет к изменению роли устности либо же ее полному вытеснению из судебного процесса». Разумеется, было бы глупо не признавать тот факт, что внедрение информационных технологий оказывает значительное влияние на принцип устности и письменности судопроизводства. Вместе с тем довольно трудно согласиться с приведенной точкой зрения, в силу того, что устное начало разбирательства дела, которое в первую очередь характеризуется устной формой ведения судебного заседания, исследованием доказательств в устной форме, ведением протокола с отражением в нем ряда процессуальных действий, совершаемых в устной форме, и доказательственной информацией, полученной устно, невозможно полностью исключить [1; С. 42].

Применение информационных технологий в судебном процессе носит позитивный характер и выступает в качестве дополнительного гаранта соблюдения принципов судопроизводства. Внедрение системы электронного правосудия, а также ее элементов позволяет значительно более эффективно отражать ход судебного процесса, дисциплинирует участников дела, суд, и наконец, воссоздает объективную и наглядную картину слушавшегося дела. Кроме явно очевидных преимуществ в скорости, удобстве доставки, хранения документов, повышения открытости правосудия, подобная система позволяет избежать серьезных сбоев и задержек в условиях возникновения каких-либо форс-мажорных обстоятельств.

Использованные источники:

1. Гиллес П. Электронное судопроизводство и принцип устности // Российский юридический журнал. - 2015. - № 4. - С. 39-43.
2. Кудрявцева Е. В. Внедрение информационных технологий в гражданское судопроизводство // Закон. - 2015. - № 3. - С. 46-47.
3. Решетняк В. И. К вопросу об электронном правосудии в арбитражном и гражданском судопроизводстве // Юрист. - 2013. - № 10. - С. 36-38.
4. Чуча С. Ю. Реализация принципа открытости правосудия в деятельности арбитражного суда // Вестник Омского университета. Серия «Право». - 2014. - № 2 (23). - С. 114-117.
5. Ярков В. В. Электронное правосудие и принципы цивилистического процесса // Закон. - 2015. - № 3. - С. 46-49.

*Лапина Я.С.
студент 3го курса
Осколкова О. И.
студент 3го курса
Тимофеева Н.Ю., к.э.н.
научный руководитель, доцент
ЕГУ им. И.А. Бунина
Институт права и экономики
Россия, г. Елец*

**РОЛЬ АНАЛИЗА И ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ
РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
THE ROLE OF THE ANALYSIS AND OPTIMIZATION OF THE
FINANCIAL RESULTS OF THE COMPANY**

Аннотация: статья посвящена изучению роли анализа экономических показателей, связанных с конечными финансовыми результатами предприятия, а также способов их оптимизации в современных условиях.

Ключевые слова: экономический анализ, финансовые результаты, эффективность деятельности, оптимизация, прибыль.

Abstract: the article is devoted to the study of the role of the analysis of economic indicators related to the final financial results of the companies and ways of their optimization in the modern conditions.

Key words: economic analysis, financial results, performance, optimization, profit.

Постоянные изменения в современной рыночной экономике России на фоне политических и экономических проблем заставляют предприятия мобилизовать имеющиеся внутренние ресурсы, а также искать пути привлечения денежных средств из внешней среды предприятия. В этих условиях грамотный экономический анализ, прежде всего, финансовых результатов деятельности предприятия позволяет ему не только удержать свое место на отраслевом рынке, но и спрогнозировать дальнейшее развитие предприятия.

Конечный финансовый результат является показателем эффективности деятельности предприятия, а также его места и значимости на внутреннем (внешнем) рынке. В экономической теории данный показатель определяется с помощью такой экономической категории как рентабельность. Однако денежные средства, полученные в качестве прибыли, еще не дают в достаточной мере оценить, насколько эффективно осуществляется деятельность предприятия. Для такой оценки используются относительные показатели рентабельности как отношения полученной прибыли к авансированным и затраченным на производство продукции средствам [1, с. 257].

Экономический анализ играет важную роль и в изучении направления использования чистой прибыли. При этом специалисты, проводящие анализ, могут определить эффективность этих вложений и, в итоге, составить рекомендации по более эффективному использованию нераспределенной прибыли. Экономический анализ конечных финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия также позволяет оперативно реагировать на любые изменения в хозяйственной деятельности предприятия текущего периода, а также прогнозировать будущую динамику финансовых показателей.

С точки зрения управления, анализ финансовых результатов предприятия дает возможность не только определить факторы, оказывающие влияние на процесс формирования финансовых результатов, но и границы их управляемости, позволяет выделить среди них зависящие и не зависящие от хозяйствующего субъекта, производственные и непроизводственные и т. п.

Исследование причин, отрицательно воздействующих на показатели финансового состояния предприятия и его результаты, имеет принципиальное значение. В зависимости от полученных результатов анализа осуществляется отбор управленческих решений, нацеленных на оптимизацию финансового положения компании. Данный процесс можно осуществить двумя способами:

- провести оптимизацию результатов деятельности предприятия;
- рационально распоряжаться результатами работы предприятия [2].

Первый способ связан с направленностью организации на

максимизацию объема получаемой прибыли. Он действует наиболее эффективно, так как положительный конечный финансовый результат является основанием стабильной работы предприятия в долгосрочной перспективе. Второй способ, оптимизация за счет рационального распоряжения результатами работы предприятия, является также эффективным, однако, со временем истощает себя. Применяя эти способы, предприятие может дополнительно осуществлять меры по ограничению затрат непроизводственного характера (оплата штрафов, пеней и пр.), контролю за расходом ресурсов (электроэнергия, отопление и др.), что особенно важно для крупных предприятий.

Следует отметить, что теоретической базой оптимизации прибыли и анализа затрат является система учета прямых затрат («директ-костинга»). Она связана с процессом оптимизации прибыли и ассортимента выпускаемой продукции, определением цены на новую продукцию, оценкой эффективности принятия дополнительного заказа, замены оборудования и т.д. Немаловажную роль играет и система бюджетирования на предприятии, так как она позволяет оптимизировать финансовые результаты деятельности организаций еще на этапе их планирования [3, с. 99].

Таким образом, поиск путей повышения эффективности и рентабельности использования имеющихся ресурсов – одна из важнейших задач предприятий России в условиях сложившейся экономической ситуации в стране. При этом ее решение возможно только на основе проведения экономического анализа: он позволяет выявить резервы предприятия, изучить динамику различных финансовых и производственных показателей, выявить проблемы и убытки, оценить работу отдельных подразделений предприятия, спрогнозировать отдельные финансовые показатели. Оптимизация, в свою очередь помогает находить новые пути и возможности увеличения прибыли предприятия, а также наиболее рационально использовать конечные финансовые результаты от его хозяйственной деятельности.

Использованные источники:

1. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 607 с.
2. Оптимизация финансового состояния предприятия [электронный ресурс] / Элитариум. Центр дистанционного обучения / Режим доступа: http://afdanalyse.ru/news/optimizacija_finansovogo_sostojanija_organizacii/2010-02-15-25
3. Витун С.Е. Финансы организаций: пособие для студентов / С.Е. Витун, А.И. Чигрина. – Гродно. – ГрГУ им. Я. Купалы, 2013. – 351 с.

*Ларькин А.О.
студент 4 курса
направление Экономика
профиль «Финансы и кредит»
Муравьева Н.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Волжский гуманитарный институт (филиал)
Волгоградский Государственный университет
Россия, г. Волжский*

**РОССИЙСКИЙ РЫНОК МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ:
СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ СЕГМЕНТОВ
THE RUSSIAN MEDICAL INSURANCE MARKET: THE
STRUCTURE AND DYNAMICS OF THE MAIN SEGMENTS**

Аннотация. В данной статье рынок медицинского страхования рассмотрен в разрезе двух основных сегментов: обязательного и добровольного медицинского страхования. Определены особенности каждого выделенного сегмента. Рассмотрены основные источники поступления средств для финансирования оказания медицинских услуг по ОМС и ДМС. Выявлена динамика их развития.

Ключевые слова: рынок медицинского страхования, обязательное медицинское страхование (ОМС), добровольное медицинское страхование (ДМС), страховые премии, страховые выплаты

Abstract. In this article, the health insurance market is considered in the context of two main segments: compulsory and voluntary medical insurance. Defined the characteristics of each selected segment. Were considered the main sources of funding for the provision of medical services on CMI and VMI. Was revealed the dynamics of their development.

Key words: medical insurance market, Compulsory Medical Insurance (CMI), Voluntary Medical Insurance (VMI), insurance premiums, insurance payments

Медицинское страхование является особой формой социальной защиты населения в области охраны здоровья, которая находит свое отражение в гарантии оплаты медицинской помощи при возникновении страхового случая за счет накопленных страховщиком средств. Развитие медицинского страхования в стране является необходимым условием наиболее полного предоставления населению медицинских услуг на необходимом уровне в условиях рыночной экономики, когда понятие «бесплатная медицина» уже заменено понятием «страховая медицина». В данной ситуации речь идет о медицинских услугах, которые предоставляются населению в условиях рынка – рынка медицинского страхования.

Рынок медицинского страхования в России функционирует в разрезе

двух основных сегментов:

- обязательного медицинского страхования;
- добровольного медицинского страхования.

Несмотря на включение в единую структуру рынка, данные сегменты существуют параллельно, независимо друг от друга, принципы их организации и финансирования принципиально различны.

Так, обязательное медицинское страхование (ОМС) реализуется на основании Федерального закона и в соответствии с государственной программой. В частности, законодательство РФ определяет обязательное медицинское страхование (ОМС) как «вид обязательного социального страхования, представляющий собой систему создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на обеспечение при наступлении страхового случая гарантий бесплатного оказания застрахованному лицу медицинской помощи за счет средств ОМС...» [1, ст. 3]. Данная система страхования позволяет населению страны получать бесплатную медицинскую помощь в государственных медицинских учреждениях. К основным особенностям ОМС и его отличительным признакам относятся следующие [2, с. 210]:

- это обязательная часть государственного социального страхования (наряду с пенсионным и социальным на случай временной нетрудоспособности);
- обеспечивает минимальный гарантированный объем бесплатной медицинской помощи;
- источником финансирования являются взносы организаций-работодателей и средства федерального бюджета РФ;
- тарифы по взносам устанавливаются по единой утвержденной методике: для страховщиков-работодателей – 5,1% от размера установленной заработной платы работников; для самозанятых страхователей – 5,1% от установленного МРОТ, умноженное на количество месяцев. Указанные взносы перечисляются в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС), который выступает основным источником финансирования всех медицинских услуг, оказываемых населению медицинскими организациями по полису ОМС. Динамика поступлений средств в ФФОМС в разрезе двух основных источников – страховых взносов и отчислений из федерального бюджета, представлена в таб. 1.

Таб. 1. Динамика поступлений средств в ФФОМС за период с 2011 по 2015 гг.*

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Поступления, всего, в т.ч.:	384437	966542	1101352	1250545	1573543
– страховые взносы	327186	913999	1073301	1218628	1537777
Доля страховых взносов в общих поступлениях в бюджет ФФОМС, %	85,11	94,56	97,45	97,45	97,73
– внебюджетный трансферт на компенсацию выпадающих доходов	21141	51810	25780	28550	23860

*составлено по [3]

Наглядно динамика поступлений в ФФОМС за период с 2011 по 2015 гг. и темп их прироста по годам анализируемого периода представлена на рис. 1.

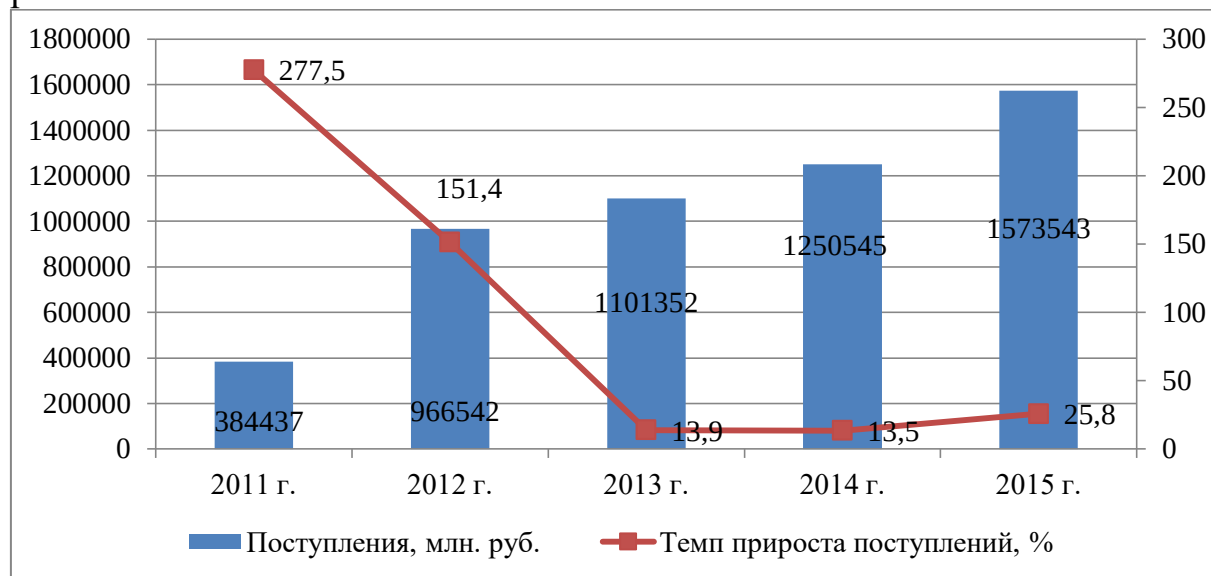


Рис. 1. Поступления в бюджет ФФОМС в 2011-2015 гг. и темп их прироста

На основании представленных данных можно сделать следующий вывод. Ежегодно за анализируемый период наблюдается рост поступлений в бюджет ФФОМС, при этом, если в 2011-2012 гг. темп прироста был весьма значительным – поступления увеличивались в 2-3 раза, то в 2013-2015 гг. он был значительно скромнее. Тем не менее, за 2015 г. увеличился по сравнению с 2014 г. на 25%, что обусловлено отчасти присоединением Республики Крым и Севастополя, т.е. увеличением числа работающих и застрахованных граждан, а значит и ростом отчислений в данный фонд.

Как видно из представленных данных, значительный удельный вес в поступлениях занимают страховые взносы (от 85% в 2011 г. до 98% в 2015 г.). Однако следует отметить, что указанные взносы сформированы не только за счет средств страхователей-работодателей и самозанятых страхователей, т.е. отчислений за работающих граждан. Весьма значительна доля страховых взносов на ОМС безработного населения, что финансируется из средств федерального бюджета. При этом в течение последних трех лет наблюдается устойчивая тенденция к увеличению доли в структуре доходов ФФОМС именно этой составляющей – взносов на ОМС безработного населения.

Так, если по итогам 2012 г. из 94,6% средств фонда за счет страховых взносов на долю взносов на ОМС работающего населения приходилось 64% (на долю взносов на ОМС неработающего населения, соответственно, 30,4%), то по итогам 2015 г. данное соотношение изменилось в пользу последнего, т.е. из 98% средств фонда за счет страховых взносов 58% приходится на долю взносов на ОМС работающего населения, а 40% –

неработающего, что является негативной тенденцией, так как эта часть доходов ФФОМС финансируется из средств федерального бюджета. Кроме того, наблюдается снижение внебюджетного трансферта бюджету ФФОМС на компенсацию выпадающих доходов, что является положительной динамикой, так как это демонстрирует тот факт, что ФФОМС теряет меньшие суммы потенциального дохода.

Вторым сегментом рынка медицинского страхования в России является добровольное медицинское страхование (ДМС), которое предоставляет возможность для получения гражданами более квалифицированной и качественной медицинской помощи, которую они не могут получить по программе обязательного медицинского страхования [4]. К отличительным особенностям ДМС относятся следующие:

- условия страхования, программа и тарифы определяются страховыми компаниями;
- страхование осуществляется по желанию гражданина или его работодателя;
- источником средств выступают личные доходы граждан, прибыль работодателя;
- объем оказываемых услуг и программа страхования индивидуальны.

Добровольное медицинское страхования является также составляющим элементом общего рынка страховых услуг, входящих в состав такого укрупненного сегмента как личное страхование (более мелкого – личного страхования, отличное от страхования жизни) [5].

Динамика поступлений и выплат по добровольному медицинскому страхованию за период с 2011 по 2015 гг. представлена в таб. 2.

Таб. 2. Динамика поступлений и выплат по добровольному медицинскому страхованию за 2011-2015 гг.*

Годы	Поступления, млн руб.	% от показателя предыдущего года	Выплаты, млн руб.	% от показателя предыдущего года	Кэфф. выплат, %
2011 г.	97183,8	113,3	73463,2	111,8	75,59
2012 г.	108654,0	111,8	81551,5	111,01	75,06
2013 г.	114965,6	105,8	89941,5	110,3	78,23
2014 г.	124074,6	107,9	95219,6	105,9	76,74
2015 г.	128956,97	103,9	99641,3	104,6	77,27

*составлено по [6]

Наглядно динамика поступлений по ДМС за 2011-2015 гг. и темп их прироста по годам анализируемого периода представлена на рис. 2.

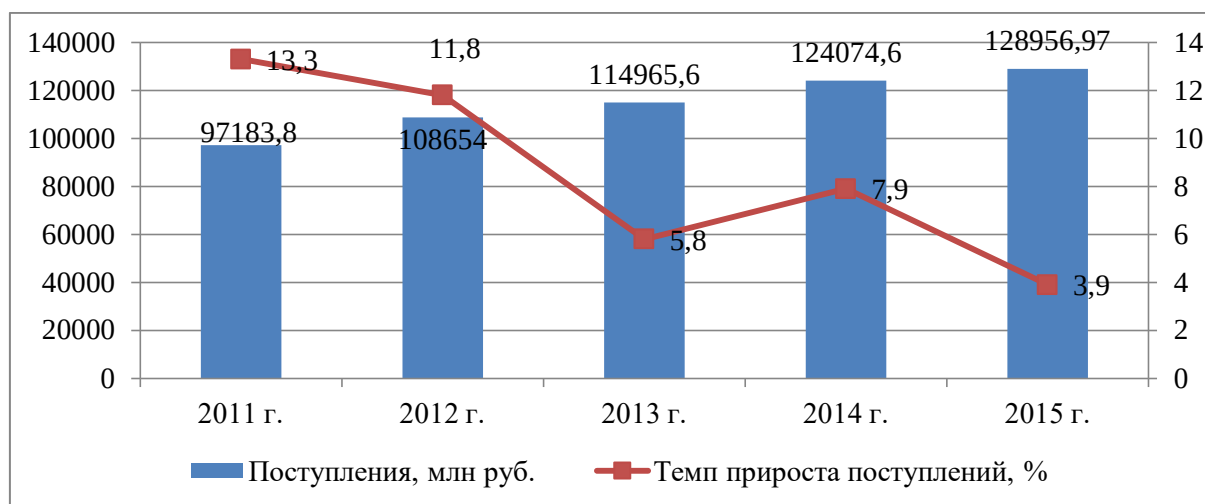


Рис. 2. Поступления по ДМС за 2011-2015 гг. и темп их прироста

Таким образом, в сегменте добровольного медицинского страхования также наблюдается динамика роста поступлений за анализируемый период, только темп их прироста не такой значительный по сравнению с ОМС. При этом следует отметить, что в ДМС заинтересованы, в основном, корпоративные клиенты, т.е. договоры такого страхования заключают чаще всего именно организации для своих сотрудников по причине того, что при использовании программ ДМС они получают определенные налоговые преимущества (по налогу на прибыль).

Еще одной особенностью данного сегмента медицинского страхования является большое количество страховых организаций, занимающихся оказанием таких услуг. Однако, как и в целом по страховому рынку, наблюдается усиление концентрации указанного сегмента. Если по итогам 2011 г. доля топ-5 крупнейших компаний, оказывающих услугу по ДМС, составляла 44,91%, то по итогам 2015 г. – уже 53,19% (рис. 3).

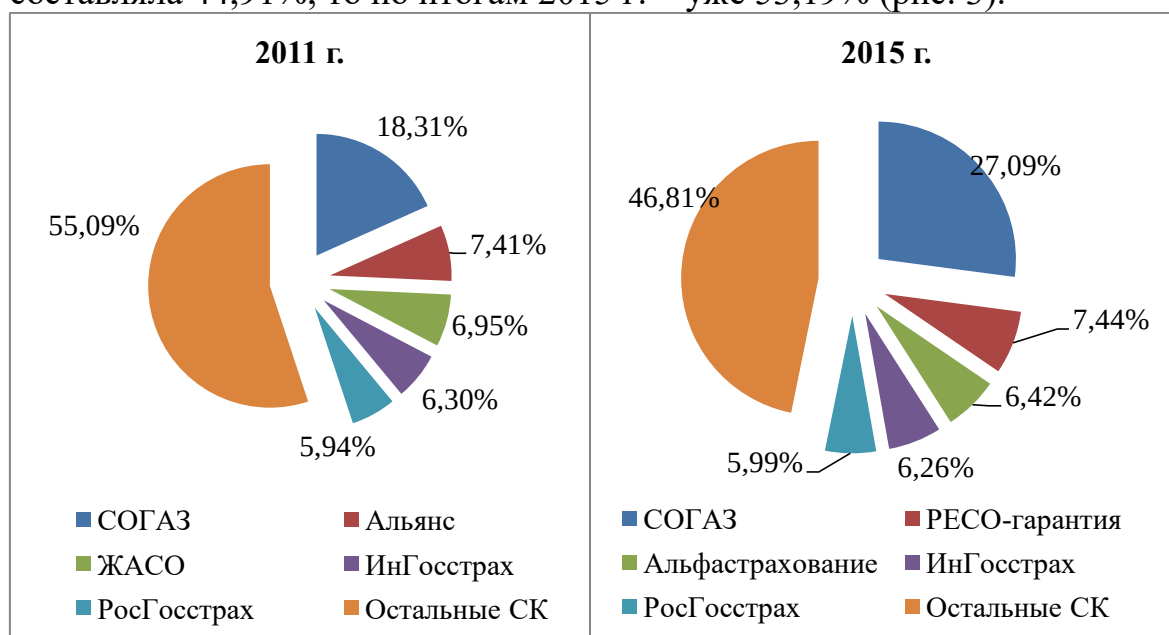


Рис. 3. Концентрация рынка ДМС в 2011 и 2015 гг. по пяти крупнейшим компаниям [7]

В заключении необходимо сделать следующие выводы. Рынок медицинских услуг в целом развивается, демонстрируя темпы роста обоих выделенных сегментов. При этом сегмент ОМС наращивает свои объемы более быстрыми темпами, что обусловлено, в первую очередь, обязательностью данного вида медицинского страхования и применением штрафных санкций (с 01.01.2017 г. – со стороны налоговых органов) в случае неуплаты или неполной уплаты установленных взносов. Негативной тенденцией является увеличение отчислений из федерального бюджета страховых взносов на ОМС безработного населения, что способствует увеличению зависимости от бюджета ФФОМС. В сегменте ДМС в последние годы поступления увеличиваются более чем умеренными темпами, что связано с кризисной ситуацией в стране и, соответственно, менее щедрой политикой организаций в отношении своих работников. Сами же граждане заключают договоры на ДМС достаточно редко, предпочитая либо ограничиваться системой ОМС, либо использовать платные медицинские услуги в частных клиниках. Тем не менее, поступательное развитие и рост данного сегмента рынка страхования свидетельствуют о том, что актуальность ДМС в нашей стране будет расти, несмотря на кризисные тенденции в экономике

Использованные источники:

1. Шарифьянова З.Ф., Шарипова Э.Р. Исследование рынка медицинского страхования // Инновационная наука. – 2016. – №1. – С. 209-213.
2. Федеральный закон «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29.11.2010 г. №326-ФЗ (ред. от 28.12.2016 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.01.2017 г.). [Эл. ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=210053&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.9281079713255167#0>. (дата обращения: 12.02.2017 г.)
3. Поступление и расходование средств федерального фонда обязательного медицинского страхования [Эл. ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/gfi27.htm (дата обращения: 12.02.2017 г.)
4. Обухова А.С., Ульяновцева Ж.А. Анализ и оценка развития рынка добровольного медицинского страхования // Научные записки ОрелГИЕТ. – 2016. – №5 (17). – С. 14–19.
5. Муравьева Н.Н., Клименко Е.М. Исследование проблем организации и функционирования российского страхового рынка на современном этапе // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2015. – №3. – С. 35-40.
6. Динамика сборов и выплат – по регионам и видам страхования. [Эл. ресурс]. URL: <http://www.insur-info.ru/statistics/analytics/?order=un59&region=0&datatype=itog&currency=rub&unAction=a03> (дата обращения: 12.02.2017 г.).
7. Концентрация страхового рынка – по годам и видам страхования. [Эл. ресурс]. URL: <http://www.insur-info.ru/statistics/analytics/?period=2015.4&order=un19&region=0&dir=in&datatype=itog&unAction=a01> (дата обращения: 13.02.2017 г.).

*Литюшкина Е.И.
магистрант 3- го курса
экономический факультет
Кошкина С.П., к.э.н.
доцент*

*кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита
ФГБОУ ВО «Чувашская ГСХА»
Россия, г. Чебоксары*

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДОХОДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Аннотация. В статье рассматривается организация бухгалтерского и налогового учета доходов и расходов организации при упрощенной системе налогообложения. Раскрыты нормативные документы, регулирующие учет доходов и расходов организации. Рассмотрены бухгалтерские счета для учета доходов и расходов организации.

Ключевые слова: учет доходов и расходов организации; книга учета доходов и расходов организаций; бухгалтерский и налоговый учет доходов.

*Lityushkina E. I., graduate student of the 3rd course
of the economic faculty
Chuvash State Agricultural Academy
Russia, Cheboksary*

*Koshkina S. P., candidate of economic Sciences, associate Professor
associate Professor of the chair of accounting, analysis and audit
Chuvash State Agricultural Academy
Russia, Cheboksary*

THE CHARACTERISTICS OF ACCOUNTING INCOME OF THE ECONOMIC ENTITY

Abstract. The article considers organisation of accounting and tax accounting of income and expenses of the organization under the simplified system of taxation. Disclosed regulatory documents governing accounting of income and expenses of the organization. Reviewed accounting records to account for the revenues and expenditures of the organization.

Key words: accounting of income and expenses of the organization; the book of accounting of incomes and expenses of organizations; accounting and tax accounting income.

Большинство предпринимателей и владельцев компаний, фирм в той и или иной мере сталкиваются с необходимостью отслеживать расходы и доходы. Это может быть обусловлено объективной необходимостью, вытекающие из необходимости решения определенных производственных задач, принятия правильных управленческих решений, и требований закона.

В бухгалтерском учете ООО «ИНФОГРУП» учет доходов и расходов

регламентируется Положениями по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденных Приказами от 06.05.1999 г. № 32н и № 33н (с изменениями от 06.04.2015г. №57н). Эти положения, устанавливают методологические основы формирования и отражения в бухгалтерском учете достоверной информации о полученном доходе от предпринимательской деятельности организации.

В организации бухгалтерского учета доходов и расходов на предприятии выделены следующие основные задачи:

- 1) идентификация фактов хозяйственной жизни, квалифицируемых в бухгалтерском учете как доходы и расходы;
- 2) определение момента признания доходов и расходов;
- 3) определение величины доходов и расходов;
- 4) отнесение доходов и расходов к отчетным периодам, за которые определяется финансовый результат.

Учет расходов и доходов в российской организации, в целом осуществляется в соответствии с требованиями законодательства. Порядок учета определяется нормативными правовыми актами, исходящими от органов исполнительной власти - в частности, Министерство финансов РФ. Министерство разрабатывает различные положения по бухгалтерскому учету, на основе которых российские предприятия осуществляют бухгалтерский учет. Главная особенность, которая отличает учет расходов и доходов, реализуемый российскими фирмами, заключается в том, что не все затраты можно относить к расходам, так и не каждое поступление - к доходам.

В соответствии положению по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) [1] «доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)». Не все поступления от юридических и физических лиц признаются доходами. Если рассмотреть поступления активов в ООО «ИНФОГРУП», то необходимо отметить, что основными поступлениями в организации является доходы от сдачи в аренду собственного или арендованного недвижимого имущества, от оказания услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом, от операции с недвижимым имуществом.

На предприятии не признаются доходом поступления от физических и юридических лиц сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, аналогичных обязательные платежи, авансовые платежи, задатки, погашение кредита, займа, представленного заемщику.

ООО «ИНФОГРУП» работает на упрощенной системе налогообложения (6%), которая считается одной из самых необременительных налоговых систем. Предприниматель сам выбирает, с

какого объекта ему платить налог, перечень расходов четко регламентирован, отчетность сдается всего раз в году. Но, тем не менее, применение упрощенной системы налогообложения требует ведения учета. Формы бухучета при грамотном их составлении могут быть исключительно ценным источником данных, отражающих эффективность развития предприятия.

Учет доходов и расходов в ООО важен прежде всего с точки зрения эффективного планирования бизнеса, несмотря на то, что предоставление соответствующих документов предопределяется также законодательными требованиями. Руководство фирмы, может наблюдать динамику формирования прибыли на предприятии, прослеживать ее зависимость от темпов инвестирования. Бухгалтерский учет доходов и расходов важен также и для инвесторов, а в ряде случаев - для потенциальных кредиторов, партнеров и клиентов фирмы. Соответствующие источники данных позволяют оценить компанию на предмет устойчивости, эффективности бизнес-модели.

В рабочем плане счетов бухгалтерского учета ООО «ИНФОГРУП» для учета доходов и расходов предусмотрены счета: 90 «Доходы и расходы» и 91 «Прочие доходы и расходы». К счету 90 открывают следующие субсчета: 90/1 «Доходы, принимаемые для налогового учета»; 90/3 «Расходы, не принимаемые для налогового учета»; 90/8 «Управленческие расходы»; 90/9 «Прибыль/убыток».

По дебету счета 90 отражают расходы организация, а по кредиту - доходы. Финансовый результат в виде прибыли и убытка определяется в конце года, при закрытии счета 90.

Далее рассмотрим размер доходов и расходов по счету 90 «Доходы и расходы» из выписки оборотно-сальдовой ведомости ООО «ИНФОГРУП» в таблице 1.

Таблица 1- Выписка из оборотно-сальдовой ведомости по счету 90 «Доходы и расходы» ООО «ИНФОГРУП», руб.

Счет		Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
Код	Наименование	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
90	Доходы и расходы			8096254,16	8096254,16		
90/1	Доходы принимающие для налогового учета			2807777,23	2807777,23		
90/3	Расходы не принимающие для налогового учета			10587,48	10587,48		
90/8	Управленческие расходы			2439217,34	2439217,34		
90/9	Прибыль/убыток			2838672,11	2838672,11		

Как видно из таблицы 1, что счет 90 «Доходы и расходы» остатка не имеет на начало и конец периода. Разница между доходами и расходами списывают на финансовый результат, т. е. на счет 99 «Прибыли и убытки».

К счету 91 «Прочие доходы и расходы» в организации открывают следующие субсчета: 91/1 «Прочие доходы, принимаемые для налогового учета»; 91/3 «Прочие расходы, не принимаемые для налогового учета»; 91/9 «Сальдо прочих доходов и расходов». Учет прочих доходов и расходов ведут аналогично.

Принципы определения доходов и расходов, зафиксированы в законодательных источниках. Заполняя всего 2 основных документа - бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, компания осуществляет учет доходов и расходов.

В обоих документах, фиксируется величина прибыли, возникшая в результате инвестирования, а также издержки, которые непосредственно связаны с ее формированием. В бухгалтерском балансе фиксируются показатели нераспределенной прибыли, в отчете - главным образом величина чистой, а также реинвестированной. При этом нераспределенная прибыль должна соответствовать разнице между цифрой, получившейся в результате сложения накопленной прибыли в соответствии с балансом в конце и в начале отчетного года.

ООО «ИНФОГРУП» учет своих доходов и расходов ведет в специальной книге – книге учета доходов и расходов. Показатели деятельности регистрируются в ней на основании первичных документов в хронологическом порядке.

Книга учета доходов и расходов для ООО представляет собой документ, составленный по специальной форме. Она утверждена приказом Минфина № 135н и ведется на предприятии в электронном виде. На каждый календарный год, общество открывает новую Книгу.

В Книге надо фиксировать только те доходы и расходы, которые учитываются для целей исчисления налога при упрощенке и должна быть отражена отдельной строкой на дату признания соответствующего дохода или расхода, т.е. в хронологическом порядке.

При применении упрощённую систему налогообложения 6% в книге заполняются только сведения о доходах (раздел 1) и оплаченных страховых взносах (раздел 4). Далее, рассмотрим пример, заполнения книги учета доходов и расходов в обществе в таблице 2.

Распечатанная книга учета доходов и расходов по окончании года прошивается, ее листы нумеруются и опечатываются. Количество листов книги заверяется подписью руководителя и печатью. Заверять книгу в налоговой инспекции не нужно, и она должна храниться на предприятии в течение 4 лет на случай налоговой проверки.

Наряду с бухгалтерскими показателями важен также и налоговый учет доходов и расходов. Он предполагает прежде всего отражение тех или иных

данных в различных декларациях. Данные документы важны, опять же, в силу требований законодательства. Коммерческие фирмы должны предоставлять декларации в налоговую службу в соответствии с установленной в законах периодичностью. Однако потребность в ведении налогового учета предопределяется не только требованиями законодательства. Обладание информацией, отражающей динамику расходов и доходов, позволяет ООО «ИНФОГРУП» выбрать оптимальную модель налогообложения. Однако именно доходы и расходы характеризуют эффективность политики фирмы в части задействования тех или иных налоговых режимов.

Таблица 2 - Книга учета доходов и расходов ООО «ИНФОГРУПП»

I. Доходы и расходы

Регистрация				
№ п/п	Дата и номер первичного документа	Содержание операции	Доходы, учитываемые при исчислении налоговой базы	Расходы, учитываемые при исчислении налоговой базы
1	2	3	4	5
1	20.01.2016 №000000001	Поступление в кассу: Поступление от покупателей за аренду – За аренду помещения январь 2016 г., Аналитика платежа: «Никифоров Дмитрий Владиславович», «Основной договор»	39000,00	
2	21.01.2016, №25	Поступление на р/с: Поступление от потребителей электроэнергии – Поступление по сч. № 83 от 18.12.2015 за электроэнергию. Аналитика платежа «Микра ПСФ ООО» «Основной договор»	11500,00	
3	22.01.2016, №000000002	Поступление в кассу: Поступление от покупателей за аренду – За аренду помещения январь 2016 г., Аналитика платежа: «Альфа – Кевер ООО», «Основной договор»	15000,00	
	И т.д.			
Итого за I квартал			727854,18	
.....				

В практической деятельности предприятия зачастую возникает вопрос, касающийся времени учета того либо иного дохода. Поступления при упрощенной системе фиксируются кассовым методом. Другими словами, при поступлении денег в кассу либо на расчетный счет следует сразу же отражать их в доходах. В этом случае не имеет значения, была ли получена

сумма полностью за проданную услугу, товар или выполненную работу, либо был зачислен аванс. Предоплата учитывается в том налоговом периоде, в котором она была перечислена.

Порядок учета доходов и расходов в значительной степени определяется самой организацией, несмотря на то, что данные процедуры - требование законодательства. В нормативно-правовых актах закреплены главным образом основные формы, в которых должны фиксироваться необходимые показатели, в ряде случаев - сроки предоставления необходимой отчетности в государственные органы. Основные процедуры, в рамках которых может осуществляться учет, о котором идет речь, определяются на уровне конкретного предприятия. Данный процесс может проходить в корреляции с фактическим содержанием хозяйственных операций, в ходе которых фирма осуществляет инвестирование либо извлекает прибыль.

В числе тех активностей, структура которых определяется преимущественно на основе внутрикорпоративных приоритетов - учет прочих доходов и расходов. Руководство фирмы должно, выработать критерии, по которым те или иные издержки либо типы выручки будут относиться к данному типу. Таким образом, бухгалтерский и налоговый учет доходов и расходов – это процедуры, исключительно важные с точки зрения анализа устойчивости предприятия и оценки эффективности его бизнес-модели.

Использованные источники:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99) утвержденное приказом Минфина РФ от 06 мая 1999 г. № 32н (ред. Приказа Минфина РФ от 06 апреля 2015 г. № 57н) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / НПП «Консультант-Сервис». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) утвержденное приказом Минфина РФ от 06 мая 1999 г. № 33н (в ред. Приказа Минфина РФ от 06 апреля 2015 № 57н) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] / НПП «Консультант-Сервис». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

*Лихачева А.О.
студент 2 курса
Шаповал Ж.А., к.с.н.
научный руководитель, доцент
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

МЕСТО И РОЛЬ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В ВЫБОРНОМ ПРОЦЕССЕ

Статья посвящена анализу роли гражданского общества в организации и проведении выборов, а также созданию и деятельности новых общественных объединений в данном процессе.

Ключевые слова: демократия, гражданское общество, избирательный процесс, выборы.

*Likhacheva Angelina Olegovna
2nd year student,
Scientific supervisor – PhD, associate Professor, Shapoval Zhanna
Aleksandrovna,
NRU "BelSU", Russia, Belgorod*

THE PLACE AND ROLE OF CIVIL SOCIETY IN THE ELECTORAL PROCESS

This article analyzes the role of civil society in the organization and conduct of elections, and the creation and activities of public organizations in this process.

Keywords: *democracy, civil society, electoral process, elections.*

В связи с достаточно сложными современными политическими условиями роль гражданского общества в выборном процессе имеет колоссальное значение. Это связано с тем, что именно посредством его деятельности реализуются основные права и свободы человека, обеспечивается защита и сохранение общественных, групповых и индивидуальных интересов. Анализ всевозможных факторов влияния, форм и механизмов участия гражданского общества в осуществлении выборного процесса позволит оптимизировать уже действующую на протяжении ряда лет систему, а также повысить уровень избирательной активности современного российского общества в целом.

Под гражданским обществом понимается рыночное, существующее в условиях правового государства общество, главной идеологией которого выступает либерализм. Стоит отметить, что в первую очередь его следует характеризовать не в качестве правового образования, а как социальный институт, который основывается на объединении и сложном переплетении неполитических общественных организаций, тесно взаимодействующих с политической системой и оказывающих на нее определенное влияние [2]. Поэтому можно сказать, что гражданское общество и государство имеют

достаточно тесные связи между собой и вместе нацелены на выполнение их общей главной задачи – обеспечение достойного уровня жизни граждан.

При осуществлении своей деятельности в социальной сфере институты гражданского общества выполняют следующие функции: защитную (обеспечение прожиточного минимума человека и защита от неблагоприятных воздействий и условий внешней среды); адаптивную (повышение «иммунитета» социальной системы к негативным факторам); стабилизирующую (создание и поддержание социальной стабильности в обществе); воспитательную (формирование у граждан определенной идеологии); интегративную (организация перехода социальных слоев населения в полноправных социальных субъектов) [3].

На современном этапе развития российского общества можно выделить тенденцию повышения интереса у большинства населения страны к деятельности институтов гражданского общества [1]. Политика страны направлена на активное вовлечение граждан в политическую и общественную жизнь. Создаются также и сами новые общественные движения, и объединения. Так, можно выделить создание при Президенте РФ Общероссийского Народного Фронта; функционирование при Правительстве РФ открытого правительства; при законодательных органах власти действуют общественные комиссии, молодежные парламенты; региональный уровень представлен общественными советами, осуществляющими свою деятельность при органах государственной, муниципальной власти и управления.

Создание механизма, способного увеличить активность гражданского общества, а также укрепить взаимодействие с государством определяется нами как важнейшая особенность политики России [5]. В сравнении с прошлыми десятилетиями, институты гражданского общества не игнорируют происходящие процессы в государстве, а активно вовлекаются в них. Можно выделить даже своего рода акции протеста с их стороны, связанные, к примеру, не только с ошибочно принятыми решениями и деятельностью в избирательном процессе, но и по отстаиванию любых интересов и прав отдельно взятых категорий граждан. Весьма справедливой здесь будет цитата М. Федорова: «Демократия на уровне региона у нас может родиться не благодаря выборам губернаторов, о которых так много говорят, а благодаря наличию сильного гражданского общества. Именно оно способно выполнить задание системы сдержек и противовесов» [4].

Последние недавние выборы в Государственную Думу, а также Президента РФ весьма в значительной степени усилили участие различных общественных движений, причем не только в ходе избирательных, политических проектов, а также в контролировании самого процесса голосования. Так, можно выделить следующие организации, которые принимали активное участие в предвыборном этапе: «Голос», волонтерское движение «Гражданин наблюдатель», «РосВыборы» и RuElect.

Отметим, что колоссальную роль на начальном этапе выборного

процесса, заключающегося в подготовке и организации выборов различного уровня, играет отмеченный нами выше новый институт гражданского общества - «Общероссийский Народный фронт». Этот институт с момента своего создания начал активное взаимодействие с властью в плане установления демократизации политической системы общества, а также в предвыборной политике. Стоит отметить, что в недавнем прошлом деятельность подобного рода объединения гражданского общества ограничивалась взаимодействием только с КПРФ, да и всего лишь в процессе избирательной кампании. В основании новой политики «Народного Фронта» в выборном процессе 2011 г. была заложена цель добавления в существующие списки кандидатов представителей различных общественных объединений. В свою очередь, представители институтов гражданского общества, когда вошли в Общероссийский Народный Фронт поддерживали программу и её стратегию развития, а также существенно дополнили ее, определились со своим участием в выборном процессе.

Вместе с тем, на сегодняшний день в выборном процессе можно выделить ряд проблем, которые в большей степени связаны с недоверием со стороны граждан к честному и добросовестному исходу организации выборов. Причем найти решение данной проблемы не помогает даже так называемый общественный контроль партий и институтов гражданского общества. Деятели институтов гражданского общества вносят предложения, которые направлены на ликвидацию в избирательном процессе любого рода нарушений и злоупотреблений. В этом и определяются плюсы гражданского общества, когда граждане и любые организации могут свободно и в равном доступе решать насущные проблемы государства, высказывать свое мнение по поводу политических процессов, а государство при осуществлении политики берет во внимание их мнение и принимает соответствующие адекватные меры [3].

Таким образом, подводя итог, следует сказать, что за счет особенностей развития России роль гражданского общества как демократической базы основывается на его социальной направленности, главным критерием которого является улучшение уровня благосостояния граждан и России в целом. Институты гражданского общества занимают особое значение в выборном процессе, с их помощью осуществляется более качественное соблюдение социальных прав и свобод граждан, а также происходит изменение основ государственной политики.

Использованные источники:

1. Аверин, А.Н. Социальная политика и социальная ответственность предприятия. – М.:Альфа-Пресс, 2016. – С.15.
2. Волгин, Н.А. Социальная политика: Учебник. 3-е изд. – М., Экзамен, 2012. –С. 354 .
3. Леонов, И.В. Современное социальное государство: сущность, признаки и проблемы формирования. – М., 2014. – С.25.
4. Маргулян, Я.А. Социальная политика российского государства в

условиях мирового финансового и экономического кризиса. – СПб.: Изд-во СПбАУЭ, 2015. – С. 16-17.

5. Россия: путь к социальному государству: материалы Всероссийской научной конференции. — М.: Научный эксперт, 2016. —С. 108.

УДК: 371:4

Лобачев А.П.

магистрант

факультет управления и экономико-технологического образования

Кайль Я.Я., доктор экономических наук

профессор

кафедра Управления персоналом и экономики в сфере образования

факультет управления и экономико-технологического образования

Волгоградский государственный

социально-педагогический университет

Россия, г. Волгоград

**ВИДЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА РУБЕЖОМ И РОССИИ В СФЕРЕ
ОБРАЗОВАНИЯ**

В статье рассматриваются специфика разновидностей предпринимательской деятельности, которая осуществляется в современных социально-экономических условиях рыночной экономики России. Учитывается зарубежный опыт реализации предпринимательских инициатив в сфере оказания услуг образования. Выявляются основные направления развития системы образования в связи с осуществлением частной предпринимательской деятельности в условиях оказания поддержки со стороны органов государственного и муниципального управления.

Ключевые слова: образование, предпринимательская деятельность, производственный фонд, финансовое предпринимательство, функция.

Lobachev A.P., undergraduate

Faculty of Management and Economics and Technology Education

Volgograd State Pedagogical University

Kayl Y.Y., Doctor of Economics, professor,

Department of Human Resource Management

and the economy in the field of education

Volgograd State Pedagogical University

Russia, Volgograd

**TYPES AND TRENDS BUSINESS ABROAD AND RUSSIA IN
EDUCATION**

The article deals with the specifics of varieties of entrepreneurial activity, which is carried out in modern socio-economic conditions of the market economy in Russia. Taken into account foreign experience implementing business

initiatives in the provision of education services. Identify key areas of education system development in connection with the private business in the conditions of support on the part of state and municipal government.

Keywords: education, entrepreneurship, production assets, financial business, function.

Современные экономисты практически отождествляют понятия: «предприниматель», «малый бизнес», «малое предпринимательство», в свою очередь, рассматривая «большой бизнес», как явление экономической жизни, базирующееся на иных принципах организации дела.

На современном этапе развития рыночных отношений и процессов оказания услуг в сфере образования не существует общепринятого определения предпринимательства. Американский ученый, профессор Роберт Хизрич определяет предпринимательство в качестве процесса создания чего-либо нового, что обладает стоимостью, а предпринимателя - как человека, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым результатом.

Социально-экономическая сущность предпринимательства хорошо выражается в его принципах: ориентации на человека, беззаветное служение покупателю, создание и поддержание культурной среды фирмы, духа товарищества, взаимного уважения, постоянное стремление вырваться вперед.

Развитие бизнеса за рубежом идет более быстрыми темпами, поскольку национальные власти придают большое значение предприятиям малого бизнеса и оказывают им поддержку на федеральном уровне. Малый бизнес в развитых странах в настоящее время представляет собой средний класс, который служит базой для стабильного развития экономики. Малый бизнес в Европе составляет основу социально-экономического развития ЕС. В Евросоюзе насчитывается свыше 23 миллионов предприятий малого и среднего бизнеса, которые дают более половины общего оборота и добавленной стоимости. Число занятого населения в малом бизнесе Европы составляет порядка 70% , дают 57% общего оборота и 53% добавленной стоимости. Свыше 20 миллионов фирм функционирует в Соединенных Штатах Америки (данные без учета сельскохозяйственных структур). Примерно 5 миллионов фирм - в государствах не входящих в Европейский союз - Канаде, Австралии, Новой Зеландии, Азии (без Японии), на Ближнем и Среднем Востоке и в Африке, в Китае насчитывается более 4,3 млн. малых и средних предприятий и 27,9 млн. индивидуальных предприятий, на которых работает свыше 75% занятого городского населения. Это составило 99% от общего количества предприятий в стране, на которые приходится почти 60% ВВП.

Уровень развития бизнеса напрямую определяет степень развития экономики государства в целом. Достаточно упомянуть, что на 1000

казахстанских граждан приходится примерно около 6 предпринимателей, в то время как в странах - членах ЕС не менее 30. В Казахстане доля малых фирм в общем числе всех предприятий составляет только лишь 30%, в странах ЕС предприятия малого бизнеса составляют около 90% от общего числа предприятий.

Все многообразие предпринимательской деятельности может быть классифицировано по различным признакам: виду деятельности, формам собственности, количеству собственников, организационно-правовым и организационно-экономическим формам, степени использования наемного труда и другим.

Предпринимательскую деятельность можно разделить на следующие виды: а) производственная; б) коммерческая; в) финансовая; г) производство конкретной продукции, товаров, работ; д) оказание услуг по созданию духовных и интеллектуальных ценностей.

В зависимости от отрасли хозяйственной деятельности в сфере материального производства различают предпринимательство промышленное, строительное, сельскохозяйственное (фермерство) и др.

Этот вид предпринимательской деятельности считается наиболее сложным и затратным, поскольку для его осуществления необходимы основные и оборотные средства, наемные работники. Могут понадобиться работы или услуги сторонних организаций.

Основные производственные фонды (средства производства) представляют собой различные виды недвижимости (например, здания, сооружения, машины и оборудование, станки, передаточные устройства, транспортные средства, измерительные приспособления, измерительные и регулирующие приборы и устройства, производственный инвентарь, лабораторное оборудование, вычислительную технику и т. д.).[2, с. 217]

Важнейший элемент – это функционирующие машины и оборудование. К ним относится все технологическое оборудование, машины и оборудование вспомогательных цехов.

Коммерческое предпринимательство характеризуется операциями и сделками по купле-продаже товаров и услуг. В современном мире оно является едва ли не самым распространенным видом предпринимательства. В этой сфере заняты многочисленные малые предприятия и подавляющее большинство частных предпринимателей. Данная деятельность очень мобильна, быстро приспосабливается к потребностям, поскольку связана с конкретными запросами населения. Предприниматель занимается не производством товара, а только его реализацией. Прибыль образуется за счет разницы между выручкой и затратами на реализацию и часто составляет от 20 до 30% рентабельности и выше. При этом в производственной деятельности уровень 10-12% уже считается нормальным и достаточным. [4, с. 42]

Финансовое предпринимательство является разновидностью коммерческого предпринимательства, поскольку объектом его купли-

продажи выступает специфический товар: деньги, валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры и т.д.), т.е. происходит продажа одних ценных бумаг на другие по ценам, обеспечивающим получение прибыли.

Основным полем деятельности финансового предпринимательства являются коммерческие банки и фондовые биржи.

Консультативное предпринимательство (консалтинг) – это экономическая деятельность, сущность которой составляет консультирование или обучение производителей, продавцов, покупателей по обширному кругу юридических и экономических вопросов (финансы, создание и регистрация фирм, внешнеэкономические связи, исследование и прогнозирование товаров, ценных бумаг, инноваций), а также подготовка документов, необходимых при создании новых организаций и фирм.

В советский период общественное мнение не поощряло предпринимательскую деятельность, но предприимчивость как качество личности приветствовалась. В настоящее время воздействие системы государственных органов управления происходит на основе действующего законодательства РФ. Общественная оценка уровня социально-экономической эффективности современного частного предпринимательства формируется при непосредственном взаимодействии граждан с представителями частных организаций, а также через ресурсы средств массовой информации.

К сожалению, информация в этом плане достаточно противоречива, и данное обстоятельство затрудняет процесс вхождения системы образования в процесс предпринимательства. [6, с. 17]

Налоговое законодательство внесло препятствие в развитие предпринимательской деятельности образовательных учреждений – автоматически ликвидировало данное условие, введя новые требования к оформлению документов, регистрирующих доходы и расходы, а также заменило термин «предпринимательская» на термин «коммерческая» деятельность. В документе отсутствует ссылка на возможность «реинвестирования». Это нововведение существенно ограничивает право образовательного учреждения на самостоятельность в увеличении доходов, и, соответственно, возрастает зависимость от «доноров», учредителей.

Новое форма рассмотрения предпринимательской деятельности дает возможность налоговым органам любую деятельность трактовать как предпринимательскую.

Предпринимательской деятельностью является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Получение дохода от использования имущества, широко распространённое с 90-х гг. в системе образования, также относится к предпринимательству, если соответствует другим признакам, таким, как целевая направленность.

[1, с. 98]

С 60-х гг. XX века предпринимательство понимается как реакция предпринимателя на потенциальные источники выгоды (то есть внимание уделяется не способу деятельности и цели, а качеству личности, способности человека).

Сущность предпринимательства в настоящее время рассматривается с разных позиций.

В экономике акцентируется внимание на следующих функциях:

1. Ресурсная – организация снабжения различными средствами и ресурсами деятельности образовательные учреждения. Специалисты обратили особое внимание на способности к предпринимательству как основной вид ресурсов.

2. Организаторская - реализация подразумевает такое сочетание вышеперечисленных ресурсов, которое наилучшим образом приводит к достижению цели деятельности.

3. Творческая – осуществление различных инновационных преобразований. В связи с развитием четвёртого этапа НТР - научного бизнеса - растёт рынок интеллектуальных товаров (в том числе информационных продуктов, идей).[3, с. 599]

В развитых странах мира особое внимание оказывается следующим основам развития частного предпринимательства:

1. Оказание информационных услуг (Япония).

2. Разработка и реализация современных эффективных технологий производства и торговли (Германия, Франция).

3. Формирование и развитие компонентов интеллектуального потенциала как основы проявления инновационных предпринимательских инициатив (США).

На мировом рынке наукоемкой продукции доля США составляет около 40%, Японии - около 30%, Германии - 16%, России - 0,3%. Все рынки находятся под контролем транснациональных корпораций (далее - ТНК).

Проявляется вопрос о том, каким образом может осуществляться та или иная разновидность бизнеса в сфере образования. В связи с этим можно привести следующий пример. Рациональное использование бюджетных средств через оптимизацию бюджетных учреждений; налаживание учёта за расходованием тепловой, электрической энергии, воды; ликвидацию потерь тепла; расширение платных услуг, получение повышенного дохода за счёт подсобного хозяйства.

Опыт других стран убеждает, что сотрудничество науки и современного бизнеса для образовательных учреждений и обучаемых возможно и в области модернизации видов программ учебных заведений, способов обучения. За последние 20 лет ТНК начали активно действовать в сфере высшего образования в двух направлениях: использование государственных вузов разных стран для реализации корпоративных образовательных программ и создание собственных корпоративных

университетов. По первому направлению число вузов США за последние 10 лет увеличилось с 400 до 1200, а по второму - за 15 лет количество вузов увеличилось с 400 до 2000. Престижными университетами стали корпоративные вузы таких компаний, как «Макдональдс», «Норд», «Моторола», «Майкрософт». Бюджеты таких вузов в три-четыре раза превосходят средства крупнейших вузов, однако корпоративные университеты дифференцируют свои источники финансирования и постепенно переходят на самофинансирование. Бизнес способствует не только формированию первоначального капитала нового вуза, но и заинтересован в двухсторонней предпринимательской деятельности: разработка новых технологий студентами, преподавателями приводит к появлению новых отраслей в ТНК. Эта тенденция более характерна для воспроизводства промышленной элиты нового типа, то есть профессионального, а не классического образования.

В то же время оба типа вузов достаточно оперативно развивают новые инфраструктуры, необходимые для инновации собственных разработок и дальнейшего совершенствования технологических решений.

Такой принцип предпринимательства, как нахождение и формирование спроса на произведенную продукцию, выполненную работу, оказанные услуги и удовлетворение потребности населения и общества в них. Следующим принципом предпринимательства является активность хозяйствующего субъекта, предпринимателя, поскольку собственник на рынке – фигура пассивная. Образовательное предпринимательство в системе дополнительного профессионального образования – это процесс, обеспечивающий как создание нового товара - знаний, умений, навыков, компетенций обучающихся для качественного выполнения ими трудовых функций путем вкладывания в этот процесс определенных ресурсов, использования новых возможностей для научной и учебно-методической активности преподавателей, освоения новых рынков образовательных услуг, поиска новых образовательных технологий, так и получения прибыли, одновременно неся на себе риск за процесс и результат образовательной деятельности в системе среднего и высшего образования.[5, с. 197] В широком смысле товар – сложная социально-экономическая категория; внешний предмет, вещь, которые, благодаря их свойствам, удовлетворяют какие-либо человеческие потребности; они предназначены для обмена, для реализации на рынке. Создается товар в результате взаимодействия человека со средствами производства (личностного и вещественных факторов производства) и получает материальную или нематериальную форму.

Образовательная услуга – это товар, имеющий нематериальную форму и представляющий собой процесс приобретения обучающимися соответствующих знаний, умений, навыков, культуры, компетенций. Как товар, образовательная услуга имеет своего производителя и своего потребителя, где производителем этого товара являются образовательные учреждения различных видов и форм, а также и отдельные преподаватели, а

потребителем товара являются люди, которые приобретают этот товар и используют его в дальнейшей производственной деятельности. Образовательная услуга, как и любой товар, имеет свою потребительную и меновую стоимость.

Указанный тип сотрудничества решает и другую насущную задачу экономики, в том числе и нашей страны - обеспечение производства высокотехническими кадрами, адаптированными к специфике предприятий конкретной области экономики.

Использованные источники:

1. Бюджетная политика и качество жизни населения России / Под ред. д.э.н., профессора А.Н. Ващенко, д.э.н., профессора С.П. Сазонова – Волгоград: Изд-во ПринТерра-Дизайн, 2012. – 350 с.
2. Кайль Я.Я., Епинина В.С. Совершенствование системы государственного управления и его влияние на состояние социально-экономического развития субъектов рф (на примере субъектов РФ ЮФО) // Бизнес. Образование. Право. Вестник волгоградского института бизнеса, 2013, № 4 (25). - С. 216-224.
3. Кайль Я.Я., Епинина В.С., Ламзин Р.М. GR-менеджмент: реалии и перспективы развития / Фундаментальные исследования. - 2016. - № 9-3. - С. 597-600.
4. Кайль Я.Я., Ламзин Р.М. Инновационные информационные технологии государственного регулирования малого предпринимательства // Электронный научно-образовательный журнал ВГСПУ «Грани познания». № 4(47). Октябрь 2016. - С. 40-44.
5. Кайль Я.Я., Ламзин Р.М. Система Информационного обеспечения как фактор повышения результативности публичного управления // Материалы международной научно-технической конференции «Перспективы применения инновационных технологий в сфере архитектуры и строительства» (посвященной 50-летию Самаркандского государственного архитектурно-строительного института) КНИГА II. - 2016. - С. 196-199.
6. Ламзин Р.М., Александрова В.В. Инновационные способы повышения эффективности деятельности персонала // Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика: сборник материалов VI Международной научно-практической конференции / Под общ. ред С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. – С. 16-21.

Лунева Е.В.
магистрант, 1 курс
факультет «Международный финансовый»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Трегуб И.В., д.э.н.
научный руководитель, профессор
Россия, г. Москва

РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ДРАЙВЕРОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация: В статье рассматриваются основные тенденции развития рынка ипотечного жилищного кредитования, проведен эконометрический анализ факторов, влияющих на объем выданных кредитов. Статья содержит составленную спецификацию модели и обоснования для исключения регрессоров. В выводе объяснена степень влияния переменных на главную эндогенную переменную.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, процентная ставка, кредит, экономический рост, задолженность.

Luneva E.V.
Master student
First-year student, faculty «International finance»
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russian Federation, Moscow
Supervisor: Tregub I.V.
ScD (Economics), Professor

MORTGAGE CREDIT BUSINESS AS THE MAIN DRIVER OF ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA

Annotation: The paper explains main features of growth in the mortgage credit business. It provides information about econometrics analysis of factors which influence the amount of loans. The article includes specification of the model and explanation of regressors. In conclusion you can see how exogenous variables influence the main endogenous variable.

Key words: mortgage credit business, interest rate, loan, reliability, economic growth, debt.

Рынок ипотечного жилищного кредитования – это важнейший элемент финансовой системы государства, а его стабильное развитие - составляющая проводимой экономической, социальной и правовой политики страны. В ведущих странах мира на долю жилищной ипотеки приходится более 60% ВВП, она является при этом важнейшим драйвером развития экономик европейских государств. В России сегмент ипотечного жилищного кредитования пока находится на этапе становления. Поэтому актуальность исследования обусловлена необходимостью совершенствования механизма

ипотечного жилищного кредитования в стране.

Необходимо начать исследование с основных тенденций рынка, опираясь на статистику Банка России. [6]



Рисунок 1 - Динамика объемов кредитов, предоставленных физическим лицам, в том числе ИЖК

При рассмотрении основных трендов ипотечного кредитования, можно отметить увеличение объема предоставленных ипотечных жилищных кредитов за последний год, так как рынок стимулировался государственной программой поддержки (Рисунок 1). В первом полугодии 2016г. рынок вырос на 44,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. [6] В целом диаграмма демонстрирует увеличение доли ипотечных жилищных кредитов в связи с уменьшением общего объема кредитов.

Перейдем к подробному анализу составляющих факторов. Для проведения исследования на официальных ресурсах Центрального Банка РФ и Росстата была взята вся необходимая статистическая информация.

Рынок ипотечного кредитования представляет прямую взаимосвязь между системой предоставления кредитов, заработной платой, капиталом и строительством. Все исследуемые величины представлены в Таблице 1.

Таблица 3 - Эндогенные и экзогенные переменные эконометрической модели

Название	Обозначение	Описание
Credit	Y1	Объем предоставленных ипотечных кредитов, млн. руб.
Population	X1	Численность населения, млн. человек
City	X2	Численность городского населения, млн. человек
Wages	X3	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по полному кругу организаций в целом по экономике Российской Федерации, рублей
Price	X4	Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир на рынке, рублей
Banks	X5	Количество кредитных организаций, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты

Flat	X6	Число построенных квартир, тыс. единиц
Percent	X7	Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам, %
Debt	X8	Задолженность по предоставленным ипотечным кредитам, млн. руб.
Savings	X9	Валовые внутренние сбережения, млрд. руб.

Для более тщательного и обоснованного анализа необходимо составить эконометрическую модель, определить эндогенные и экзогенные переменные. Зависимой переменной будет являться объем предоставленных кредитов в млн. рублей. Далее представлена составленная модель зависимости искомой величины от ряда факторов:

$$\begin{cases} Credit_t = a_0 + a_1 Population_t + a_2 City_t + a_3 Wages_t + a_4 Price_t + \\ + a_5 Banks_t + a_6 Flats_t + a_7 Percent_t - a_8 Debt_t + a_9 Savings_t + \varepsilon_{1t}, \\ a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6, a_7, a_8, a_9 > 0 \end{cases}$$

Следует отметить обратную зависимость между долгом на ипотечные кредиты и объемом выданных кредитов.

Для проведения исследования необходимо упростить спецификацию модели, используя соответствующие обозначения для переменных:

$$\begin{cases} Y = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + a_3 X_3 + a_4 X_4 + a_5 X_5 + a_6 X_6 + \\ + a_7 X_7 - a_8 X_8 + a_9 X_9 + \varepsilon_{1t}, \\ a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, a_6, a_7, a_8, a_9 > 0 \end{cases}$$

Для более корректной оценки модели было использовано приложение EViews, в котором пройдены все предусмотренные тесты. Проведенные эконометрические исследования показали следующие результаты.

Таблица 2 – Исследование регрессионной модели на первом этапе

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	10584108	24150321	0.44	0.67
X1	95621.42	68750.98	1.4	0.19
X2	-150520.2	185351.7	-0.8	0.4
X3	-50.6	26.19	-1.93	0.08
X4	-9.55	12.63	-0.76	0.46
X5	4116.56	1618.58	2.5	0.02
X6	-1763.6	1838.8	-0.96	0.36
X7	-532079.9	131524.9	-4.05	0.001
-X8	-1.48	0.42	-3.5	0.004
X9	-154.6	36.65	-4.22	0.001
R-squared	0.90	Mean dependent var		554584.5
Adjusted R-squared	0.83	S.D. dependent var		472536.0
S.E. of regression	192647.9	Akaike info criterion		27.5
Sum squared resid	4.82E+11	Schwarz criterion		27.97
Log likelihood	-305.95	F-statistic		13.26
Durbin-Watson stat	2.17	Prob(F-statistic)		0.000034

Согласно Таблице 1, можно сделать выводы о ряде незначимых переменных. Регрессоры X2, X3, X4 и X6 не отвечают требованиям t-

статистики и демонстрируют высокую возможность ошибки.

Далее необходимо обеспечить экономическое обоснование приведенным результатам. Экзогенная переменная X_2 характеризует численность городского населения. Действительно, данная категория не может оказывать сильного влияния, так как весомая часть кредитов предоставляется и для сельских жителей, желающих изменить место работы и переехать в более крупные города.

Переменная X_3 информирует о среднемесячной номинальной заработной плате. Наличие неофициально работающего населения и теневой экономики в стране не дает возможности точно оценить данный показатель.

Данные X_4 о средней цене за 1 кв. метр достаточно усредненные, поэтому, независимо от данного показателя, большая часть кредитов предоставляется жителям Центрального федерального округа, который демонстрирует цены, значительно превышающие средние по стране.

Показатель числа построенных квартир X_6 с самого начала казался недостаточно весомым, так как спрос на данном рынке очень стихийный и зависит от ситуации в России в целом.

Следовательно, исследование необходимо проводить, исключив данные переменные и оставив только значимые факторы. Далее представлена обновленная спецификация модели с учетом всех исключенных регрессоров:

$$\begin{cases} Y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_5 + a_3X_7 - a_4X_8 + a_5X_9 + \varepsilon_{1t}, \\ a_1, a_2, a_3, a_4, a_5 > 0 \end{cases}$$

На основе полученного уравнения была проведена дополнительная оценка модели и получены следующие результаты (Таблица 2).

R^2 – тест и другие критерии

Коэффициент детерминации R^2 интерпретируется как доля дисперсии зависимой переменной, которую можно объяснить при помощи данного набора экзогенных переменных. Значение $R^2 = 0,8$ демонстрирует высокую значимость регрессоров. Скорректированный коэффициент детерминации вводит так называемый «штраф» за дополнительные не влияющие регрессоры.

Логарифм функции правдоподобия (Log likelihood) вычисляется в предположении, что остатки модели нормально распределены.

Информационные критерии Акаике и Шварца используются для определения лучшей из всех моделей. Чем ниже эти показатели, тем корректнее модель. В данном случае показатели демонстрируют корректные значения.

Таблица 3 - Исследование регрессионной модели на втором этапе

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-13572131	8397521	-1.6	0.12
X1	120767.9	50340.6	2.4	0.03
X5	3472.9	1305.62	2.7	0.02
X7	-328577.9	83807.2	-3.9	0.0011

-X8	-0.67	0.15	-4.42	0.0004
X9	-125.4	38.73	-3.24	0.005
R-squared	0.8	Mean dependent var		554584.5
Adjusted R-squared	0.8	S.D. dependent var		472536.0
S.E. of regression	212501.4	Akaike info criterion		27.6
Sum squared resid	7.68E+11	Schwarz criterion		27.9
Log likelihood	-311.3	F-statistic		18.4
Durbin-Watson stat	2.06	Prob(F-statistic)		0.000003

F-статистика

Данная статистика проверяет гипотезу о значимости регрессии в предположении, что остатки модели распределены нормально. Значит, коэффициенты при всех экзогенных переменных значимо отличаются от нуля.

P-значение для данной статистики меньше, чем уровень значимости, что означает: отвержение гипотезы о равных нулю коэффициентах.

Проверка на гетероскедастичность

Согласно проведенному в программе анализу, гетероскедастичность отсутствует, так как White-test был включен в оценку модели.

Тест Дарбина-Уотсона

Статистика Дарбина-Уотсона позволяет определить наличие автокорреляции остатков. В результате исследования данной модели $DW=2,06$. Показатели $d_l = 0,9$; $d_u = 1,92$, поэтому можно утверждать, что $0,9 < 2,06 < 2,08$, результат попадает в отрезок МЗ. Следовательно, автокорреляция остатков отсутствует.

Таким образом, итоговая спецификация модели со всеми найденными коэффициентами имеет следующий вид:

$$Y = -13572131 + 120767,9X_1 + 3472,9X_5 - 328577,9X_7 + 0,67a_4X_8 - 125,4X_9 + \varepsilon_{1t},$$

$$(8397521) \quad (50340,6) \quad (1305,62) \quad (83807,2) \quad (0,15) \quad (38,73)$$

$$[-1,6] \quad [2,4] \quad [2,7] \quad [-3,9] \quad [-4,42] \quad [-3,24]$$

Теперь перейдем к экономической интерпретации полученных результатов. Среди значимых факторов были выявлены X_1 , X_5 , X_7 , X_8 , X_9 . Остановимся на наиболее значимых из них.

Показатель X_5 характеризует количество кредитных организаций, которые предоставляют ипотечные жилищные кредиты. Действительно, ужесточение требований к кредитным организациям, массовый отзыв лицензий и проверка документации привели к сокращению числа региональных участников рынка ипотечного кредитования. Согласно полученной модели, увеличение числа банков привело бы к росту объема выданных кредитов.

Наиболее интересным является изменение регрессора X_7 , который демонстрирует обратную зависимость. Чем выше ставки, тем меньше клиентов предпочитают брать ипотечный кредит. Далее представлена динамика процентных ставок в России. [5]

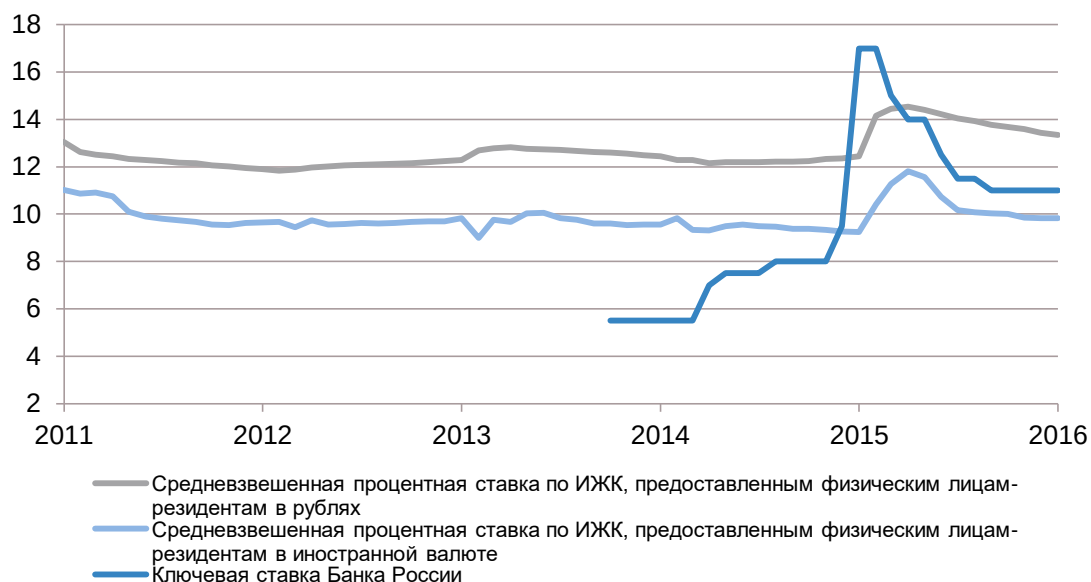


Рисунок 2 – Динамика процентных ставок, %

В начале 2015 года наблюдался значительный рост данного показателя, позже ситуация стабилизируется. Следует отметить, что ставки по ипотечным кредитам в России значительно выше, чем в других странах, что не дает в полной мере использовать ипотечный сектор как драйвер экономического роста.

Валовые внутренние сбережения X9 отражают положительную динамику. Действительно, данный макроэкономический показатель характеризует ситуацию в стране в целом и дает возможность оценить финансовое состояние домохозяйств.

Согласно модели, задолженность по ипотечным кредитам X8 не оказывает сильного влияния на объем предоставленных кредитов, но коэффициент при переменной положительный. Динамика задолженности показывает тенденцию к увеличению. [6]

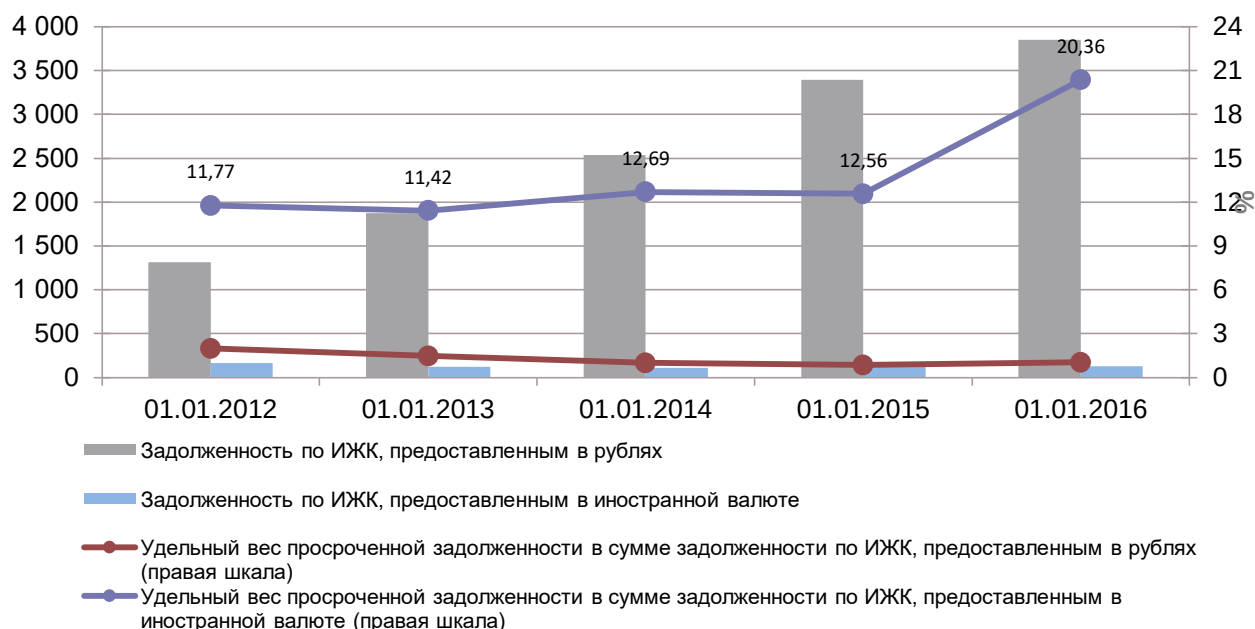


Рисунок 3 - Динамика задолженности по ИЖК, предоставленным физическим лицам-резидентам, млрд. руб.

Задолженность также можно классифицировать по федеральным округам, основная динамика представлена на Рисунке 4. [6] Следует отметить, что продолжился рост доли задолженности по ипотечным жилищным кредитам в Центральном федеральном округе, наибольшую долю представляют Москва и Санкт-Петербург.

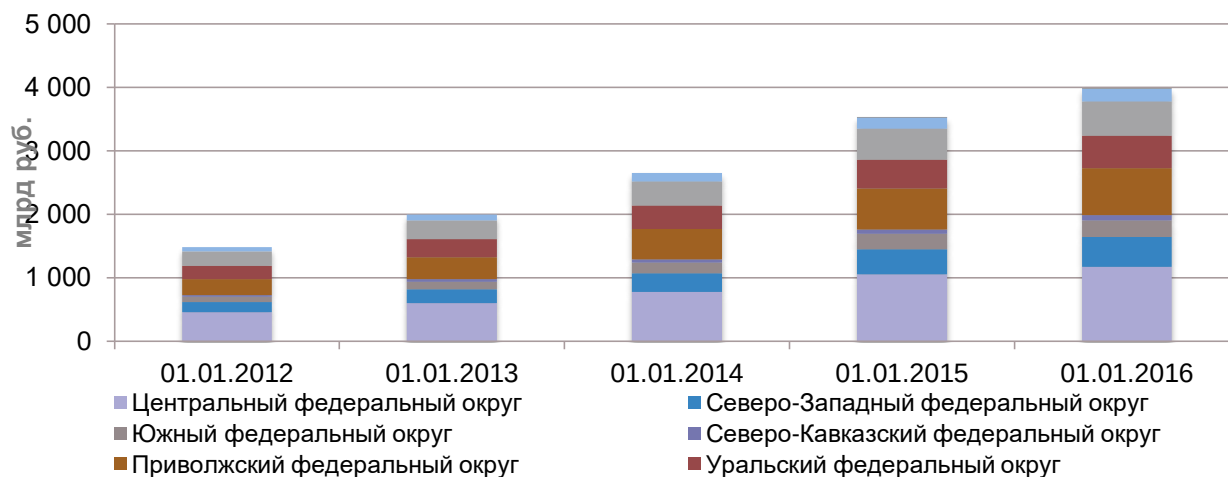


Рисунок 4 - Задолженность по ИЖК, предоставленным физическим лицам-резидентам, в разрезе федеральных округов Российской Федерации

Таким образом, проведенное исследование позволило выявить ряд значимых факторов, которые являются основополагающими при определении объема выдаваемых ипотечных кредитов. Именно изменение данных показателей будет способствовать развитию такого важнейшего сегмента экономики как ипотечное кредитование. Миссия российской ипотеки состоит в улучшении жилищных условий граждан и повышении доступности жилья, поэтому развитие ипотечного кредитования является

частью государственной политики по успешной модернизации экономики и социальной сферы общества.

Использованные источники:

1. «Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» от 8 ноября 2014 г. № 2242-р в целях реализации государственной программы Российской Федерации
2. Трегуб И.В. Прогнозирование экономических показателей – монография, М.: 2009.
3. Кельмаева А.С., Лунева Е.В. Перспективы развития ипотечного жилищного кредитования в России//Альтернативы развития и инновации в педагогике, экономике, праве, культурологии и социологии /Сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции – Волгоград, 2015 – С.84-88
4. Трегуб А.В., Трегуб И.В. Методика прогнозирования основных показателей развития отраслей российской экономики // Вестник Московского Государственного университета леса - Лесной Вестник. 2014. № 4 (103). С. 231-236.
5. Статистические данные АО «АИЖК» [Электрон. ресурс]. URL: <http://rosipoteka.ru/ru/agency/analytics/statsis/> (дата обращения – 03.02.2017)
6. Статистические данные Банка России, [Электрон. ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения – 02.02.2017)
7. Статистические данные Федеральной службы государственной статистики [Электрон. ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/ (дата обращения – 03.02.2017)

УДК 338.4

*Лыткина А.С.
студент 4 курса
направление «Экономика»
Васильева А.С., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»
Северный (Арктический) федеральный университет
им. М.В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск*

ЗНАЧЕНИЕ И ЗАДАЧИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ

Статья посвящена изучению основ учета расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Ключевые слова: поставщики, подрядчики, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность.

The article is devoted to the fundamentals of accounting calculations with suppliers and contractors.

Keywords: suppliers, contractors, accounts payable, accounts receivable.

С возникновением и усложнением новых видов расчетов происходят изменения и расчетов на предприятии. Сложным и важным участком расчетов на предприятии является учет расчетов с поставщиками и подрядчиками. От объективности и достоверности информации, формируемой на этом участке учета, зависят действия других служб в организации, которые анализируют финансовое состояние предприятия, его производственные возможности и перспективы роста в будущем.

Любая организация, осуществляющая деятельность, не может функционировать односторонне, поэтому все организации как коммерческие, так и бюджетные имеют поставщиков или подрядчиков, а также и тех и других.

Поставщики и подрядчики – это организации, поставляющие сырьё, материалы и другие товарно-материальные ценности, а также оказывающие различные виды услуг (отпуск электроэнергии, пара, воды, газа и др.) и выполняющие разные работы (капитальный и текущий ремонт основных средств и др.). К поставщикам относят организации, осуществляющих поставку производственных ресурсов и товаров, выполнение работ и оказание услуг, а к подрядчикам - осуществляющих строительно–монтажные и ремонтные работы.

В условиях нестабильной рыночной экономики риск неоплаты или несвоевременной оплаты счетов увеличивается, это приводит к появлению дебиторской и кредиторской задолженности. Часть этой задолженности в процессе финансово–хозяйственной деятельности неизбежна и должна находиться в рамках допустимых значений. Сомнительная дебиторская задолженность и просроченная кредиторская задолженность свидетельствуют о нарушениях поставщиками и клиентами финансовой и платежной дисциплины, что требует незамедлительного принятия соответствующих мер для устранения негативных последствий. Своевременное принятие этих мер, возможно, только при осуществлении со стороны предприятия систематического контроля.

Рыночные отношения повышают ответственность и самостоятельность предприятий в выработке и принятии управленческих решений по обеспечению эффективности расчетов с дебиторами и кредиторами. Увеличение или снижение дебиторской и кредиторской задолженности приводят к изменению финансового положения предприятия. Так, например, значительное превышение дебиторской задолженности над кредиторской может привести к так называемому техническому банкротству. Это связано со значительным отвлечением средств предприятия из оборота и невозможностью гасить вовремя задолженность перед кредиторами. На основании этого необходимо проводить мониторинг и анализ состояния расчетов. Для проведения анализа используются данные бухгалтерского учета и отчетности, поэтому немаловажную роль играет правильная

организация на предприятии бухгалтерского учета расчетных операций, которая требует своевременного и полного отражения фактов хозяйственной жизни по расчетам в первичных документах и учетных регистрах.

Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех фактов хозяйственной жизни.

В настоящее время организации сами выбирают форму расчетов за поставленную продукцию или оказанные услуги.

На предъявленные на оплату счета поставщиков кредитуют счет 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и дебетуют соответствующие материальные счета (10, 11, 15 и др.) или счета по учету соответствующих расходов (20, 26, 97 и др.).

На счете 60 задолженность отражается в пределах сумм акцепта. При обнаружении недостатков по поступившим товарно-материальным ценностям, несоответствия цен, обусловленных договором, и арифметических ошибок счет 60 кредитуют на соответствующую сумму в корреспонденции со счетом 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 2 «Расчеты по претензиям».

Сумма НДС включается поставщиками и подрядчиками в счета на оплату и отражается у покупателя по дебету счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» и кредиту счета 60.

Погашение задолженности перед поставщиками отражается по дебету счета 60 и кредиту счетов учета денежных средств (51, 52, 55) или кредитов банка (66, 67). Порядок бухгалтерских записей при погашении задолженности перед поставщиками зависит от применяемых форм расчетов.

Помимо указанных расчетов на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» отражают выданные авансы под закупаемое имущество, суммовые и курсовые разницы, а также прекращение обязательств.

Выданные авансы учитывают по дебету счета 60 с кредита счетов учета денежных средств (51, 52 и др.).

Учет расчетов с поставщиками и подрядчиками в рамках группы взаимосвязанных организаций, о деятельности которой составляется бухгалтерская отчетность, ведется на счете 60 обособленно.

Таким образом, основными задачами бухгалтерского учета являются:

- формирование полной и достоверной информации о состоянии расчетов с поставщиками и подрядчиками за товарно-материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности – руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним – инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;

- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним

пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией фактов хозяйственной жизни и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

- контроль за состоянием дебиторской и кредиторской задолженности;
- контроль за соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с поставщиками и покупателями;
- своевременная выверка расчетов с дебиторами и кредиторами для исключения просроченной задолженности.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете".
2. Высоцкая Т.Р. Роль бюджетирования в управлении предприятием // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. - 2015. - №3 (16). - С. 98-101.
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник. – 2-е изд., перераб., и доп., – М.: ИНФРА-М, 2012.
4. Поспелова А.А., Высоцкая Т.Р. Основные изменения в налоговом законодательстве в 2016 году // Экономика и социум. - 2016. - №3 (22). - стр.1047-1050.
5. Тевлин В.А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2012.

УДК 33.338

*Лягуская А.В.
магистрант*

факультет «Экономический»

УО «Полесский государственный университет»

Беларусь, г. Пинск

ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ – КАТАЛИЗАТОР ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Аннотация: В статье рассматриваются гастрономический туризм как ключевой аспект туристической деятельности в Республике Беларусь. Подробно описано о гастрономическом туризме в Беларуси. В работе подчеркивается важность гастрономического компонентов для всех видов туризма.

Ключевые слова: гастрономические туры, туризм, агроэкотуризм, экономика, этнографические комплексы.

Annotation: The article deals with gastronomic tourism as a key aspect of tourist activity in the Republic of Belarus. It is described in detail on the gastronomic tourism in Belarus. The paper emphasizes the importance of gastronomic components for all kinds of tourism.

Keywords: gastronomic tours, tourism, farm tourism, economics,

ethnographic complexes.

Республика Беларусь является молодой современной страной с богатой древней историей, самобытной культурой и своими традициями. Имеет спокойные черты, не поражает тропическим богатством красок, морскими и горными пейзажами, выделяется среди стран Европы относительно высокой степенью сохранности естественных ландшафтов, что и послужило прекрасной возможностью для привлечения туристов.

Численность туристов, прибывших в республику в 2015 г., составила 136,8 тыс. чел., что на 15,2 % больше, чем в 2014 г. Из стран СНГ прибыло 114,2 тыс. чел., что на 18,9 % больше уровня 2014 г. Лидирующие позиции среди стран Содружества по организованным туристам сохранялись за Россией – 111,3 тыс.чел., увеличение на 18,2% по сравнению с 2014.г. Среди стран вне СНГ лидерами по числу посещений республики являлись: Германия, Италия, Латвия, Литва, Польша, Соединенное Королевство, Турция. На долю этих стран в 2015 г. приходилось 56,4 % от общего числа туристов из стран вне СНГ. В 2015 г., так же как и в 2014 г., средняя продолжительность пребывания иностранных туристов в Республике Беларусь составила четыре дня.

Сегодня для нас каждое путешествие занимает одно из важных мест в коллекции впечатлений. Не менее существенно и то, что человек приобретая впечатления, платит за свои собственные чувства и ощущения. Сейчас многие люди ходят пробовать что-то новое, именно поэтому современное путешествие не должно останавливаться только на достопримечательностях и красивых местах. Ныне путешествие может быть ярким и «вкусным». Поэтому в настоящее время происходит изменения туристических потребностей и интересов, в связи с этим выявилась тенденция замены отдыха по формуле «SSS»(Sun-Sea-Sand)- солнце – море - пляж, на отдых «LLL»(Landscape-Lore-Leisure)- пейзаж-традиции - досуг [2].

Под влиянием растущего спроса можно удовлетворить потребность туристов, познакомив их с местной культурой, привычками и повседневной жизнью других стран и областей через кулинарные традиции. В связи с этим, представляет интерес, обеспечить возможность уже большому количеству желающих отправиться в другую страну, чтобы не просто познакомиться с архитектурой и живописью, а попробовать блюда местной кухни, ведь еда может рассказать куда больше о духе народа. Именно поэтому одной из самых быстроразвивающихся инновационных сфер туризма стал гастрономический туризм.

Как о новой тенденции, в путешествиях о гастрономическом туризме стали говорить в начале 2001г., когда Эрик Вульф (Eric Wolf), основатель и президент Международной ассоциации кулинарного туризма (ICTA), представил документ о кулинарном туризме. Э. Вульф дал следующее определение: «Гастрономический туризм – это поиск и наслаждение уникальной, незабываемой едой и напитками, как на другом конце Земли, так и на соседней улице»[2].

В настоящее время гастрономический туризм как прибыльный и высокодоходный сегмент экономики заслужил высокую оценку Международной ассоциации кулинарного туризма. Еда в местных кафе и ресторанах относится к одной из трех важнейших форм времяпрепровождения туристов (наряду с осмотром достопримечательностей и шопингом). В отличие от других развлечений и аттракций, доступна в любую пору года, время и погоду. На еду туристы тратят 30% всех денег. И, что особенно важно, гастрономия, кулинария, дегустация – это единственный компонент турпродукта, который воздействует на все пять чувств человека и во многом формируют его отношение к туристической дестинации.

Гастрономические и кулинарные туры уже десятилетиями развиваются в европейских странах. Республика Беларусь к этому процессу подключилась недавно в лице сельских усадеб и агроусадоб.

Сельские усадьбы и агроусадьбы часто предлагают самые разнообразные услуги – от народных песен и танцев до вкуснейших белорусских национальных блюд. Многие туристы очень любят белорусскую кухню и стремятся узнать больше о белорусских кулинарных традициях, что и стало одним из факторов развития гастрономического туризма в нашей стране.

Кухня народов мира разнообразна, а ее отличительные особенности связаны с климатом, природными условиями, пищевыми ресурсами, религиозными традициями, культурными контактами и другими факторами. В Беларуси, как и везде, имеются ресурсы для развития гастрономического туризма. Наша национальная кухня развивалась столетиями. Кулинарные традиции белорусов – это простота народных рецептов и утонченность блюд для аристократов, разнообразное использование местных продуктов, необычные способы приготовления. На формирование кулинарных традиций Беларуси оказали влияние евреи, татары, которые поселились здесь еще в эпоху ВКЛ и соседние народы – поляки, литовцы, украинцы, русские. Основу традиционной белорусской кухни составляют продукты земледелия и животноводства, которые дополнялись продуктами, добываемыми охотой, рыболовством, пчеловодством и собирательством. В белорусской кухне в зависимости от основных компонентов выделяются мучные, крупяные, овощные, грибные, мясные, молочные, рыбные и яичные блюда [3].

Существуют сотни рецептов традиционной кухни, которые собраны и описаны этнографами и культурологами и являются достоянием национальной культуры. В авангарде пропаганды белорусской традиционной кухни идут специализированные рестораны и кафе, где возрождение и сохранение традиций касается не только рецептуры, но и самой формы подачи блюд, оформления интерьеров, которые стилизуются под старинные корчмы, аустерии, шинки и т.п. Одним из таких является минский ресторан «У Франциска», посетители которого попадают в обстановку старинного замка и имеют возможность познакомиться с такими

оригинальными блюдами, как «Вилы в бок», «Свиной кумпячок», «Полметра колбасы от Франциска», «Ведарай», «Ляшка барашка». Свое фирменное блюдо в национальном стиле сегодня есть почти у каждого ресторана и кафе. В несвижском ресторане «Гетман» по старинным рецептам готовят вкусную рульку, в кафе «Страўня» подают гуляш по-радивилловски, в гродненском «Старом Лямусе» предложат «Бульбяную талерку» и «Драники с грибами». Картофельные блюда известны в Беларуси еще с эпохи Речи Посполитой, широко распространены и имеют множество оригинальных рецептов.

Активно популяризируют белорусскую национальную кухню агроусадьбы и этнографические комплексы, число которых к 2016 г. достигло 2263 субъектов, в т.ч. в Брестской области 312, Витебской - 494, Гомельской - 351, Гродненской – 325, Минской - 554, Могилевской – 227.

Число туристов, любящих путешествовать, не только познакомиться с достопримечательностями, но и попробовать местную кухню в 2015 г. составило 271,7 тыс.чел., что на 22,1% больше, чем в 2014 г. Граждане Республики Беларусь в общем числе агроэкотуристов составили 86,3%, что доказывает востребованность посещения сельской местности туристами, чтобы отдохнуть в экологически чистых районах, сменить обстановку и образ жизни в период отпусков городских жителей, возможность питаться экологически чистыми продуктами, собирать лесные ягоды, грибы, лекарственные травы и другое.

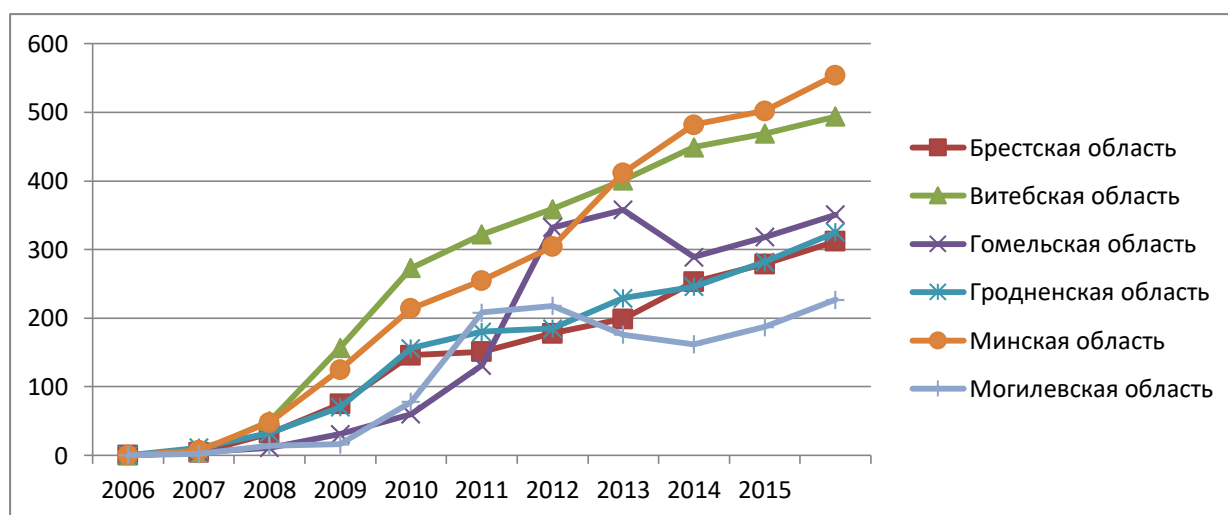


Рисунок 1.2 –Динамика роста количества агроусадьб по областям Республики Беларусь с 2006 по 2015 гг. [4].

Особой популярностью среди сельских усадеб и агроусадьб пользуются такие музейные комплексы, как: «Дудутки», «Корчма и другие. «Дудутки» - это один из наиболее посещаемых туристических объектов в Беларуси, где туристам предлагается два наиболее ярких и запоминающихся события - Международный фестиваль средневековой культуры и музыки «Наш Грюнвальд» и Международный купальский паган-фольк фестиваль

«Купальское Коло». Каждый из этих проектов принимает порядка шесть тысяч туристов. Наибольшей популярностью данные события пользуются у туристов из ближнего зарубежья: на первом месте Россия, затем Украина. Около 35% посетителей являются иностранцами. Ежегодно музей посещают порядка 40-45 тысяч человек [1].

В последние годы получили распространение и различные фестивали, где пропагандируются народная кухня или характерные конкретной местности продукты и блюда из них. В их числе «Мотальскія прысмакі» Ивановского района, «Цукеркавы фэст» (п. Ивенец), «Жураўлі і журавіны Міёрскага краю», «Вишневый фестиваль и масляные бараны» в г. Глубокое, «Сырный фестиваль» в Минске, «День огурца» в г. Шклов, «ЛИДБИР. Фестиваль хмеля, солода и воды» в г. Лида. Эти и другие фестивали уже показали, что белорусская кухня может повысить туристскую привлекательность регионов и наполнить региональный турпродукт новым содержанием.

Нельзя не отметить развитие гастрономического туризма в Пинском Полесье, которое обладает не только достаточными ресурсами для его развития, но и определенными традициями, которые основаны на природных, исторических, этнографических и демографических особенностях данного региона.

Полесье – это край болот и бесчисленных рек и ручьев, большинство из которых принадлежат бассейну Припяти. Припять – одна из самых рыбных рек Беларуси, ее ихтиофауна представлена 37 видами. В реке Припять обитают сом, щука, окунь, плотва, ёрш, сазан, язь, лещ, карась, судак. Символом Полесья на протяжении веков была рыба вьюн. Копченые и сушеные вьюны считались признанным полесским деликатесом, который сегодня является большой редкостью. Интерес к полесской кухне зарубежных туристов обычно связан именно с рыбными блюдами и это следует учитывать не только при организации гастрономических, но и ностальгических туров. В этом случае для угощения гостей хорошо подойдут фаршированная щука, заимствованная из еврейской кухни, караси в сметане, рыбные клецки, запеченный или заливной сом и рыбная уха. Дегустацию рыбных блюд можно приурочить к рыболовным конкурсам и фестивалям, выделив в отдельную номинацию конкурс на лучшее блюдо из рыбы. «Рыбный» элемент можно привнести в празднование Дня города, который проводится в Пинске, и в районные праздники различной тематики.

В Пинском районе в деревне Качановичи существует старинная пасека, которая принадлежит младшему поколению шляхетского рода Качановских. Здесь туристы знакомятся с историей полесского пчеловодства и имеют возможность дегустировать различные виды меда, а также продукции, сделанной на его основе. Постепенно от дегустации меда на агроусадьбе перешли к дегустации других блюд: рыбных, мясных, мучных, картофельных и молочных. Маршрут в Качановичи получил название «Пчела знает, где мед брать» и пользуется неизменной популярностью у

туристов. В планах этой агроусадьбы – создание музейной экспозиции, посвященной пчеловодству, а также истории и традициям полесской шляхты. Со временем на усадьбе можно будет реконструировать «шляхетское застолье», которое будет востребовано туристами, благодаря своей подлинности и оригинальности.

Перспективным является и реконструкция полесской свадьбы, чем в данное время уже занимается Мотольский музей народного творчества. Важно, чтобы реконструкция затронула не только обрядность и костюмы, но и традиционные блюда, а также форму их подачи. Если нет возможности организации длительного дорогостоящего застолья, можно включить экскурсионную программу с дегустацией отдельных блюд или продуктов: колбас и копченостей, драников и сырников, ухи, клюквенного киселя, каравая, меда и чая на травах. В Дубое в 1920–1930 гг. гостям усадьбы подавали свежий творог с кусочками фруктов и орехов, эту традицию легко можно возобновить с помощью агроусадьбы «Дубое над Пиной». Летом на Полесье были популярны лесные ягоды: черника, земляника, малина, иногда к ягодам подавалось молоко, а из клюквы делали вкусный кисель с добавлением сухофруктов. Таких несложных угощений много. К ним можно добавить экологически чистые свежие овощи, плоды и ягоды из сельских усадеб, что придаст маршруту новое звучание и колорит.

Для развития гастрономического туризма важны не только продукты и кулинарные традиции, но прежде всего оригинальные идеи. Он не требует больших вложений и способен привлечь на Полесье туристов из разных регионов и стран.

Использованные источники:

1. Алифанова, В. В. Событийный туризм в развитии международных культурных связей [Электронный ресурс] / В. В. Алифанова // Национальная культура глазами молодых: сборник материалов XL итоговой научной конференции студентов, магистрантов, аспирантов (26 марта 2015 г.) / Белорусский государственный университет культуры и искусств. - Минск, 2015. - С. 53-59. - Библиогр.: 5 назв.
2. Веретенников А.Н. Гастрономический туризм/А.Н. Веретенников, Е.А.Соломахина // Экономика. Инновации. Управление качеством.-2016.- №2.- С.36-38.
3. Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси: материалы X международной молодежной научно–практической конференции, УО "Полесский государственный университет", г. Пинск, 15 апреля 2016 г. Ч. 2 / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2016. – С. 157-159.
4. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь [Текст] : статистический сборник / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; [редкол.: В. И. Зиновский - пред. и др.]. - Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2015-. - С.-25.

*Магарамова К.Ш.
бакалавр, магистр
кафедра «Экономика и бизнес»
Московский государственный технический
университет имени Н.Э. Баумана
Россия, г. Москва*

РОЛЬ ЗОЛOTOВАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ТЕНДЕНЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ В РОССИИ

Аннотация

В статье рассмотрена роль золотовалютных резервов Российской Федерации, функции и особенности золотовалютного запаса России, исторические предпосылки формирования резерва золота и валюты. Проанализировано регулирование золотовалютного резерва России. Исследованы методология расчета, тенденции дальнейшего состояния золотовалютных резервов РФ. Рассмотрены теоретические подходы формирования и применения золотовалютного резерва РФ. Определены перспективы развития экономики и сегодняшние тенденции экономической стабильности, их взаимосвязь с объемами запасов золота в стране.

Ключевые слова:

Золотовалютный резерв, экономика Российской Федерации, золотовалютный запас России, роль золотовалютных резервов, формирование золотовалютного запаса РФ, тенденции экономической стабильности, перспективы развития экономики.

Золотовалютные резервы России (ЗВР) — финансовые активы с высокой ликвидностью. Это финансовый запас страны, который, при необходимости, можно использовать для долговых выплат государства или бюджетных расходов. Наличие резерва позволяет Центральному Банку контролировать курс национальной валюты, проводить интервенцию на рынке и решать форс-мажорные задачи, которые мешают дальнейшему развитию страны.

Изменения в экономике и стремление государств к максимально эффективному использованию своих ресурсов, стимулирует разные страны к пересмотру своего взгляда на методы эксплуатации золотовалютного резерва. Россия пока является развивающейся страной, но ее запасы золота и валюты огромны. Учитывая это, возникает потребность пересмотра методов использования золотовалютного резерва. Примеры процветающих стран вдохновляют на подражание.

Многие государства с развитой экономикой стараются использовать свои золотые и валютные активы для улучшения социально-экономической ситуации в стране и применяют свой ЗВР для повышения качества жизни, оптимизации ключевых сфер человеческой деятельности. Такой подход постепенно адаптируется в России. И этот метод взаимодействия с

золотовалютными резервами является, по нашему мнению, наиболее результативным и эффективным.

Чтобы углубиться в суть вопроса и понять основные тенденции сегодняшнего состояния золотовалютного фонда, нам необходимо рассмотреть ключевые теоретические основы данного вопроса. В этой статье мы уделим внимание особенностям золотовалютного резерва и его функциям, влиянию ЗВР на развитие экономики, предпосылки возникновения золотовалютного запаса России, варианты распределения резерва, тенденции и прогнозы по развитию экономики РФ под влиянием ЗВР.

Благодаря рассмотрению этих вопросов мы сможем очертить тенденции дальнейшего развития экономики России, влияние золотовалютного резерва на социальную сферу и уровень благосостояния государства.

Функции и особенности золотовалютного резерва

Современные золотовалютные резервы состоят из золотого запаса страны, запасы иностранных свободно конвертируемых валют, доли страны в Международном валютном фонде, специальные права заимствования.

Официальные золотовалютные резервы выполняют несколько функций:

- формирование запаса ликвидности;
- финансирование дефицита баланса текущих операций;
- проведение валютных интервенций при проведении курсовой политики;
- обслуживание международных расчетов (государственного внешнего долга).

Золотовалютные резервы — один из ключевых компонентов, которые формируют денежную базу (основу внутреннего обращения финансов). Сильные изменения в их количестве становятся причиной колебания объемов денежной массы внутри страны, что оказывает дестабилизирующее влияние на экономику.

Управление золотовалютным резервом требует обеспечения максимальной эффективности его использования. Для этой цели органы валютного регулирования страны обязаны анализировать динамику со всех сторон, вырабатывая управленческие решения по нескольким направлениям:

- определить объем ЗВР;
- сопоставление уровня резервов с суммой внешних расходов, размерами сальдо, величиной внешних долговых обязательств;
- выбор компонентов резерва, установление их целесообразного соотношения;
- диверсификация ЗВР и формирование валютной корзины (выбор валют и установка их удельного веса).
- осуществление выбора финансовых инструментов для

инвестирования ЗВР;

- финансирование расходов госбюджета, решение ключевых социально-экономических задач.

Сегодня можно использовать большую часть золотовалютного резерва для финансирования социальной сферы и экономики. Но существуют и другие мнения: ЗВР должно увеличиваться, а использовать его можно только в крайних случаях, чтобы не рисковать институтом резервирования⁸⁷.

Золотовалютный резерв и его влияние на развитие экономики. Тенденции регулирования и использования резервов

В последние годы в РФ наблюдается избыток ЗВР. В некоторых восточных странах этот вопрос решают следующим образом: финансирование социальной сферы, повышение доходов населения, уровня бытовых услуг, образования и охраны здоровья.

Учитывая добычу нефти, этим странам не нужно создавать большие запасы финансов и фонды для обеспечения жизни потомков. Многие развитые страны Европы также не наращивают денежные резервы. У них ЗВР намного меньше, чем в России. Причиной этого является стабильность социального экономического развития.

Деньги, которые находятся в обороте, в несколько раз превышают запасы золота и валюты. Причиной является использование золотовалютного фонда выгоднее, чем его накопление. Но в России пока ситуация иная и деньги больше откладывают, чем применяют для их преумножения и повышения качества жизни, развития технологий и улучшения жизненных условий в социальной сфере.

Если использовать только прирост финансовых ресурсов, которые поступают «сверх нормы», это обеспечит надежность запаса. Ориентировочной структурой и объемами финансирования могут стать ряд направлений, в которые можно инвестировать избыточные резервы золотовалютного запаса:

- национальные проекты (сельское хозяйство, строительство жилья, образование, здравоохранение);
- федеральные программы (наука, спорт, культура, развитие малого бизнеса, туризм);
- повышение прожиточного минимума.

Объемы золотовалютного резерва должен перекрывать объем денег, которые находятся в обращении (государственные и частные платежи), гарантируя трехмесячный импорт. Когда ЦБ достигает этого уровня запасов золота, он может эффективно контролировать динамику курса национальной валюты, процентные ставки в экономике⁸⁸.

⁸⁷ Андрианов В. Золотовалютные резервы: принципы нормирования, структура и эффективность использования: История и современность/ В. Андрианов // Маркетинг. - 2008.-N 5, сентябрь-октябрь. - С.9-20).

⁸⁸ Ольшанный А.И. Золотовалютные резервы РФ: объемы, структура и управление : Распределение. Графики / А. И. Ольшанный // Бизнес и банки. - 2007.-N 16, апрель. - С .1-7.

Сегодняшнее состояние экономики РФ и запас золота соответствует этим требованиям. В странах с развитой экономикой размер золотовалютного резерва составляет несколько сотен миллиардов долларов США (Япония, Китай).

Цель нашей работы — изучить формирование и регулирование золотовалютного резерва России, исследовать тенденции его дальнейшего состояния и изучить перспективы экономической стабильности, которые создаются под влиянием объемов запаса золота в стране.

Для достижения цели нашей работы мы изучим исторические и теоретические основы формирования и применения золотовалютного резерва РФ, проанализируем состояние и динамику формирования запаса золота, изучим роль золотовалютного резерва в экономическом развитии страны.

Исторические предпосылки формирования золотовалютных резервов РФ

Формирование международных резервов России началось в 1992 году, когда вышел указ Президента о продаже резидентами половины выручки от экспорта Центральному банку РФ. Тогда же и были пополнены валютные резервы (за счет первого транша, который предоставил МВФ).

Истоки формирования золотовалютного резерва России относятся ко второй половине 19 века. В 1861 году создан Госбанк, целью которого было накопление золотого запаса страны. Эти активы должны решать ключевые экономические задачи:

- создание фонда международных платежей;
- образование фонда, который поддерживает внутреннее обращение металла;
- создание резерва для производства платежей по вкладам юридических и физических лиц.

В начале 1914 года золотовалютный резерв России составлял 2 млрд. 163 млн. рублей. В те времена ни один из центральных банков Европы не имел такого количества золота. Английский, французский и немецкий банки имели по 368,5 млн., 557,4 млн. и 1309,6 млн. рублей соответственно. На этом запасы России не ограничивались, т.к. некоторые суммы находились на счету зарубежных банков.

В конце 1997 года доля России, в сравнении с международными резервами, составляла примерно 60%. Но мировой финансовый кризис оказал негативное влияние на золотовалютные запасы. Уже в 1998 году объемы сократились до 16,2 млрд. долларов США. А в начале 1999 года — \$7,8 млрд. За несколько лет запасы золота уменьшились более, чем в 2 раза.

Транш от МВФ в размере нескольких десятков млрд. долларов США, который получило правительство РФ в 2000 году, стабилизировало ситуацию. В конце 2000 года резервы увеличились до 27,7 млрд. долларов. Через год объемы составляли уже \$39 млрд., а в 2002 году — \$47,8 млрд. В 2003 году, когда рубль укрепился, началась активная покупка валюты,

размер золотовалютного резерва увеличился до \$65 млрд.

В конце 2004 года резервы увеличились в два раза и составляли 117 млрд. долларов США (что было больше размера внешнего долга (он тогда составлял \$113 млрд.). Через год эта цифра составила \$400 млрд., а в 2008 году — 500 млрд. долларов США.

Объем международных резервов РФ составляет более \$300 млрд. В мае 2015 года эта сумма составляла 356 005 млн. долларов, среди них \$48 287 000 в золоте и \$307 718 в валюте. По состоянию на май 2016 года общий актив золотовалютного фонда составляет \$391 521 000 (из них более \$331 млрд. — валюта и более \$60,5 млрд. — монетарное золото) ⁸⁹.

Как изменялась методология расчета международных резервов РФ

С 1998 года в число золотовалютного фонда России входило золото, размещенное на обезличенных металлических счетах (в т.ч. валютные активы). С 1999 года — в резервы не входят активы Банка России и нерезидентов, где Банк России имеет долю. С 2002 года — запасы в иностранной валюте уменьшились на сумму, привлеченную Банком России по сделкам РЕПО. С 2006 года учитывается монетарное золото по котировкам Банка России [3].

С 2008 года — ценные бумаги учитываются по амортизированной стоимости. С 2010 года в составе золота, в составе которого химически чистый металл составляет 995/1000 [3].

Новые экономические условия на мировом рынке создают потребность перемен в современной экономике России. Для дальнейшего развития страны экономика должна соответствовать потенциалу, который есть в сфере производства, создавая условия для развития рынка валюты. Позитивная динамика стимулирует возможности, которые позволяют перераспределить финансовые ресурсы. В условиях зависимости от евро и американского доллара негативно влияют на экономическую стабильность России. Чтобы снизить уровень зависимости, в нынешнее время актуальна диверсификация золотовалютных резервов страны.

Как распределяются международные золотовалютные резервы

Золотовалютные резервы — финансовые активы с высокой ликвидностью. Ими распоряжаются Центральный банк и Министерство финансов РФ. Они включают в себя монетарное золото, иностранную валюту, специальные права заимствования, резервную позицию в Международном валютном фонде и др. требования [3].

Центральный банк страны обеспечивает их объем, который помогает решать задачи экономической политики, учитывая кредитные и рыночные риски, ликвидность.

За последние несколько лет появилась тенденция роста объема международных резервов, за последнее десятилетие золотовалютные

⁸⁹ Международные резервы Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.cbr.ru/hd_base/mrrf/.

резервы увеличились в 3,64 раза. Каждая страна сама определяет объем резервов, опираясь на цели управления ими. В 2003 году пятью лидерами по объему золотовалютных резервов были Япония, Китай, США, Гонконг, Южная Корея. Россия занимала шестую позицию. Сегодня РФ входит в пятерку лидеров, т.к. объемы золота составляют 4,5% (вместо 2,41%). С Россией верхние строчки занимают Китай, Япония, Саудовская Аравия и США⁹⁰.

В России необходимо оптимизировать структуру резервов по видам валют, т.к. часть золотовалютных резервов размещена в иностранных активах. Необходимо исключить потери от переоценки валютных активов Центрального банка РФ. Это необходимо из-за колебаний курса евро и доллара.

Валютный состав резервов РФ обусловлен доминированием европейских партнеров во внешней торговле, требованиями к валютной структуре государственных специализированных фондов, которые входят в состав резервных активов.

Большинство золотовалютных мировых резервов сосредоточена в развитых странах (около 82%). В развивающихся странах есть 17,4% общего мирового золотозапаса. В России доля золота составляла 9,5% в 2013 году. Многие годы США были лидером по объему золотовалютных резервов в мире (30,6% по состоянию на 2013 год. Среди развивающихся стран у РФ резервы золота остаются одними из самых высоких.

За период с 2010 по 2014 Россия увеличила объемы своих золотых резервов на 36% (Беларусь в 163 раза, Корея почти в 4 раза). В Италии, Японии, Китае и Индии запасы золота остались на уровне 2010 года. Сегодня золотовалютные резервы РФ являются одними из самых высоких среди развивающихся стран.

Что касается доходности валютных активов, то в ЦБ РФ золотовалютные резервы являются одним из ключевых факторов формирования денежной массы, которая является основой внутреннего денежного оборота. По стабильности экономического регулирования произвольное изменение золотовалютных резервов приводит к изменению величины денежной массы.

От состояния золотовалютных резервов ЦБ РФ зависит рост денежного предложения, возможности удовлетворить денежный спрос и динамику обменного курса валют. В итоге это определяет особенности спроса в экономике.

Средства в золотовалютных резервах обесцениваются на 1,5-2,8% каждый год. Это происходит из-за инфляции в Евросоюзе и США. В это же время доходность вложений валютных активов не превышают 1% (по данным Центрального банка). Поэтому актуально перераспределение средств для получения более высокого дохода. В итоге резервные фонды

⁹⁰ Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

становятся источником средств для развития экономики и технологий.

Тенденции и прогнозы по развитию экономики и золотовалютных резервов

В России есть большие объемы золотовалютных резервов. Если их использовать эффективно, можно укрепить позицию страны на мировом рынке. Также запасы золота являются политическим инструментом. Если другие государства выдвигают РФ санкции или требования, Россия может отказаться от хранения одной валюты и перейти на другую. В результате курс валюты дестабилизируется.

Учитывая политическую ситуацию и экономические условия, можно спрогнозировать дальнейшие изменения золотовалютных резервов до 2018 года. Прогноз основан на данных Центрального банка РФ и оценках специалистов МВФ.

Первый прогноз оптимистический с инфляцией 5,5% и ростом ВВП на 3,5% в год. Сегодня ВВП растет на 1%, поэтому такие перспективы пока малодостижимы. Второй вариант развития более пессимистичный. В этом случае ожидаются рост ВВП до 2,5% в 2018 году, падение цен на энергоресурсы, а уровень инфляции составит 5% годовых.

Второй вариант развития событий более реальный. Это обусловлено политической ситуацией и экономическими событиями последних лет, нестабильностью валютного рынка, медленным темпом внедрения экономических реформ. Все это снизит размер золотовалютных резервов до 453,4 млрд. американских долларов⁹¹.

Еще есть третий вариант. Он основан на сдерживании инфляции, которая в 2018 году будет около 3% при темпах экономического роста в 4-5% годовых. Валютные резервы позволят удерживать курс. Резервы золота составят 537,9 млрд. долларов США.

Если учитывать текущее состояние золотовалютных резервов и темпы развития валютного рынка, ожидается удержание запасов золота на уровне до 453 млрд. долларов США. В последние годы появились изменения, которые определяются нестабильностью валютного рынка. Центральный банк прогнозирует увеличение объема золота до 9-20%. ⁹²

Для достижения высоких показателей по ключевым вопросам необходимо несколько лет. Первые ощутимые результаты будут заметны через 2-5 лет с начала рационального использования избыточных средств золотовалютного фонда. Благодаря эффективному финансированию, резервы золота станут пропуском России в число развитых стран мира.

Сегодняшний потенциал РФ и рациональное использование ЗВР для развития страны позволят создать хорошие условия для дальнейшего

⁹¹Климова Е.З., Виноградова А.В. Роль золотовалютных резервов в обеспечении экономической стабильности страны // Российское предпринимательство. — 2014. — № 13 (259) . — с. 4-17. — <https://bgscience.ru/lib/8581/>.

⁹² Климова Е.З., Виноградова А.В. Роль золотовалютных резервов в обеспечении экономической стабильности страны // Российское предпринимательство. — 2014. — № 13 (259) . — с. 4-17. — <https://bgscience.ru/lib/8581/>.

совершенствования ключевых социально-экономических сфер, становлению мощной экономики и увеличения уровня, качества жизни в России.

Использованные источники:

1. Андрианов В. Золотовалютные резервы: принципы нормирования, структура и эффективность использования: История и современность/ В. Андрианов // Маркетинг. - 2008.-N 5, сентябрь-октябрь. - С.9-20).
2. Климова Е.З., Виноградова А.В. Роль золотовалютных резервов в обеспечении экономической стабильности страны // Российское предпринимательство. — 2014. — № 13 (259) . — с. 4-17. — <https://bgscience.ru/lib/8581/>.
3. Международные резервы Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/hd_base/mrrf/.
4. Олышанный А.И. Золотовалютные резервы РФ: объемы, структура и управление : Распределение. Графики / А. И. Олышанный // Бизнес и банки. - 2007.-N 16, апрель. - С .1-7.
5. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.

Kamila Magaramova⁹³

Annotation:

The article discusses the role of gold and currency reserves of the Russian Federation, the functions and features of Russian foreign exchange reserves, the historical background of the formation of a reserve of gold and currencies. It was analyzed the regulation of Russia's international reserves. Methodology of calculation and the trend of further state of gold and foreign exchange reserves of the Russian Federation were studied. We have considered the theoretical approaches of formation and application of the gold reserves of Russia. Prospects of development of the economy and current trends of economic stability, their relationship with the amount of gold reserves in the country were determined.

Keywords:

Gold and currency reserves, Russian Federation economy, Russian gold and currency reserves, the role of foreign exchange reserves, the formation of foreign exchange reserves of the Russian Federation, the trend of economic stability, the prospects for economic development.

Authors affiliation :⁹³ Kamila Magaramova – student of master program “State Regulation of Economic Resources” Bauman Moscow State Technical University; Corresponding author, email: magaramova05@mail.ru.

*Магарамова К.Ш.
бакалавр, магистр
кафедра «Экономика и бизнес»
Московский государственный технический
университет имени Н.Э. Баумана
Россия, г. Москва*

ПРОВЕДЕНИЕ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ FIFA 2018 В РОССИИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ, ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

Аннотация

В настоящей статье рассмотрены «плюсы» и «минусы» международного опыта проведения Европейских чемпионатов по футболу и Олимпийских игр. Предложены рекомендации для оптимизирования экономической эффективности с точки зрения среднесрочной перспективы в целях развития туризма в РФ, с учетом окупаемости затрат инфраструктурного характера, ориентированности на болельщиков Европы и учета региональных особенностей при проведении соревнований по спорту.

Ключевые слова:

Чемпионат мира по футболу FIFA 2018, туризм, экономический эффект, мировая экономика, бизнес, спортивные мероприятия.

Для мировой экономики в условиях современного развития характерна определенная стагнация, обусловленная снижением уровня экономической активности стран-лидеров. В связи с этим сегодня приобретает важность повышение уровня экономической активности бизнеса при помощи мировых событий. Высокий экономический эффект создается в стране-организаторе за счет туризма. Всем известно, что в условиях современной экологии каждый человек стремится продлить свою жизнь всеми возможными способами. Огромную роль в этом играет не только свежий воздух и правильное питание, но и спорт. Здоровый образ жизни пропагандируется в масштабном плане через проведение турниров, чемпионатов и т.д. Страна-организатор посредством проведения спортивных мероприятий увеличивает туристический поток. В 2014 году РФ провела Олимпийские игры, а в 2018 году – предстоит проведение футбольного чемпионата мира. Его организация порождает актуальную исследовательскую проблему в сфере развития туризма в разных регионах. В настоящей статье сделаны попытки прогнозирования возможных экономических эффектов и дана их оценка.

Проведение спортивных мероприятий сегодня можно назвать не только одним из направлений бизнеса, но и социально-экономической активностью населения. Спорту присуще мировое значение. Рекордные достижения в спортивных соревнованиях протоколируются с высоким уровнем контроля. Победители получают призы и приобретают мировую славу. В настоящее время почти во всех странах мира есть соответствующая инфраструктура и условия для проведения спортивных состязаний.

Существуют и международные организации по координированию спортивной жизни и организации спортивных соревнований на мировом уровне.

На фоне некоторой стагнации экономической активности стран-лидеров особую популярность приобретает международная конкуренция в области спорта. Она является, пожалуй, самой зрелищной в сравнении с экономической и политической⁹⁴. Любители спортивных мероприятий готовы нести внушительные финансовые затраты для того, чтобы посетить их.

Футбол сегодня является востребованным потребителями видом спорта, поскольку ему присущ особый национальный спортивный дух⁹⁵. Бизнес в сфере футбола обладает четкой структурированностью. Помимо этого, существуют правила ведения сделок в этой сфере, безупречные с точки зрения этики (касается покупки спортивных клубов, тренеров и игроков). Для футбольного бизнеса характерен масштабный зрительский интерес. «Звезд» этого вида спорта полноправно можно назвать национальными героями с достойным уровнем заработной платы.

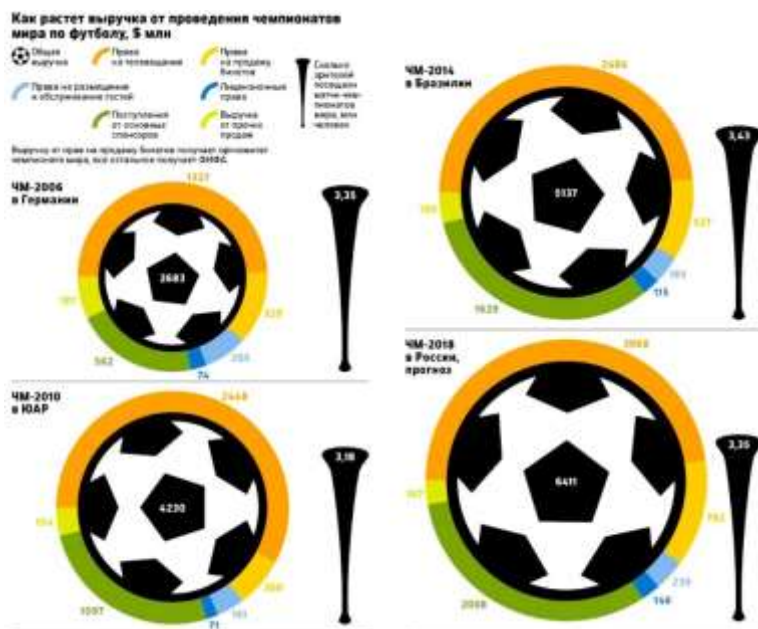
Европейские футбольные чемпионаты оставляют памятный след в жизни каждого любителя спорта. Так, Югославский футбольный чемпионат 1976 года – незабываемое событие в памяти многих старших жителей нашей страны. В то время финальный турнир был ознаменован участием четырех команд. Игра проходила в течение четырех дней, а команды занимали пару стадионов! Если обратиться к спортивным событиям 2012 года, то следует отметить ощутимую разницу в игре: она располагалась уже на 8 стадионах в Польше и Украине, продолжительность мероприятия составила двадцать четыре дня, а количество игроков увеличилось аж до шестнадцати команд! Такое увеличение объясняется логично и просто: оно происходит из-за популярности этого вида спорта в мировом масштабе, где инвесторы получают колоссальный доход.

Организация чемпионата мира по футболу создает перспективную возможность для футбольного бизнеса в области мирового потребительского признания. Задача регионов РФ в этот период – завладеть потребительской туристической лояльностью болельщиков разных стран мира.

Чтобы понять масштабность развития футбола как бизнес направления, обратимся к графику роста выручки от проведения чемпионатов мира по футболу на примере Германии, Бразилии, ЮАР и России (рис. 1).

⁹⁴Гуляихин В.Н. Психосоциальные формы правового нигилизма человека // NB: Вопросы права и политики. 2012. № 3. С. 108

⁹⁵Гуляихин В.Н. Психосоциальные формы правового нигилизма человека // NB: Вопросы права и политики. 2012. № 3. С. 109



Из приведенных данных видно, что общая прогнозируемая выручка от проведения чемпионата мира по футболу FIFA 2018 в России превысит показатели других стран за прошлые годы. Это еще раз подчеркивает перспективность развития футбольного бизнеса.

Проведение Олимпийских игр, как и футбол, способствуют мощному развитию спорта. Через их проведение пропагандируется здоровый образ жизни и укрепляется международное сотрудничество.

История возникновения Олимпийских игр удивительна. Впервые они были организованы в Древней Греции в Олимпии (776 год до н.э.). Значение Олимпийских игр тогда было настолько велико, что на период их проведения устанавливалось священное перемирие, если происходили войны. Гораздо позже, олимпиады были возрождены общественным деятелем Франции – Пьером де Кубертенем. С 1896 г. Олимпийские игры проводились каждые 4 года. Исключение составляет период мировых войн.

Переходя к современному периоду проведения Олимпийских игр, следует отметить, что их организация в 2014 г. в г. Сочи была вызвана так же, как и раньше, большим значением для страны и теми позитивными изменениями, которые они несут в себе. Эти игры должны были не только преобразить внешний вид города, но и оказать воздействие на социально-культурное и экономическое развитие Краснодарского региона в целом.

Исторический опыт показывает, что практически каждое событие несет в себе «положительную» и «отрицательную» динамику дальнейшего развития, не исключение – чемпионаты мира по футболу и Олимпийские игры. Изложив выше огромную их мировую значимость, далее перейдем к исследованию «плюсов» и «минусов» проведения указанных спортивных мероприятий. Для этого проведем общий анализ влияния игр на последующее развитие принимающей их страны.

Начнем с Олимпийских игр. Право их проведения всегда является почетным и престижным. Участники (города) проводят время в

предварительной соревновательной борьбе путем подачи наиболее выгодной заявки. В этот период трудно создать полную картину, которая получится «на выходе» после проведения игры. Однако, как показывает мировой опыт, Олимпийские игры всегда демонстрируют двойной эффект. В первом случае за достаточно короткий временной период окупаются вложения, происходит развитие конкретного региона. Во втором случае – происходит диаметрально-противоположный эффект.

Многие специалисты по экономике, исследуя результаты от проведения Олимпийских игр, называют следующие «положительные» моменты. Сюда относятся:

- увеличение рабочих мест, связанное с инфраструктурным и спортивным строительством на этапе подготовки к играм;
- инвестирование в экономику конкретного региона;
- доходы, полученные страной в результате продажи права трансляции Олимпийских игр на TV, просторах Интернета;
- доходы, полученные от продажи билетов, сувениров, лицензирования;
- постолимпийская эксплуатация инфраструктуры⁹⁶.

С социальной точки зрения Олимпийские игры выступают мощным импульсом по развитию спорта и масштабно пропагандируют здоровый образ жизни.

Из «отрицательных» моментов экономисты, как правило, называют два ключевых: возможный одноразовый экономический эффект от вложенных инвестиций и не достижение ВВП до ожидаемой отметки.

Все перечисленные моменты в полной мере относятся и к Олимпийским играм, проведенным в 2014 году в Сочи. Спустя два года после игр можно сделать некоторые экономические выводы⁹⁷. Россия на этапе подготовки к Олимпийским играм ожидала многое: она хотела привлечь больше иностранных инвестиций, явить собой некий стимул для российского экономического развития, ввести Сочи в число лучших курортных зон, увеличить ежегодный туристический поток. Это, конечно, не все ожидания, но экономико-статистические данные уже могут показать любому исследователю следующую реальность.

1) Прямое иностранное инвестирование в РФ сократилось в 2014 году до \$20,9 млрд. в сравнении с данными 2013 года, которые составляли \$69,2 млрд., т.е. объем снизился в 3,3 раза. В 2015 году инвестиции упали до 92%. Для лучшего сравнения можно взять абсолютный размер прямых иностранных инвестиций в РФ и США за 2015 год. В первом случае он равен \$1,7 млрд., а во втором - \$384 млрд.- просто колоссальная разница.

2) В 2014 году ВВП РФ поднялся на 0,6% (это самый худший результат, начиная с 2009 г.). В 2015 г. падение экономики составило 3,7%.

⁹⁶Маркин Е.В. Олимпийский деловой цикл // Экономический вестник РГУ.2008. № 3. С. 57

⁹⁷РИА Новости. Олимпиада в Сочи – экономический взгляд год спустя. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20150206/1046363586.html#ixzz43SCBxrz9>

Таким образом, предыдущее «микро улучшение» не оказало никакого положительного экономического эффекта на данные 2015 г.

3) Опрометчивое прогнозирование попадания г. Сочи в число лучших курортных зон. На сегодняшний день исследованием лучших курортов занимается ряд международных агентств, которые составили рейтинги ТОП-100 тур-городов по посещаемости, куда не попал г. Сочи.

4) Неверное прогнозирование туристического потока. Так, в 2013 году приток туристов в г. Сочи составил 4 млн., в 2014 – 5,2 млн, в 2015 показатель составил 4,7 млн. На основании этих данных можно сделать вывод об отсутствии многократного роста потока туристов.

Из приведенных экономико-статистических данных получается неутешительный вывод. За счет проведения Олимпиады РФ не привлекла планируемый поток иностранных инвестиций, экономическая составляющая продолжает пребывать в «кризисном» состоянии, г. Сочи не занял позицию одного из ведущих мировых курортов, а ежегодный туристический поток получил незначительный прирост практически только на фоне внутреннего (обедневшего) туриста.

Далее перейдем к общему анализу влияния чемпионата мира по футболу на последующее развитие принимающей его страны. Проведение чемпионатов мира по футболу так же, как и Олимпийских игр, имеет свои «плюсы» и «минусы». Если Олимпийские игры уже прошли и выше был представлен экономический анализ их проведения, то прогнозирование экономического эффекта чемпионата мира по футболу в 2018 году становится еще интереснее.

Обратимся к нескольким авторитетным мнениям для исследования. Так, В.В. Путин назвал предстоящий чемпионат мира по футболу 2018 – гуманитарным и материальным наследием, способным служить на благо народа десятилетиями. Имеется в виду развитие инфраструктуры в области транспорта, спорта, гостиничных услуг, а также появление новых рабочих и производственных мест и международных контактов⁹⁸.

По мнению президента компании «Футбол Маркет», Юрия Белоуса, до 2018 года в российских городах должно начаться активное строительство, не говоря уже об увеличении новых рабочих мест, отелей и т.п. Юрий Белоус отмечает, что если ЮАР получила прибыль от чемпионата мира, то РФ точно не станет хуже⁹⁹.

Дмитрий Медведев в своем интервью с «Р-Спорт» отметил, что уже многое подготовлено для проведения чемпионата и это соревнование необходимо провести достойно¹⁰⁰.

Из высказанных мнений можно увидеть только положительный

⁹⁸СМИ о Путине. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.putin-itogi.ru/2011/04/06/v-v-putin-provyol-soveshanie-po-provedeniyu-chempionata-mira-po-futbolu-2018-goda/>

⁹⁹Вести. RU.Подсчитаны плюсы и минусы ЧМ по футболу. "Экономика. Итоги недели" с Александром Яковлевым. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.vesti.ru/doc.html?id=376574>

¹⁰⁰Р-Спорт. Дмитрий Медведев: России нужно с честью и на достойном уровне провести ЧМ-2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.sovsport.ru/news/text-item/935092>

настрой не только на проведение чемпионата, но и на экономический эффект после его проведения. Так ли это? Обратимся к прогнозируемым экономическим показателям.

По данным аналитиков SwissAppraisal доходы РФ должны быть в десять раз меньше затрат, запланированных на организацию чемпионата. FIFA при этом получит выручку, предположительно равную \$6,4 млрд. Аналитики допускают отклонение от этой суммы выручки на 10% в большую или меньшую сторону¹⁰¹. В финансовой отчетности содержится информация об основном потоке выручки. Она будет складываться от реализации телевизионных прав трансляции матчей, продажи лицензионных прав на символику, вкладов спонсоров, продажи билетов на матчи и размещения болельщиков в гостиницах. Данный финансовый прогноз сделан на основе отчетности за 2014 год.

Стоимость билетов будет определять FIFA, а озвучат ее в 2017 г. Сегодня идет речь о средней стоимости билета, которая должна быть несколько больше, чем в ЮАР (от 140 до 1890 \$). По данным SwissAppraisal чемпионат посетят примерно 3,35 млн. человек. Иностранцы составят от этого числа примерно 1,5 млн.

Что касается расходов, то вице-премьер Игорь Шувалов пояснил, что они составят 250 млрд. рублей из федерального бюджета. Из них 120 млрд. планируется потратить на спортивные стадионы, а 130 млрд. на различную инфраструктуру: связь, дороги, аэропорты. Кроме этого, ожидаются поступления из региональных бюджетов в размере 100 млрд. руб. и частных вкладов – 230 млрд. руб.¹⁰²

Из приведенных данных понятны примерные доходы и расходы от чемпионата мира по футболу, но какие же «плюсы» и «минусы» он может повлечь за собой?

Итак, из плюсов можно отметить:

- государственную поддержку, которая очень важна для любой страны, в которой запланирован спортивный турнир;

- долгосрочный эффект, «убивающий сразу трех зайцев». FIFA «подтянет» футбольную инфраструктуру большей Европейской части, спонсоры смогут освоить перспективный рынок, а сама страна наконец попытается построить необходимые дороги и аэропорты, а также повысить международный имидж.

Из «минусов» можно назвать:

- географию (расстояния между крупными российскими городами достаточно велики плюс «подводит» часовой пояс);

- транспорт (авиатранспорт в РФ действительно страдает, за что FIFA и поставила «красную метку»; из некоторых городов невозможно прибыть напрямую, а количество аэропортов оставляет желать лучшего);

¹⁰¹Газета.RU. Расходы на футбол утоптали. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2013/05/23/5334421.shtml>

¹⁰²Там же.

- прогнозирование дальнейшей эксплуатации инфраструктурных (спортивных) сооружений с точки зрения экономической эффективности.

Изложив «плюсы» и «минусы» международного опыта проведения чемпионатов и Олимпийских игр, рассмотрев экономический эффект, доходы и расходы от их проведения, перейдем к вопросу рекомендаций по оптимизации экономической эффективности чемпионата мира по футболу FIFA 2018 в России.

Итак, для решения обозначенной выше задачи, наиболее оптимальным представляется развитие механизма государственно-частного партнерства (ГЧП). Если приложить усилия на развитие ГЧП, то можно эффективно решить ряд вопросов не только социального, но и экономического значения. В свою очередь, чтобы развить эти отношения потребуется:

- применить инновационные подходы в области организационно-управленческого механизма;
- модернизировать и повысить эффективность эксплуатации дорожной и транспортной инфраструктуры;
- периодически проводить рекламирование массового спорта с целью его развития;
- эффективно использовать имеющийся потенциал туристического и гостиничного комплекса;
- улучшить структуру инвестирования в части модернизации экономических комплексов регионального значения (не исключая принципы ГЧП);
- развивать пограничную инфраструктуру с применением практики в области трансграничного сотрудничества.

Через решение обозначенных задач возможно повысить перспективу развития туризма, ускорить окупаемость затрат инфраструктуры и улучшить мировой имидж страны в целом.

Кроме этого, следует отметить общие позитивные тенденции в сфере модернизации региональной экономики, которые появились под воздействием подготовки к предстоящему чемпионату в 2018 году.

Во-первых, произошло усовершенствование региональной инфраструктуры в коммунальной, дорожной и т.п. областях. На фоне этого можно отметить «оживление» бизнес-процессов и увеличение инвестирования.

Во-вторых, улучшился сервис в области регионального гостиничного бизнеса, а это достаточно важно для развития туристической деятельности.

В-третьих, проведено частичное обновление парка и системы городского коммунального транспорта, что улучшило качество и сервис транспортных перевозок.

Таким образом, подводя итоги статьи, можно сказать о том, что исторический опыт проведения чемпионатов мира по футболу и Олимпийских игр является достаточно насыщенным с точки зрения экономического и социального развития. Каждый проведенный турнир или

игра имеют как положительную, так и отрицательную динамику последующего развития. Экономическая эффективность так же различна. Немного прогнозируя, экономисты и социологи приходят к тому, что предстоящий в 2018 году чемпионат мира по футболу оставит стране огромное наследие и даже послужит «звеном» для эффективности экономического роста.

Использованные источники:

1. Акимова О.Е., Волков С.К. Государственно-частное партнерство как инструмент развития индустрии и туризма в Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 2. С. 43-48
2. Гуляихин В.Н. Психосоциальные формы правового нигилизма человека // ВВ: Вопросы права и политики. 2012. № 3. С. 108-148
3. Ивлев П. Олимпиада 2014 в Сочи, два года спустя // Экономические вопросы. 2016. № 4. С. 9-14
4. Казак А.Н. Использование механизмов государственно-частного партнерства при организации чемпионата мира по футболу 2018 года // Экономические науки. 2016. № 55. С. 1
5. Маркин Е.В. Олимпийский деловой цикл // Экономический вестник РГУ. 2008. № 3. С. 50-64
6. Нуреев Р.М. Издержки и выгоды Олимпийских игр // Общественные науки и современность. 2010. С. 88-104
7. Яковлев А. Подсчитаны плюсы и минусы ЧМ по футболу. // Экономика. Итоги недели. 2015. № 9. С. 7-12
8. Официальный портал Правительства Ростовской области. Чемпионат мира по футболу FIFA 2018 в России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=105114>
9. РИА Новости. Олимпиада в Сочи – экономический взгляд год спустя. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20150206/1046363586.html#ixzz43SCBxrz9>
10. РИА Рейтинг. Синдром – 2019. Ростов-на-Дону после чемпионата мира. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://riarating.ru/regions_rankings/20130909/610585334.html
11. СМИ о Путине. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.putin-itogi.ru/2011/04/06/v-v-putin-provyol-soveschanie-po-provedeniyu-chempionata-mira-po-futbolu-2018-goda/>
12. Р-Спорт. Дмитрий Медведев: России нужно с честью и на достойном уровне провести ЧМ-2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sovsport.ru/news/text-item/935092>
13. Вести. RU. Подсчитаны плюсы и минусы ЧМ по футболу. "Экономика. Итоги недели" с Александром Яковлевым. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=376574>
14. Новости России. Расходы на ЧМ-2018 в России превысят доходы в 10 раз. [Электронный ресурс]. – Режим

доступа: <http://vestirossii.com/sport/rashody-na-chm-2018-v-rossii-prevysiat-dohody-v-10-raz.html>

15. Газета.RU. Расходы на футбол утоптали. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2013/05/23/5334421.shtml>

Kamila Magaramova¹⁰³

CARRYING OUT THE WORLD CUP FIFA 2018 IN RUSSIA: ECONOMIC EFFECTS: REVENUES AND EXPENSES.

Annotation:

This article describes the "pros" and "cons" of the international experience of the European football championships and the Olympic Games. The recommendations to optimize cost-effectiveness in terms of medium-term prospects for tourism development in the Russian Federation, taking into account the payback infrastructural constraints expenses, orientation to the fans in Europe and a regional perspective in the conduct of sports competitions.

Keywords:

FIFA World Cup FIFA 2018; tourism; economic effect; world economy; business; sports events.

Магомедова П.М.

2 курс магистратуры

«историческая политология»

ДГУ

Республика Дагестан, г. Махачкала

ИЗМЕНЕНИЕ КУЛЬТУРНОГО РАЗВИТИЯ ДАГЕСТАНА ПОД ВЛИЯНИЕМ РОССИИ В XIX ВЕКЕ

Одним из важных последствий присоединения Дагестана к России явилось развитие русско-дагестанского культурного взаимодействия. Этот процесс создал условия для приобщения горцев не только к российскому промышленному производству, но и к достижениям русской культуры, российской системе образования и науки, формированию здесь советской интеллигенции. [1] Передовые деятели России с огромной симпатией относились к народам Кавказа и, в частности, Дагестана и считали, что русский народ должен сыграть решающую роль в экономическом и культурном возрождении народов Кавказа.

На материале, почерпнутом из истории и быта горцев, деятели России создали образы горцев, дали прекрасное описание края. В благородном деле укрепления связей и дружбы между горскими народами Кавказа и русским народом значительное место принадлежит А.С. Грибоедову, А.С. Пушкину, М.Ю. Лермонтову, А.И. Полежаеву, декабристам А.А. Бестужеву-Марлинскому, А.О. Корнилову и др. [2]

Authors affiliation :¹⁰³ Kamila Magaramova – student of master program “State Regulation of Economic Resources” Bauman Moscow State Technical University; Corresponding author, email: magaramova05@mail.ru.

Под благотворным влиянием русской культуры в Дагестане происходило формирование местной интеллигенции в конце XIX-начале XX веков – учителей, врачей, юристов, инженеров, специалистов сельского хозяйства, представителей науки, культуры. Дагестанцы, окончившие престижные высшие учебные заведения Москвы, Петербурга, Варшавы, Харькова, формировали здесь различные профессиональные группы интеллигенции. Уже в начале XX века трудились, вносили свой вклад технический прогресс такие известные инженеры, как Махач Дахадаев, Магомед-Мирза Хизроев, Видади Эмиров, Адиль-Герей Даидбеков и другие. Инженеры составляли самую значительную группу профессиональной интеллигенции. Они сыграли большую роль в строительстве в Дагестане жилых, административных зданий, дорог, мостов и др. [3] Интеллигенция, тесно связанная с широкими народными массами, выступала с критикой колониальной политики царизма и разоблачала местную феодально-клерикальную знать и ее культуру. Не замыкаясь в национальных рамках, она ратовала за сближение горцев с великим русским народом и другими народами. Формирование демократической интеллигенции происходило под непосредственным влиянием передовой общественно-политической мысли русского народа. Однако культура народов дореволюционного Дагестана развивалась в исключительно тяжелых условиях. Рука самодержавия, разделяющая народы и постоянно вмешивающаяся в их взаимоотношения, разжигала национальную рознь. [4]

Так же, одним из важных последствий присоединения Дагестана к России явилось создание советской системы образования. Первые светские школы были открыты в Дагестане в первой половине XIX века, в основном при военных гарнизонах. Они создавались для обучения детей военнослужащих. Появились школы, с преподаванием математики, физики, химии, биологии, географии, истории и др. Первая русская школа была открыта в 1837 году в Дербенте. В 1842 году в укреплении Низовом было русское училище с учениками, с учителем-офицером. В 1856 году по инициативе врача И.С. Костемеровского и фельдшера Львова в Нижнем Дженгутае была открыта школа для детей всадников Дагестанского конного полка.

Наряду с начальными школами в Дагестане были открыты и средние учебные заведения - реальные училища, гимназии в Темир-Хан-Шуре, Порт-Петровске, Дербенте, которые сыграли большую роль в формировании национальной интеллигенции.

В апреле 1896 года общества селений Ичари, Шарги, Сулевкента, Амузга, Шира, Кубачи, Кара-Курейш, Ахмедкент, Маджалис, Санчи и др. аулов Кайтаго-Табасаранского округа постановили – «каждый из подданных дымов жертвовать ежегодно по 10 копеек, для составления особого школьного комитета или открытия теперь же в округе одной или двух школ для обучения детей русской грамоте».

Выдающийся ученый П.К. Услар, неустанно заботился об открытии в

Дагестане светских школ, считал, что в них необходимо обучать чтению, письму, арифметике. Изучение же классических языков в горских школах, по мнению П.К. Услара, может быть заменено изучением русского языка. «Русский язык, сближение с русской жизнью, хотя бы даже только умственное, - подчеркивал он, - бесконечно важны для будущности Кавказа».

Необходимость использования передового опыта России, других стран и народов мира для прогресса культуры, духовной жизни Дагестана А.Акаев, Н.Батырмурзаев, М-К. Дибиров, М-М. Мавраев, Г. Алкадарский и др. обосновывали высказыванием пророка Мухаммеда: «За знаниями, - сказано в хадисе, - не ленись идти даже в далекий Китай, потому, что приобретение знаний есть главнейшая обязанность мусульманина». С высказываниями пророка Мухаммеда перекликается и указание Маркса о значении интернационального опыта: «Всякая нация, - писал он, - может и должна учиться у других», независимо от религиозной принадлежности.

Заметную роль в распространении передовой прогрессивной русской культуры, в укреплении дружественных связей горцев с русским народом сыграли выходцы из коренных народов Дагестана, такие как учителя И. Абдуллаев, Г. Гаджиев, С. Омаров, А. Селимханов, врачи М.Нахибашев, М. Дибиров и др. В начале XIX века под влиянием русской сценической культуры в Дагестане делались попытки создать национальные коллективы. В 1910 году в селение Ахты самодеятельным коллективом была поставлена пьеса по рассказу Л.Н. Толстого «Первый винокур». В Темир-Хан-Шуре, Дербенте и других местах действовали музыкально-драматические кружки, ставившие по несколько спектаклей в год. В городах Дагестана выступали и профессиональные труппы русских актеров. Небезынтересно отметить, что в Темир-Хан-Шуре выступал великий русский актер Ф.И. Шаляпин.

Хочется отметить, что русские школы сыграли огромную положительную роль в формировании и развитии прогрессивной общественной мысли в Дагестане. Министр просвещения России Д.А. Толстой писал: «Конечной целью образования всех инородцев, живущих в пределах нашего отечества, бесспорно, будет обрусение и слияние с русским народом».

Под влиянием общения с русским народом происходило изменение в домостроительстве и планировке аулов Дагестана. Во второй половине XIX века, утверждает С.Ш. Гаджиева, в кумыкском ауле происходят существенные изменения. «Вместо старых домов с глухими стенами на улицу появляются новые двухэтажные дома с большими окнами, балконами и остекленными галереями», кумыки «строили свои жилые дома и торговые заведения на русский городской лад». Аналогичные изменения происходили и в домостроительстве нагорного Дагестана, все чаще строятся дома в европейском стиле, с балконами, большими окнами, железной крышей. [5]

Происходило и обогащение изобразительных средств дагестанских мастеров. Так, применяемый кубачинскими мастерами «москов-накиш», т.е.

московский узор или московский орнамент был заимствован ими из России. В результате подражания эмалевым изделиям России, в Кубачах примерно в середине XIX века возникает эмалевая работа. Происходили также изменения в одежде и пище горцев. Все большее распространение получают: пальто, костюм, сапоги и т.д. Частым стало употребление жидкой пищи (супов), картофеля, томата, капусты и др. овощей.

Таким образом, просвещение и культура, привнесенные в Дагестан в системе светского образования усилиями лучших представителей передовой русской культуры, сыграли огромную положительную роль в духовной жизни дагестанского народа. Дети смогли приблизиться к передовым достижениям не только русской, но и европейской цивилизации, став в последующем строителями нового общества, экономика и духовная жизнь которого были основаны на базисных составляющих мировой культуры. [6]

Использованные источники:

1. История многовековых взаимоотношений и единения народов Дагестана с Россией. М., 2009. С. 292.
2. Гаджиев В.Г. Роль России в истории Дагестана. М., 1965. С. 121-122.
3. Гаджиев Адиль-Герей. Прогресс культуры и духовной жизни народов Дагестана в конце XIX-начале XX веков. М., 1996. С. 99-100.
4. История Дагестана. М., 1968. Т.2. С. 357-358.
5. С.Ш. Гаджиева. Материальная культура кумыков XIX-XX вв. М., 1959. С. 50.
6. М.Р. Гасанов. Дагестан в истории Кавказа и России (проблемы ,поиски и этюды). М.,2004. С. 424.

УДК 657.6

*Мазалов С. А.
студент 4 курса
специальность «Экономическая безопасность»
Обогрелова Н. В.
студент 4 курса
специальность «Экономическая безопасность»
Казарян М. Т.
научный руководитель, старший преподаватель
Кузбасский государственный технический
университет имени Т. Ф. Горбачева
Россия, г. Кемерово*

ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКИХ ПРОВЕРОК

Аннотация: в данной статье рассматриваются различные проблемы аудита и аудиторских проверок, которые встречаются в ходе проведения аудита.

Ключевые слова: аудит, проверки, проблемы, процедуры, методы, аудиторский контроль, стандарты.

Для получения мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской)

отчетности предприятия, необходимы основания, то есть аудиторские доказательства. В настоящее время существует определенный ряд процедур получения аудиторских доказательств, которые тесно взаимосвязаны между собой. Такими процедурами являются: инспектирование, наблюдение, запрос, подтверждение, пересчет, аналитические операции. Данные процедуры необходимы для выявления наиболее точного результата в оценке достоверности полученной информации. Ключевой процедурой получения аудиторских доказательств являются аналитические процедуры. Данная операция позволяет аудитору акцентировать внимание на наиболее опасных зонах и минимизировать риск необнаружения ошибок. Помимо стандартной процедуры проведения аудита руководство различных предприятий все чаще стали использовать наиболее эффективную процедуру - аудит бизнес-процессов. Данная процедура позволяет в кратчайшие сроки выявить, локализовать и своевременно устранить главные проблемные моменты в работе предприятия.

На начальном этапе развития аудита в России, Минфин СССР в 1989 году предпринял попытки в разработки методологии аудита. [2] В настоящее время, рассматривая методы, имеется в виду способы или системы мероприятий, применяемых в ходе аудиторской проверки. Как аудиторские фирмы, так и индивидуальные аудиторы самостоятельно выбирают методы своей работы. Такое право оговорено в законе РФ «Об аудиторской деятельности».

Необходимость использования тех или иных методов проведения аудиторских процедур основано при учете некоторых факторов, а именно:

- Насколько выбранный метод аудита целесообразен с точки зрения достижения целей, поставленных на определенном этапе аудиторской проверки.
- Имеет ли аудитор достаточных знаний и практического опыта для использования выбранного метода.
- Степень доступа к материалам, на основе которых будет проводиться аудиторская проверка.
- Является ли использование определенной методики экономически выгодным (эффект от ее применения должен превышать необходимые затраты и усилия, включая затраты времени).
- Будет ли обеспечена достоверность заключения, полученного по результатам применения используемого метода аудита.

Используя различные критерии, выделяют разные виды аудиторских проверок, а именно:

- государственный, внутренний и независимый аудит.
- проверки финансовых средств и соблюдения принципов ведения бухгалтерского учета.
- проверки соблюдения законодательства и стандартов.
- проверки методов функционирования производственной системы.
- проверки надежности информации. [3]

Несмотря на то, что процедуры аудита прописаны и используются для получения аудиторских доказательств, аудиторы в ходе проверки сталкиваются с рядом проблем.

На наш взгляд основными проблемами проверок являются:

1. Аудиторские риски. Для разработки плана аудита и начала аудиторских проверок необходимо оценить вероятность всевозможные варианты событий, включая нежелательные, для того, чтобы уложиться в сроки и не допустить ошибок в форс-мажорных обстоятельствах.

2. Изучение клиента. Необходимо изучить с разных сторон деятельность организации, изучить систему внутреннего контроля и учетную политику. Также получить полезную информацию из анализа работы внутреннего контроля.

3. Планирование аудита. После изучения деятельности организации и всех аспектов системы ее бухгалтерской отчетности, важно правильно определить срок проверки на каждую процедуру, чтобы не упустить ни одной детали.

4. Контроль качества аудита. Права и обязанности проверяющих и проверяемых, этика взаимодействия, конфиденциальность информации, сохранение документов. [4]

5. Некупаемость затрат на создание системы проведения аудиторской проверки.

6. Отсутствие системного подхода к решению проблем у проверяемой организации.

7. Возможные нарушения со стороны аудиторов о конфиденциальности информации аудируемой организации.

8. Отсутствие системного подхода к решению проблем у проверяемой организации.

9. Нехватка выбранных мер, направленных на устранение негативных явлений, предупреждению возможных убытков, сбоев систем хозяйственного механизма.

Нельзя не отметить, что существует ряд решений к данным проблемам, которые помогут усовершенствовать аудиторские проверки:

1. Соблюдение требований стандартов аудита.

2. Наличие аудиторских доказательств, достаточных для обоснования мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

3. Применение методов аудиторской проверки.

4. Соблюдение принципов доступности, научности, действительности, конфиденциальности, экономичности системы аудита.

5. Применение расчетных методов для выявления признаков мошенничества. Например: коэффициентный анализ по данным баланса и отчета о финансовых результатах или модифицированная модель Бениша. [1]

6. Использование методов корректировки отчетности. Например: метод ССА, метод GPP. [1]

Необходимо отметить, что соблюдение внутрифирменных стандартов служит показателем профессионализма, надежности и получение гарантий результатов проверки, что несомненно, приведет к решению основных проблем и развитию профессии в целом.

Использованные источники:

1. Рахманова (Шлыкова) С.Б. Интернет-ресурс: [http://msal-idop.ru/files/Fin.ekspertiza_-_ (iskazheniya) _- 31.03.2015.pdf]
2. История возникновения аудита. Интернет-ресурс: [http://works.doklad.ru/view/Ram5S7fmCB4/8.html]
3. Виды аудита. Интернет-ресурс: [http://www.studfiles.ru/preview/6195670/page:7/]
4. "Пресс-служба Банка России". Интернет-ресурс: [https://www.cbr.ru/Press/print.aspx?file=press_centre/Nabiullina_14112016_0.htm&pid=st&sid=ITM_12271]

УДК 368

Майсурадзе Л.В.
студент 4 курса
направление Экономика
профиль «Финансы и кредит»
Волжский гуманитарный институт (филиал)
Волгоградский Государственный университет
Россия, г. Волжский

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Аннотация. Кредитоспособность является важнейшей характеристикой заемщика, которая выступает основным сигналом для принятия решения коммерческим банком о выдаче кредитов. Современные нестабильные экономические условия обуславливают предъявление повышенных требований банками к будущей возможности потенциальных заемщиков погасить выданные им кредиты с целью формирования качественных кредитных портфелей. Ориентируясь на реализацию консервативной кредитной политики, Сбербанк России оценивает кредитоспособность своих заемщиков на основании самостоятельно разработанной методики, предусматривающей использование как качественных, так и количественных методов, что позволяет, в конечном итоге, определить класс (рейтинг) заемщика и принять обоснованное решение о его включении (или не включении) в кредитный портфель. В статье проанализирована специфика методики Сбербанка России, сделаны выводы о целесообразности ее использования.

Ключевые слова: коммерческие организации, кредитоспособность, методы оценки кредитоспособности, ПАО «Сбербанк России»

Кредитоспособность – это комплексная правовая и финансовая характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми

показателями, позволяющая оценить возможность организации в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска кредитора при кредитовании хозяйствующего субъекта [1].

В соответствии с Положением о формировании резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности, российские коммерческие банки обязаны определять финансовое положение организации-заемщика [2]. Это является необходимым условием для снижения риска кредитного портфеля, формируемого коммерческими банками. В целом можно констатировать, что российские коммерческие банки на современном этапе используют различные методики оценки кредитоспособности предприятий. Их принято подразделять на две основные группы: качественные и количественные (собственно, как и методики оценки кредитоспособности физических лиц). Количественные методы основаны на расчете финансовых показателей предприятия, качественные методы используют характеристики, не поддающиеся количественному измерению, например, анализ отраслевой принадлежности предприятия, его кредитной истории, деловая репутация и т.п.

В настоящее время на каждом крупном коммерческом банке существуют собственные методики оценки кредитоспособности заемщиков, адаптированные под особенности их кредитной политики (консервативной, умеренной, агрессивной), качества уже сформированного кредитного портфеля (высокого, среднего, низкого), наличия или отсутствия высокой доли просроченной задолженности, существования в банке действенных методов управления кредитным риском портфеля и пр.

Рассмотрим особенности оценки кредитоспособности заемщиков – коммерческих организаций в крупнейшем российском банке – ПАО «Сбербанк России».

В кредитном портфеле анализируемого банка кредитование коммерческих организаций (корпоративных клиентов) занимает преобладающую долю (таб. 1).

Таб. 1. Структура кредитного портфеля ПАО «Сбербанк России» в 2014-2016 гг.*

Показатели	2014 г.	2015 г.	9 мес. 2016 г.
Совокупный кредитный портфель	18626,1	19924,3	19096,6
Кредитование юр. лиц	13778,8	14958,7	14062,4
Кредитование физ. лиц	4847,3	4965,6	5034,2
Доля кредитов юр. лиц в совокупном кредитном портфеле, %	73,98	75,08	73,64

*составлено по [4, 5]

Таким образом, кредитование юридических лиц – коммерческих организаций занимает 3/4 всего объема кредитного портфеля ПАО «Сбербанк России», причем эта доля достаточно стабильно на протяжении всего анализируемого периода. Наблюдаются лишь незначительные

отклонения в большую или меньшую сторону. Сбербанк России осуществляет консервативную кредитную политику, поэтому основные усилия банка направлены на обеспечение безопасности и снижение кредитных рисков портфеля. Для достижения указанной цели в банке разработана и действует Методика оценки финансового состояния юридических лиц, клиентов ПАО «Сбербанк России» (от 30.05. 2008 г.), применяемая на основе результатов анализа имеющейся информации.

Алгоритм разработанной методики основан на использовании количественных и качественных методов и, как результат, определение рейтинга заемщика, или класса. Основные принципы данной процедуры заключаются в следующем: множество разнородных факторов, влияющих на конечный результат, можно условно разделить на три большие группы.

Первая группа – факторы, зависящие от текущего финансового состояния заемщика. Оценка влияния факторов указанной группы производится на основе предоставляемой в банк финансовой отчетности заемщика и включает в себя расчет совокупности оценочных показателей: коэффициента абсолютной ликвидности (К1), коэффициента быстрой ликвидности (К2), коэффициента текущей ликвидности (К3), коэффициента наличия собственных средств (К4), показателей оборачиваемости (К5) и рентабельности продаж (К6).

Вторая группа – факторы, характеризующие изменение финансового состояния заемщика во времени. Также как и для факторов первой группы, расчет факторов второй группы производится на основе предоставляемой в банк финансовой отчетности организации, к тому же необходимо учитывать соответствующую информацию и на последнюю отчетную дату, и за предыдущий год.

В третью группу включаются факторы, влияющие на финансовое состояние организации-заемщика косвенно. В частности, выделяются:

- факторы, связанные с составом и структурой акционерного капитала;
- факторы, связанные с деловой репутацией организации и ее первых лиц;
- факторы, связанные со структурой организации;
- кредитная история организации;
- факторы, связанные с положением, которое организация занимает в регионе и отрасли;
- факторы, отражающие лояльность организации к банку;
- факторы, связанные с предлагаемым обеспечением испрашиваемого кредита;
- факторы, связанные с соблюдением обязательств организации по уплате платежей в бюджет и во внебюджетные фонды;
- факторы, связанные с наличием крупных поставщиков сырья и крупных потребителей продукции организации-заемщика;
- прочие.

В табл. 2 представлены основные категории показателей кредитоспособности юридических лиц в соответствии с методикой Сбербанка России

Таб. 2. Категории показателей оценки кредитоспособности физических лиц в соответствии с методикой Сбербанка России

Коэффициент	1 категория	2 категория	3 категория
K1	0,1 и выше	0,05-1,0	Менее 0,05
K2	0,8 и выше	0,5-0,8	Менее 0,5
K3	1,5 и выше	1,0-1,5	Менее 1,0
K4 (кроме торговли)	0,4 и выше	0,25-0,4	Менее 0,25
K4 (для торговли)	0,25 и выше	0,15-0,25	Менее 0,15
K5	0,10 и выше	Менее 0,10	Нерентабельные
K6	0,06 и выше	Менее 0,06	Нерентабельные

*составлено по

В таб. 3 представлен расчет суммы баллов, проведенный в соответствии с указанной методикой

Таб. 3. Расчет суммы баллов кредитоспособности заемщика

Показатель	Фактическое значение	Категория	Вес показателя	Расчет суммы баллов
K1			0,05	
K2			0,10	
K3			0,40	
K4			0,20	
K5			0,15	
K6			0,10	
Итого (S)	X	X	1	S

Заключительным этапом оценки кредитоспособности является определение рейтинга заемщика, или класса. Устанавливаются три класса заемщиков: первоклассные, кредитование которых не вызывает сомнений; второклассные – кредитование требует взвешенного подхода; третьеклассные – кредитование связано с повышенным риском. Клиенты, которые относятся к первой категории заемщиков, кредитуются на льготных условиях, ко второй категории заемщиков кредитуются на обычных условиях. Выдача же кредитов предприятиям третьей категорией связано с риском. Рейтинг заемщику присваивается в зависимости от полученного значения S (как сумма категорий по всем показателям, умноженных на вес в системе оценки). При этом если $S \leq 1,25$, заемщик относится к первому классу (обязательное условие при этом: K5 – 1 категории); если $1,25 < S \leq 2,35$, заемщик относится ко второму классу, если $S > 2,35$, заемщик относится к третьему классу.

Использование представленной методики позволяет Сбербанку России формировать кредитный портфель высокого качества. При этом, несмотря на то, что анализируемый банк не предоставляет кредиты тем организациям, которые не соответствуют первому или второму классу, т.е. отказывается от части кредитов и, казалось бы, связанных с ними дополнительных

процентных доходов, тем не менее, доходность портфеля сохраняется на приемлемом уровне. Более того, по итогам 2015 г. – первой половине 2016 г., когда банковский сектор в целом испытывал серьезные трудности (ухудшение показателей рентабельности и убыточность деятельности кредитных организаций; ухудшение качества кредитного портфеля и снижение обеспеченности; отсутствие достаточного запаса ликвидности и пр. [6, с. 658]), Сбербанк России демонстрирует доходность своей финансовой деятельности, несмотря на негативное влияние макроэкономических факторов. Как результат использования указанной методики, кредитный портфель ПАО «Сбербанк России» характеризуется умеренным кредитным риском, т.к. он хорошо диверсифицирован: в разрезе клиентских сегментов, в разрезе классов кредитов, по срокам задержки погашения кредитов, по группам качества, по отраслям экономики и др.

Использованные источники:

8. Черник А.А. Методы оценки кредитоспособности коммерческой организации // Сфера услуг: инновации и качество. – 2012. – №9. – С. 14.
9. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности (утв. Банком России 26.03.2004 № 254-П) (ред. от 14.11.2016) [Эл. ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_47597/#dst0 (дата обращения: 12.02.2017 г.).
10. Дайнеко Я.В. Методы оценки кредитоспособности организаций российскими банками // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. – 2015. – №178-181.
11. Финансовая отчетность по МСФО ПАО «Сбербанк России» за 2015 г. [Эл. ресурс]. URL: <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/ifrs> (дата обращения: 14.02.2017 г.).
12. Финансовая отчетность по МСФО ПАО «Сбербанк России» за 9 месяцев 2016 г. [Эл. ресурс]. URL: <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/ifrs> (дата обращения: 14.02.2017 г.).
13. Пантюхова А.С., Муравьева Н.Н. Проблемы развития банковского сектора в России в 2015-2016 гг. // Science Time. – 2016. – №4 (28). – С. 653–659.

*Марий А.Ф.
студент 4 курса
направление «Экономика»
Высоцкая Т. Р., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»
Северный (Арктический) федеральный университет
имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск*

ПОСЛЕДНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО РАСЧЕТАМ С ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация: в данной статье рассматриваются изменения в законодательстве, произошедшие в 2017 году, которые непосредственно повлияют на расчеты с персоналом.

Ключевые слова: минимальный размер оплаты труда, временная нетрудоспособность, взносы, больничный, пособия.

Abstract: this article describes the changes in the law that have taken place in 2017, which directly affect the calculation of personnel.

Keywords: the minimum wage, temporary disability, contributions, hospital, aid.

Каждый год в Налоговый кодекс вносится ряд изменений, 2017 год не стал исключением. Мы рассмотрим наиболее важные изменения в российском законодательстве, касающиеся заработной платы.

С 1 июля 2017 года федеральный МРОТ составит 7800 рублей. Это повлияет на регулирование оплаты труда, расчета пособий по временной нетрудоспособности.

В 2017 году предприниматели рассчитывают фиксированные взносы исходя из МРОТ в сумме 7500 рублей. Общая сумма взносов составляет 27 990 рублей:

-пенсионные взносы - 23 400 рублей ($7500 \text{ Р} \times 12 \times 26\%$);

-медицинские взносы - 4 590 рублей ($7500 \text{ Р} \times 12 \times 5,1\%$).

В 2017 году появятся электронные листки нетрудоспособности. Электронный больничный будет размещаться в информационной системе ФСС.

Также каждые полгода срок стажа, необходимого для получения больничного, будет увеличиваться на год. В результате нововведения к 2029 году чтобы получать 100% зарплаты, придется проработать минимум 15 лет. За трудовой стаж до 8 лет будут платить 60%, от 8 до 15 – 80%. Это нововведение коснется всех работающих граждан.

С 1 января 2017 года в НК РФ появилась новая глава 34 «Страховые взносы». С нового года страховые взносы на обязательное пенсионное и медицинское страхование, а также на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством будут регулироваться Налоговым кодексом РФ. Но

что касается страховых взносов от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (взносы «на травматизм») в 2017 году продолжит регулировать отдельный Федеральный закон от 24.07.1998 № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний».

С 2017 года нельзя зачитывать между собой разные виды страховых взносов. Так, допустим, переплату по пенсионным взносам с 2017 года можно зачесть только в счет будущих платежей по ним же. Зачет эту переплату в счет недоимки по медицинским или социальным взносам компания с 2017 года не вправе.

С 2017 года работники смогут получать социальный вычет по НДФЛ в сумме взносов по договору добровольного страхования жизни у работодателя до окончания года. Работодатель будет обязан предоставлять такой вычет начиная с того месяца, в котором работник обратится за его получением. Соответствующие поправки внесены в часть 2 статьи 219 НК РФ.

С 2017 года возросли лимиты по страховым взносам, теперь они составляют:

- 876 000 рублей - для взносов в ПФР. С зарплаты в пределах этой суммы платите взносы по тарифу 22 процента. Для сверхлимитных выплат - по тарифу 10 процентов;

- 755 000 рублей - для взносов на соцстрах по тарифу 2,9 процента. Для медицинских взносов и платежей на травматизм предельной базы выплат по-прежнему нет. Такие лимиты определены Постановлением Правительства РФ от 29.11.2016 № 1255.

Применять пониженные тарифы по взносам, как и прежде, вправе компании на упрощенной системе налогообложения со льготными видами деятельности. Доля доходов от льготной деятельности не должна быть меньше 70 процентов в общих доходах компании. Но кроме этого теперь нужно, чтобы общая сумма доходов компании за год укладывалась в специальный лимит - 79 000 000 руб. (подп. 3 п. 2 ст. 427 НК РФ). Если это ограничение превысить, придется пересчитать и доплатить страховые взносы по общему тарифу 30 процентов с начала года.

Теперь суточные не облагаются взносами, за исключением взносов на травматизм, лишь в пределах:

- 700 рублей в командировках по России;
- 2500 рублей в командировках за границу. Аналогичные лимиты действуют и для НДФЛ.

Базу для взносов по доходам в натуральной форме в 2017 году надо считать исходя из рыночных цен (п. 7 ст. 421 НК РФ)

За опоздание с единым расчетом налоговые органы планируют блокировать компаниям счета. Штраф за задержку РСВ-1 и 4-ФСС будет 5 процентов от суммы к уплате, минимум 1000 рублей (ст. 119 НК РФ). За неуплату взносов будут замораживать нужную сумму на счете компании,

а потом списывать ее.

2016 год в расчетном периоде - високосный. Поэтому заработок для детских пособий и декретных надо делить на 731 день (365 + 366). Правило об исключаемых периодах осталось. Из 731 дня надо вычесть дни болезни, декрета и отпуска по уходу за ребенком, которые пришлись на 2015 и 2016 годы.

В 2017 году увеличился максимальный заработок для расчета пособий за 2015 год - 670 000 рублей. А за 2016 год - 718 000 рублей.

Также вырос максимальный средний дневной заработок, теперь для расчета пособий он составляет 1901,37 рублей.

Отметим, что максимальное пособие по беременности и родам тоже выросли, и составляет 266 191,8 рублей (1901,37 Р × 140 дн.). А максимальное пособие по уходу за ребенком - 23 120,66 рублей (1901,37 Р × 30,4 дн. × 40%).

В 2017 году ФСС вправе оштрафовать директора или главбуха компании, если не получит документы и сведения по:

- больничным пособиям;
- четырем дополнительным дням по уходу за детьми-инвалидами;
- социальному пособию на погребение;
- стоимости услуг на погребение по гарантированному перечню.

Штраф составит от 300 до 500 рублей (ч. 4 ст. 15.33 КоАП РФ).

Основные нововведения в Налоговом Кодексе РФ, которые вступили в силу с 1 января 2017 года, довольно оптимистичны и не нанесут финансового вреда предпринимателям и частным лицам. Данные видоизменения призваны обеспечить более четкую организацию всех трудовых процессов организации. Обычные жители и организации не понесут дополнительных издержек, но изменения помогут российской экономике скорее оправиться от кризиса. К сожалению, процесс это достаточно долговременный и трудоемкий и каждый гражданин должен осознавать, что внедрение нововведений не ставит цели каким-то образом ущемить права граждан или фирм.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс РФ часть первая от 31.07.1998 года №146-ФЗ (ред. от 28.12.2016г.)
2. Налоговый кодекс РФ часть вторая от 05.08.2000 года №117-ФЗ (ред. от 28.12.2016г.)
3. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учёте» №402-ФЗ (в ред. от 23.05.2016г.)
4. Федеральный закон РФ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» №125-ФЗ (в ред. от 08.12.2010г.)
5. Постановление Правительства РФ от 29.11.2016 №1255 «О предельной величине базы для исчисления страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи

- с материнством и на обязательное пенсионное страхование с 1 января 2017»
6. Васильева А.С. Региональные факторы, влияющие на развитие рынка труда Архангельской области // Экономика и социум. - 2016. - №4-1 (23). - стр. 358-362.
7. Соколова И.Н., Васильева А.С. Актуальные вопросы оплаты труда персонала в современных условиях // Экономика и социум. - 2016. - №3 (22). - стр. 1207-1210.
8. <http://www.glavbukh.ru/> статья «Налоговые и бухгалтерские изменения с 2017 года» (дата обращения 2.01.2017)

УДК: 72.75.39

*Машина А. Р.
студент 4 курса
факультет «Социально-экономический»
Иконникова И.В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика и организация производства»
Калужский филиал МГТУ им. Н. Э. Баумана
Россия, г. Калуга*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «КАЛУЖСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД» (АО «КЭМЗ»)

В данной научно-исследовательской статье рассмотрены основные мероприятия по совершенствованию рекламной деятельности АО «Калужский электромеханический завод». Приводится сравнение существующего положения предприятия по проблеме организации рекламной деятельности и проектируемого варианта по данной тематике, который включает в себя реорганизацию коммерческого отдела предприятия путем ввода дополнительных должностных единиц, занимающихся анализом рынка производимой продукции, спросом на нее и разработкой рекламной кампании с целью повысить эффективность работы отдела и предприятия в целом. В ходе изучения данной проблематики автором был разработан комплекс мероприятий (выпуск собственного журнала для усиления мотивации сотрудников, размещение рекламы на телевидении и в сети интернет, создание ассортиментной рекламной продукции) с целью усовершенствования рекламной деятельности АО «КЭМЗ» для увеличения его прибыли и повышения рентабельности и рассчитан экономический эффект от внедрения данных мероприятий по прогнозу на 2017 год.

Ключевые слова: реклама, рекламная деятельность, АО «КЭМЗ», прибыль, экономический эффект, затраты, коммерческий отдел, маркетинг.

IMPROVEMENT OF ADVERTISING OPERATIONS JSC "KALUGA ELECTROMECHANICAL PLANT"

This research paper describes the main measures to improve the

promotional activities of JSC "Kaluga Electromechanical Plant". The comparison of the current situation of the company on the issue of the organization of promotional activities and the projected variant on this theme, which includes the business of the department reorganization by introducing additional officers of units engaged in market analysis of products, the demand for it and the development of an advertising campaign to improve the efficiency of the department and the enterprise as a whole. During the study of this problem the author developed a set of measures (the release of its own magazine to enhance employee motivation, advertising on television and the Internet, creating a product line of promotional products) in order to improve promotional activities "KEMZ" JSC to increase its profits and increase profitability and It calculated the economic effect of the introduction of these measures on the 2017 forecast.

Keywords: advertising, promotional activities, JSC "KEMZ", profit, economic benefits, costs, sales department, marketing.

Рекламная деятельность – один из наиболее популярных инструментов маркетинга [1].

Для повышения спроса на продукцию и укрепления положения на рынке предприятие АО «Калужский электромеханический завод» (АО «КЭМЗ»), как и другие большие и малые предприятия, разрабатывает комплекс рекламных мероприятий. Это предприятие с огромной историей, занимается разработкой и производством средств связи специального и гражданского назначения, различных ТНП и технического оборудования [2].

Однако рекламная деятельность данного предприятия находится на слабом уровне. Функциями рекламы занимается коммерческий отдел, главными из которых является разработка программы по маркетинговому исследованию рынка и обеспечению сбыта продукции. Присутствует такой вид рекламы как организация выставок. Также у АО «КЭМЗ» есть собственный интернет-сайт, на котором размещена основная информация о заводе и выпускаемой продукции.

Для совершенствования рекламной деятельности предлагается провести ряд мероприятий с целью увеличения прибыли предприятия и повышения рентабельности.

Во-первых, необходимо создать собственный отдел маркетинга и рекламы.

Учитывая тот факт, что на АО «КЭМЗ» вопросами маркетинга занимается коммерческий отдел, предлагается реорганизовать структуру данного подразделения. Для осуществления функций по рекламной деятельности вводим дополнительные должностные единицы в лице заместителя начальника коммерческого отдела по рекламной деятельности, маркетолога-аналитика, менеджера по рекламе и связи с общественностью, специалиста по исследованию потребителей и конкурентов.

Рассмотрим реорганизованную структуру коммерческого отдела, представленную на рисунке 1.



Рисунок 1 – Реорганизованная организационная структура коммерческого отдела

Реорганизация отдела с введением дополнительных должностных единиц позволит повысить эффективность деятельности предприятия за счет расширения маркетинговых функций и рекламной деятельности, которая позволит повысить имидж предприятия, увеличить спрос на продукцию, расширить рынки сбыта, потенциальных клиентов предприятия, что, в конечном итоге, будет способствовать увеличению прибыли и рентабельности предприятия.

Затраты на введение дополнительных должностных единиц составят 2 131 440 руб. в год. Дополнительного помещения для новых сотрудников не требуется, поскольку помещение отдела располагает достаточным свободным местом для нового оборудования. Дополнительные затраты на интернет не требуются, поскольку в данном отделе уже есть доступ к нему.

Во-вторых, новым сотрудникам коммерческого отдела предстоит выбрать вид и цели рекламы. Предлагается расширить каналы распространения информации о производимой продукции.

Поскольку АО «КЭМЗ» - предприятие с большой историей, то оно достаточно известно потребителям, особенно постоянным клиентам. Однако они занимают лишь малую долю всего населения. Поэтому наиболее выгодным видом рекламы будет стимулирующая реклама. Такие элементы данной рекламы, как участие в выставках и размещение информации на сайте предприятия уже существуют в действительности. В рамках данной научно-исследовательской работы предлагается внести новые элементы стимулирующей рекламы.

1) Необходимо организовать выпуск собственного журнала предприятия, который тоже будет выходить раз в месяц. Данный журнал

будет доступен для ограниченного круга людей – сотрудников предприятия. В нем будет отражаться наиболее полная информация о жизни предприятия, достигнутые за месяц успехи, отражены заслуги трудового коллектива, отмечены лучшие сотрудники месяца по итогам выполненной работы, отражены итоги выставок, соревнований и т.д., раскрыты планы на праздники и т.д. Данный подход позволит повысить мотивацию сотрудников к труду, что в конечном итоге приведет к повышению производительности труда. Функции по предоставлению информации в журнал возложим на коммерческий отдел, а непосредственным выпуском журнала будет заниматься отдел канцелярии.

2) Предлагается организовать для клиентов, которые хотя бы один раз приобрели продукцию предприятия, организовать почтовую рассылку, содержащую информацию о номенклатуре продукции с ее краткой характеристикой и основными характеристиками.

3) Для большей заинтересованности клиентов необходимо расширить имеющуюся на сайте АО «КЭМЗ» информацию об ассортименте дополнить кратким описанием, характеристиками и ценами. Такая информация представлена лишь по нескольким ассортиментным группам.

4) Реклама на телевидении – один из самых эффективных способов привлечь внимание потребителей. Среди всех других видов рекламы, именно этот позволяет охватить и проинформировать максимально большое количество потенциальных потребителей продукта или услуги. Реклама на телевидении универсальна: всего за несколько секунд она способна оказать воздействие на органы слуха, зрения и подсознание. Данный вид рекламы подходит для замочно-скобяной продукции предприятия и кондиционеров, т.к. данные товары относятся к категории товаров массового потребления. Наиболее подходящее время для рекламы на телевидении – вечер после 19:00, поскольку в это время основная масса людей пришла с работы, и уровень пользования услугами телевидения очень высок.

После определения видов рекламы необходимо оценить затраты на их реализацию. Сведем их в итоговую таблицу 2.

Таблица 2 – Смета затрат на рекламу (годовая)

№	Вид затрат	Месячная стоимость затрат, руб.	Стоимость затрат за год, руб.
1	Издание собственного журнала	50 000	600 000
2	Почтовая рассылка	-	15 000
3	Реклама на телевидении	15 000	180 000
Итого:		88 000	795 000

Таким образом, суммарные затраты на реализацию видов стимулирующей рекламы составят 795 000 руб. Поскольку информация на сайте предприятия уже размещается, то дополнительных денежных затрат на ее расширение не требуется. Необходимы лишь дополнительные затраты времени.

В-третьих, коммерческому отделу с целью повышения эффективности рекламной деятельности АО «КЭМЗ» предлагается разработать такие рекламно-информационные материалы: прайс-лист; листовки о компании и продукции, статьи о продукции и ее использовании (истории успеха, публикации в СМИ); сувениры (ручки; брелоки; календарь-растяжка; календарики; фирменные пакеты; блокноты).

Одним из самых важных этапов разработки стратегии развития продвижения товаров на рынок является метод исчисления рекламного бюджета. Представим в таблице 3 планируемый бюджет на рекламные материалы. Необходимо значительно увеличить затраты на рекламу, так как её цель – информировать покупателей о продукте.

Таблица 3 – Годовые затраты на рекламу АО «КЭМЗ»

№	Показатель	Планируемые затраты, руб.
1	Прайс-листы	23 000
2	Листовки о компании	20 000
3	Ручки	22 000
4	Брелки	20 000
5	Календари-растяжки	50 000
6	Календарики	15 000
7	Фирменные пакеты	150 000
8	Блокноты	100 000
Итого:		400 000

Таким образом, суммарные затраты на рекламные продукты составят 400 000 руб. Статьи о продукции и ее использовании будут публиковаться отдельной рубрикой в собственном журнале предприятия. Поскольку эти затраты уже учтены в смете затрат, дополнительно здесь выделять их не требуется.

Итоговые затраты составляют 3 326 440 руб. Затраты на рекламу по базовому варианту за 2015 год составляют 1 800 000 руб. Рассчитаем возможные результаты и эффект от предложенных мероприятий.

С помощью метода экспертного анализа оценим прогнозируемые результаты от внедрения мероприятий по совершенствованию рекламной деятельности. Представим результаты экспертного анализа, проведенного среди сотрудников коммерческого отдела АО «КЭМЗ», в виде таблицы 4.

Таблица 4 – Оценка результатов от внедрения мероприятий экспертами коммерческого отдела АО «КЭМЗ»

Наименование показателя	Мнение эксперта и оценка им показателя		
	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт 3
Производительность труда	Увеличится на 2,5%	Не изменится	Увеличится на 1,4%
Выручка	Не изменится	Увеличится на 2,5%	Увеличится на 0,5%

Таким образом, исходя из мнения экспертов, можно предположить, что за счет повышения мотивации у сотрудников повысится производительность труда на 1,3%, что приведет к увеличению объемов производства, что позволит сократить внеплановые выходы на работку сотрудников для завершения незаконченной работы.

Согласно прогнозам экспертов, за счет внедрения расширения рекламы, а, следовательно, расширении количества информации о предприятии и увеличения числа людей, проинформированных о продукции, объемы продаж возрастут, и выручка увеличится на 1%.

Выручка предприятия за 2015 год составила 2 557 794 000 руб. Следовательно, дополнительная выручка от проведенных рекламных мероприятий в 2016 году составит:

$$B_{\text{доп}} = 2\,557\,794\,000 \text{ руб.} \cdot 1\% / 100 = 21\,741\,249 \text{ руб.}$$

Тогда суммарная выручка по проектному варианту составит:

$$B = 2\,557\,794\,000 + 21\,741\,249 = 2\,579\,535\,249 \text{ руб.}$$

За счет увеличения затрат на рекламу ожидается дополнительное увеличение себестоимости продаж.

Себестоимость продаж, по данным на 2015 год, составляет 1 974 639 000 руб.

Тогда суммарная проектная себестоимость составит:

$$C = 1\,974\,639\,000 + 3\,326\,440 = 1\,978\,304\,440 \text{ руб.}$$

Экономический эффект от маркетинговой деятельности может быть выражен показателями: увеличение объема продаж в стоимостном или натуральном выражении, увеличение прибыли от реализации продукции, увеличение доли рынка конкретного предприятия.

Чистая прибыль с учетом предложенных мероприятий в 2016 году будет равна 72 049 307 руб.

Чистая прибыль за 2015 год составляла 66 849 000 руб.

Тогда годовой экономический эффект будет равен:

$$\mathcal{E} = 72\,049\,307 - 66\,849\,000 = 5\,200\,307 \text{ руб.}$$

Рассчитаем срок окупаемости предложенных мероприятий.

$$T_{\text{ок}} = \frac{3\,326\,440}{5\,200\,307} = 0,7 \text{ лет}$$

Таким образом, готовой экономический эффект от внедрения мероприятий по усовершенствованию рекламной деятельности составит 5 200 307 руб. затраты на реализацию мероприятий окупятся за 8,5 месяцев.

Программа предложенных мероприятий является реализуемой и принята к рассмотрению на предприятии АО «КЭМЗ».

Использованные источники:

1. Уэллс У., Бернет Дж., Мориарти С. Реклама: принципы и практика. – Спб., 2010. – 736с.
2. Официальный сайт АО «Калужский электромеханический завод» // – 2015 [Электронный ресурс] URL: <http:kemz-kaluga.ru/>

*Мегрикан Ю.Н.
студент, 4 курс
факультет «Налоги и налогообложение»
Туницкая С.А.
студент, 4 курс
факультет «Налоги и налогообложение»
Гончарова Н.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Налоги и налогообложение»
Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ – МИНИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

В статье рассматриваются пути оптимизации налоговой нагрузки, формирование налогового планирования на предприятии, а также минимизация налоговых поступлений.

Ключевые слова: налоговое планирование, минимизация налоговой нагрузки, оптимизация налоговой нагрузки.

TAX PLANNING – MINIMIZATION OF TAX BURDEN

This article discusses ways to optimize the tax burden, the formation of tax planning at the enterprise, as well as the minimization of tax revenue.

Keywords: tax planning to minimize the tax load, optimization of the tax burden.

Налоговое планирование неотъемлемо возникает в жизни каждого предпринимателя или бизнесмена, как только он осознает, что в обществе бывают не только прибыль и выручка, но и налоговое бремя, нередко в лице налогового инспектора.

Содержание налогового планирования сводится не только к минимизации налоговой нагрузки, но и к недопущению появления проблем со стороны налоговых органов и штрафных санкций. Налоговое планирование и налоговая оптимизация не имеют ничего общего с нежеланием платить налоги, ни с прямым уменьшением налоговых выплат. На практике они выражаются в снижении величины налогооблагаемой прибыли и компетентном планировании налоговых выплат с учетом специфики хозяйственной деятельности той или иной организации [5].

Достаточно возможностей для уменьшения налогового бремени дает предпринимателям и само государство. Эластичные ставки налогообложения, налоговые льготы при квалифицированном их применении могут немаловажно преумножить финансовые запасы предприятия после оплаты всех предусмотренных законодательством налогов.

В Российской Федерации субъекты предпринимательской деятельности имеют право защищать свои имущественные права теми или

иными, не запрещенными законом средствами. Так как налог - это, по сути, отчуждение в доход государства фиксированной доли имущества налогоплательщика, поэтому налогоплательщик имеет право выбрать вариант уплаты налогов, допускающий ему сберечь свое имущество, путем минимизирования налоговых потерь.

Рассматривая налоговое, бухгалтерское и гражданское законодательство Российской Федерации, разрешается с твердостью сказать, что в сущности для этих целей законодатель предположил методы снижения налогов, к которым может прибегнуть налогоплательщик. Например:

1) образование налоговой политики. У налогоплательщика имеется возможность независимого выбора того или иного варианта учета доходов, имущества или расходов;

2) самостоятельное формирование системы договорных отношений. Например, применение посреднических договоров взамен договоров купли-продажи, или заключение с сотрудниками (зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей) договоров гражданско-правового характера вместо трудового договора;

3) предельное применение льгот, установленных налоговым законодательством [4].

Оптимизация налогообложения рассчитывает минимизацию налоговых потерь и недопущение штрафных санкций. Обозначим, что на сегодняшний день большая часть представленных на рынке схем оптимизации налогов, изначально указывают только на минимизацию налогов и, таким образом, могут рассматриваться как уклонение от уплаты налогов. Тем не менее, воспользоваться схемами минимизации налогов в условиях жесткой конкуренции вынуждены даже честные налогоплательщики, иначе они просто доведут свое предприятие до разорения.

Предметом оптимизации обязано быть не снижение налогов, а повышение доходов субъекта предпринимательской деятельности после оплаты налоговых платежей. В таком случае, минимизация одних налогов может привести к увеличению других, а в следствии - к штрафным санкциям со стороны налоговых органов. По-другому, штрафные санкции, возможно, превысят планируемый результат от минимизации налогов.

Оптимизация налогового бремени должна создаваться на выборе критерия оптимизации и системы ограничений. Критерием оптимизации должна выступать совокупность платежей в бюджет или конечный финансовый результат работы организации в зависимости от целей и параметров системы планирования. В качестве ограничений могут предназначаться план производства и реализации продукции (работ, услуг), объем производства, доход, точка безубыточности, валовая маржа и т.д [1].

Разрешать настоящую задачу надлежит с применением экономико-математических методов, методов статистики, математического программирования, а также аналитических решений.

Организационно-правовая форма фирмы располагает большим значением для минимизации налогового бремени, так как в налоговом законодательстве для некоторых организационно-правовых форм предусмотрены немаловажные льготы по уплате отдельных налогов.

При налоговом планировании надлежит также оптимизировать организационное строение предприятия, поскольку оно воздействует на объем льгот.

На развитие налоговой нагрузки огромное влияние оказывает учетная политика организации, способы начисления амортизации активов, имущества, порядок списания товарно-материальных ценностей, порядок формирования себестоимости продукции и отнесения затрат, сроки по уплате и передаче налоговых деклараций по платежам в бюджет, налоговые периоды и порядок ведения налогового учета в организации.

Уменьшение налоговых выплат всего – на всего на первый взгляд ведет к увеличению объемов прибыли фирмы. Данная зависимость не всегда бывает прямо пропорциональной и непосредственной. Также вероятно, что сокращение одних налогов может привести к увеличению других, а также к финансовым санкциям со стороны контролирующих органов. Нужно не забывать, что верное налоговое планирование возможно поможет не только сократить налоги, но и ликвидировать допустимые ситуации «доначисления налогов» при проверке контролирующими органами.

Самым результативным приемом увеличения прибыльности служит не механическое сокращение налогов, а построение эффективной системы управления организацией. Как показывает практика, такой подход предоставляет объемное и стабильное сокращение налоговых потерь на будущее. Такой подход дополняется слаженной работой команды юристов, бухгалтеров и финансистов, включая специалистов имеющих разнопрофильное образование [3].

Государство дает большое количество возможностей для снижения налоговых выплат. Это обусловлено и предусмотренным в законодательстве налоговыми льготами, и наличием разнообразных ставок налогообложения, и существованием пробелов или неясностей в законодательстве, вследствие невозможности просчета всех обязательств, возникающих при исчислении и уплате налогов.

Но также минимизировать налоговые платежи можно и криминальным способом. Некоторые считают, что цель минимизации имеет наивысшим результатом нулевое значение налоговых обязательств. Если предприниматели идут по этому пути, то лучшим вариантом для них может оказаться полное прекращение предпринимательской деятельности и избавление от имущества. Конечно, о такой минимизации речи мы не ведем.

Использовать схемы минимизации налогов в условиях жесткой конкуренции в настоящее время вынуждены даже добросовестные налогоплательщики, чтобы не разориться. В действительности, конечной целью должна быть не минимизация (снижение) налогов, а увеличение

доходов субъекта предпринимательской деятельности после уплаты налоговых платежей.

Все налоги условно можно разделить на группы:

1. Налоги, находящиеся «вне» себестоимости (например, налог на добавленную стоимость — НДС). НДС, подлежащий уплате в бюджет, определяется как разница между суммой начисленного налога и суммой налоговых вычетов (зачетный метод). Поэтому нужно добиваться уменьшения разницы, подлежащей уплате в бюджет. Для этой группы налогов оптимизация заключается в выборе контрагентов. Организации при приобретении товаров (работ, услуг), имущественных прав невыгодно работать с партнерами, не являющимися плательщиками указанного налога.

2. Налоги, находящиеся «над» себестоимостью (например, налог на прибыль). Чтобы минимизировать налоговые платежи по этой группе налогов, налогоплательщик должен стремиться либо к снижению налогооблагаемой базы, либо к уменьшению ставки налога. Например, добиться уменьшения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль можно путем увеличения налогов, сидящих «внутри себестоимости».

3. Налоги, выплачиваемые из «чистой» прибыли. Для этих налогов следует стремиться к уменьшению ставки налога и налогооблагаемой базы[2].

Допустим, выручка налогоплательщика равна 100 000 рублей, а затраты составили 50 000 рублей. В итоге налогооблагаемая база по налогу на прибыль составит 50 000 рублей.

В этих условиях налогоплательщик заплатит налог на прибыль в сумме 10 000 рублей ($50\,000 \cdot 20\%$).

Допустим, выручка налогоплательщика равна 100 000 рублей. Предположим, что организация решила минимизировать налог на прибыль, увеличив затраты осуществленные налогоплательщиком, в результате затраты также составили 100 000 рублей. В итоге налогооблагаемая база по налогу на прибыль составит 0 рублей, а значит, налог на прибыль налогоплательщику платить не надо.

На первый взгляд организация добилась максимально возможного снижения налога на прибыль. Однако если посмотреть внимательно, то минимизация налога на прибыль фактически привела к краху налогоплательщика, ведь финансовых ресурсов у него не осталось. Первый же вариант хоть и предполагает уплату налога на прибыль, однако приводит к тому, что у организации имеются финансовые ресурсы после уплаты налогов, иначе говоря, у организации осталась сумма чистой прибыли равная $50\,000 \text{ рублей} - 10\,000 \text{ рублей} = 40\,000 \text{ рублей}$.

Приведенные примеры, позволяют сделать вывод о том, что конечной целью оптимизации налогов должно быть именно увеличение доходов организации после уплаты налогов, а не снижение отдельных налогов [4].

Распространенные оптимизационные подходы:

1. Наиболее распространенным подходом является выбор в качестве

критерия оптимизации минимума налоговых платежей в течение налогового периода. В мировой практике минимизация налогов включает в себя как законные, так и незаконные методы уменьшения налоговых платежей. Видимо, по этой причине термин «минимизация» имеет в России ярко выраженный негативный «имидж» и практически однозначно приравнивается контролирующими органами к уклонению от уплаты налогов.

2. В качестве критерия может быть избран минимум налоговой нагрузки (соотношение: сумма налоговых обязательств по всем налогам и сборам к доходу или бухгалтерской прибыли организации). При этом, в качестве ограничений выступит минимально допустимый объем продаж, что обеспечивает сохранение конкурентных позиций предприятия.

3. Критерием оптимизации может быть также обеспечение равномерности формирования налоговых обязательств в соответствии с имеющимися финансовыми ресурсами при обеспечении запланированного уровня прибыли.

Минимум налоговых платежей является критерием налоговой оптимизации только при выполнении следующих требований:

- во-первых, строгое соблюдение действующего законодательства (то есть минимизация должна осуществляться исключительно законными методами);
- во-вторых, достижение запланированного уровня конечного финансового результата.

Очевидно, что эффективное применение налогового планирования, а также минимизация налоговой нагрузки предприятия требует глубокого знания особенностей применения налоговых льгот, исчисления базы налогообложения, специальных налоговых режимов и других нюансов налогового законодательства [1].

Использованные источники:

1. Барулин, С.В. Налоговый менеджмент: Учебник / С. В. Барулин, Е.А. Ермакова, В. В. Степаненко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012.-332 с.
2. Гончаренко, Л.И. Налоги и налоговая система РФ: Учебное пособие для бакалавров /Л. И. Гончаренко, А.В. Варнавский, Н. С. Горбова.- М.: ИНФРА-М, 2014.-318 с.
3. Майбуров, И. А. Налоги и налогообложение: Учебник.- 3-е изд., перераб. И доп/ И. А. Майбуров.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.-519 с.
4. Налоговое администрирование: учебное пособие I кол.авторов; под ред. Л. И. Гончаренко. – М.: КНОРУС, 2015. – 448 с.
5. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение. Теория и практика: Учебник для бакалавров. – 2-е изд., перераб. / В. Г. Пансков.- М.: Юрайт, 2012.-680 с.

*Межинская В.И.
ученица 2 курса
факультет Экономика
ИСОиП(филиал ДГТУ)
Россинская М.В., д.э.н.
научный руководитель
Россия, г. Шахты*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ ПОДХОДОВ К МОТИВАЦИИ ТРУДА

Несмотря на применение схожих теорий мотивации труда, сделанных как правило зарубежными учеными, подходы к мотивации труда в РФ и за границей в значительной степени разнятся [1], [2], [3]. Наиболее существенные успехи в распоряжении мотивацией труда и персоналом компаний достигнуты в Японии и Соединенных Штатах. В следствии этого следует провести сравнительный анализ мотивационных подходов в данных странах.

Япония предпочитает устойчивость и постоянство, это выражается в том, что человек устраивается на работу, дословно, на всю оставшуюся жизнь. Делается это для того, чтобы не допустить перехода работника в другую компанию, принципы, которые лежат в основе этой системы, следующие[4]:

- если человек переходит в другую компанию, то накопление стажа и в соответствии с этим проистекающие из этого выводы вновь «обнуляются»;
- чем больше человек трудится в одной организации, тем выше его зарплата и должность;
- увеличение квалификации работников считается неотъемлемым элементом работы фирмы, случается это, как правило без отрыва от производства.

После того, как японец трудоустроился, он остается на фирме до того времени, пока официально не выйдет на заслуженную пенсию. Так же, коллектив, как и само предприятие, становится для сотрудника вторым домом и семьей.

Нередко почти все фирмы в Японии берутся за финансирование семейных праздничков и торжеств – это могут быть дни рождения, свадьбы или спортивные мероприятия. Кроме того некоторые компании имеют все шансы давать жильё собственным подопечным. Неплохая мотивировка для высококачественного труда – это возможность профессионального подъема и продвижение по карьерной лестнице.

Увлекательным фактом будет то, что браки между работниками нисколько не запрещаются, а напротив приветствуются и поощряются. Благодаря таковым способам мотивации, фирма ещё сильнее удерживает сотрудника на своём рабочем месте - в такой ситуации работа, в прямом смысле того слова, становится вторым домом.

В Соединенные Штаты в 20 веке была разработана система материальной и нематериальной мотивации, а также основы работы с человеческими ресурсами и методы повышения лояльности работников.

Очень большое количество американских фирм дают своим работникам, кроме материальной мотивации, медицинское страхование с помощью компании, всевозможные программы и курсы повышения квалификации, корпоративные обеды и так далее. Подавляющая часть работников этих фирм – сотрудники возрастом до 40 лет, почти все из которых имеют маленьких деток. К тому же управление дает сотрудникам с детками вероятность выполнять собственную работу по гибкому графику, занимается подбором няни, помогает устроить малыша в корпоративный детский сад или же ясли, также организует торжественные мероприятия для работников и их деток.

Повышение квалификации работника – это один из основных пунктов, которому американцы уделяют должное внимание. По их мнению, обучение сотрудника – это интересное вложение, потому что итог оправдывает себя сполна, ведь растет прибыль фирмы, а еще увеличивается персональная трудовая отдача.

Американский и японский стили управления имеют некое сходство, и часто возможно наблюдать заимствование и смешение данных школ. Сходство имеет место быть в принципе движения кадров, участии персонала в прибылях, подготовке работников.[5] Продвижение по службе в Японии и Соединенных Штатов также имеет серьезные различия. В Японии работа юных работников будет оценена исключительно после 10 лет работы в фирмы. До этого времени в должности никто повышен не станет. Работники же американских компаний издавна привыкли к быстрому продвижению по службе исходя из точных последствий. Так, к примеру, обычно продвижение по службе работников американских фирм конкретно связано с повышением квалификации через систему обучения.

В отличие от Японии, в Соединенные Штаты высококвалифицированным считается сотрудник, знающий собственную профессию до мельчайших подробностей. Грубо говоря, разница содержится в том, что американский сотрудник сможет исполнять монотипную работу на различных организациях, а японский – разные работы на одной фирме.

Оплата труда в Японии зависит от стажа. Считается, что со временем сотрудник начинает работать гораздо лучше и успешнее. В отличие от японской системы оплаты труда, в американских фирмах работники получают повременную оплату. При этом как почасовые ставки, так и минимальная оплата труда регулируются законом. Абсолютные размеры заработка находятся в зависимости от квалификации сотрудника и стоимости проживания в данной территории.[6]

Японская система оплаты труда – эластичная система, в основе которой лежит личность человека. Система оплаты труда в Соединенные Штаты – негибкая, строго формализованная. Она не владеет необходимым

мотивационным результатом и мало стимулирует увеличение производительности труда, что считается важным для успешной работы любой фирмы. На основании изучения данной темы, можно выделить следующие особенности формирования подходов к мотивации труда в компаниях США и Японии (таблица 1)

Таблица 1 – Особенности мотивации в зарубежных странах

Страны	Основные факторы мотивации труда	Отличительные особенности мотивации труда
США	– Профессиональное мастерство; – Возраст; – Стаж; – Результативность труда.	– Пожизненный найм; – Единовременное пособие при выходе на пенсию.
Япония	– Поощрение предпринимательской активности; – Качество работы; – Высокая квалификация.	– Сочетание элементов сдельной и повременной систем; – Участие в прибыли; – Технологические надбавки; – Соблюдение технологической дисциплины; – Система двойных ставок.

Руководители отечественных предприятий должны использовать позитивный опыт мотивирования работников, применяемый в зарубежных фирмах с целью выработки наиболее эффективного механизма мотивации.

Использованные источники:

1. Современные подходы к управлению персоналом в различных отраслях и сферах деятельности: монография/М.В. Россинская [и др.]; под общ. ред. проф., д.э.н. М.В. Россинской. Шахты: ИСОиП (филиал) ДГТУ в г. Шахты, 2016. –168 с.
2. Загоруйко Е.А., Россинская М.В. Инновации в организации трудовой деятельности и управлении персоналом в органах местного самоуправления// Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2016. Т. 1. №2 (21). С. 123-128.
3. Елисеева Т.П., Россинская М.В. Особенности кадрового планирования в зарубежных и российских компаниях// Теория и практика современной науки. 2016. №3 (9). С. 791-794.
4. Губенко. Е. К вопросу о модели управления персоналом в японских компаниях / Е.Губенко/ Человек и труд.-2013.-№1
5. Зарубежный и российский опыт управления мотивацией персонала / И.Варданын. - "Кадровик. ру", 2011, N 3.
6. Володина А. С. Сравнительная характеристика японского, американского и европейского менеджмента // Молодой ученый. — 2010. — №1-2. Т. 1.

*Мезенцева И.А.
студент 4 курса*

факультет «Экономико-математический»

Рафиков Р. И.

старший преподаватель

Нефтекамский филиал

Башкирский Государственный Университет

Россия, Республика Башкортостан, г. Нефтекамск

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Анотация:

В статье вводится определение «экономический покупатель», которые рассматривают территории как площадка для размещения новых предприятий и привлечения инвестиций. В результате анализа выявлены существенные проблемы привлечения дополнительных средств, и какое влияние они оказывают на социально-экономические показатели развития региона.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, экономический покупатель, инвестиции, инвестор, инновационные технологии.

Mezentseva I.A.

Student

4th year, Department of "Economics and Mathematics"

Neftekamsk branch of Bashkir State University

Russia, Republic of Bashkortostan, Neftekamsk

Rafikov R.I.

Senior Lecturer

Neftekamsk branch of Bashkir State University

Russia, Republic of Bashkortostan, Neftekamsk

INVESTMENT AS A FACTOR OF INCREASING THE LEVEL OF COMPETITIVENESS OF THE REGION

Annotation:

The article seeks to disclose the content of the concepts of the region's competitiveness and investment. The article introduced the definition of "economic buyer" who consider the territory as a platform for the deployment of new businesses and attract investment. The analysis revealed significant problems to raise additional funds and the impact they have on the socio-economic indicators of the region's development.

Key words: competitiveness of the region, the economic buyer, investment, investor, and innovative technologies.

Конкурентоспособность региона — это обусловленное экономическими, социальными, географическими и другими факторами

положения региона и его товаропроизводителей на внешних и внутренних рынках¹⁰⁴.

Конкурентоспособность, как и ряд других определений, обладает признаками, которые в свою очередь подразделяются на базовые и обеспечивающие. Базовые признаки описывают наличие у региона развитой системы производительных сил. Обеспечивающие признаки характеризуют систему хозяйствования в регионе, которые включают в себя экономические, институциональные составляющие, а так же социальные характеристики¹⁰⁵. Постоянное взаимодействие базовых и обеспечивающих признаков образуют синергетический эффект в реальной действительности (возрастание эффективности в результате соединения).

Для определения конкурентоспособности необходимо знать, кто же будет являться «покупателем» территории. Покупатель как физическое или юридическое лицо, приобретающий товар или услугу за определённую сумму денег, в данном случае не имеет место быть. Покупателем территории будут являться группы потребителей, для которых территория представляет интерес удовлетворения туристических, социальных, экономических, производственных и других потребностей. Таким образом, данных потребителей можно обозначить как «экономических покупателей», которым интересна территория для размещения новых предприятий и привлечения инвестиций. На современном этапе развития конкурентоспособности регионов существует идея, которая предполагает рассматривать действующие предприятия, как постоянных покупателей. Региональные власти ошибочно считают, что предприятия, действующие на их территории, не могут изменить своё местоположение. Такое мнение чревато постепенным сокращением деятельности предприятий, передислокацией в другой регион или объявлением банкротства.

Проблемой повышения конкурентоспособности региона является проблема привлечения инвестиций в действующие предприятия¹⁰⁶. Предприятия, которые являются товаропроизводителями в регионе, при уплате налогов вносят свой вклад в ВРП региона. При этом власти ошибочно предполагают, что дочерние предприятия, находящиеся на их территории, так же вносят свой вклад при производстве ВРП. Но полученный доход таких дочерних компаний, будет учитываться в ВРП того региона в котором находится их материнская компания. Таким образом, акцентирование внимание региональных властей на инвестирование дочерних компаний, не повысит конкурентоспособность региона среди других. Тогда необходимо

¹⁰⁴ Багунц М.Г. Конкурентоспособность региона: сущность и понятие // Молодой учёный. – 2015. – № 10. – С. 502.

¹⁰⁵ Янгиров, А.В., Уразаев, Р.А., Рафиков, Р.И. Конкурентные преимущества и потенциал развития Республики Башкортостан: проблемы и диспропорции // Современный стиль управления: сборник научных статей / отв. ред. Е.А. Ильина. – Чебоксары: Чувашский государственный педагогический университет, 2016. – С. 195.

¹⁰⁶ Гринчель Б.М., Назарова Е.А. Методы оценки конкурентной привлекательности регионов: монография. – СПб.: ГУАП, 2014. – С. 49.

проводить политику по привлечению инвесторов в те, компании, которые юридически закреплены за регионом. Воздействие на них со стороны региональных органов власти должно способствовать повышению уровня эффективности региональной инвестиционной деятельности.

По роду объекта инвестиции могут быть представлены прямыми и портфельными. К прямым (реальным) инвестициям относят инвестирование в материальные и нематериальные активы. В большинстве случаев данный вид представляет долгосрочное инвестирование в создание основных фондов¹⁰⁷. Портфельный же вид представляет собой инвестирование, которое непосредственно связано с получением дохода. Объектами инвестирования могут выступать: валюта, акции, облигации, драгоценные металлы и другие ценные бумаги. Деньги на развитие крупных региональных проектов можно найти на финансовом рынке, а именно, размещение своих ценных бумаг не только на российских площадках, но и на зарубежных (Великобритания, Гонконг), там, где есть потенциальная возможность привлечения инвесторов. Но всё же основной упор региональному правительству необходимо делать на привлечение стратегических инвесторов, которые могут принести не только деньги в регион, но и навыки, и новые технологии. Для того чтобы привлечь инвесторов необходимо разработать стратегию развития региона, с элементами применения «агрессивного» маркетинга, а также самим финансово вложиться в развитие инфраструктуры и имиджа региона¹⁰⁸.

Важнейшую роль в повышении конкурентоспособности региона представляют прямые иностранные инвестиции. В первую очередь иностранные инвесторы вкладываются в те регионы, в которых уже наблюдаются существенное движение в развитии инновационной и технологической составляющей. Приток иностранных инвестиций способен повысить уровень конкурентоспособности за счёт импорта инноваций и технологий. Но это не значит, что менее развитые регионы в этих составляющих не могут привлечь иностранных инвесторов. Эти регионы могут создать более выгодные бизнесу условия, в данном контексте подразумевается изменения в региональном законодательстве.

Таким образом, конкурентоспособность региона – это занимаемое место региона в экономическом пространстве Российской Федерации, а так же способность реализации имеющихся у него экономических потенциалов.

На современном уровне повышение конкурентоспособности региона в составе Российской Федерации обусловлено рядом проблем, которые необходимо своевременно решать. Решение проблем не только повысит место региона среди конкурентов, но и обеспечит рост международной

¹⁰⁷ Янгиров, А.В., Рафиков, Р.И. Сбережения населения как элемент финансового потенциала накопления в регионе // Современное общество: наука, техника, образование: Материалы Всероссийской научной конференции (с международным участием) (г. Нефтекамск, 15 декабря 2016 г.). – Уфа: РИЦ БашГУ, 2016. – С. 208.

¹⁰⁸ Тимирясова А.В., Крамин М.В., Крамин Т.В. К вопросу о международной конкурентоспособности регионов России // Вектор науки Тольятинского Государственного Университета. – 2013. – № 2. – С. 350.

конкурентоспособности страны.

Использованные источники:

1. Багунц, М.Г. Конкурентоспособность региона: сущность и понятие / М.Г. Багунц // Молодой учёный. – 2015. – № 10. – С. 502-505.
2. Гринчель, Б.М., Назарова, Е.А. Методы оценки конкурентной привлекательности регионов: монография / Б.М. Гринчель, Е.А. Назарова. – СПб.: ГУАП, 2014. – 244 с.
3. Тимирясова, А.В., Крамин, М.В., Крамин, Т.В. К вопросу о международной конкурентоспособности регионов России / А.В. Тимирясова, М.В. Крамин, Т.В. Крамин // Вектор науки Тольятинского Государственного Университета. – 2013. – № 2. – С. 348-355.
4. Янгиров, А.В., Уразаев, Р.А., Рафиков, Р.И. Конкурентные преимущества и потенциал развития Республики Башкортостан: проблемы и диспропорции / А.В. Янгиров, Р.А. Уразаев, Р.И. Рафиков // Современный стиль управления: сборник научных статей / отв. ред. Е.А. Ильина. – Чебоксары: Чувашский государственный педагогический университет, 2016. – С. 193-200.
5. Янгиров, А.В., Рафиков, Р.И. Сбережения населения как элемент финансового потенциала накопления в регионе / А.В. Янгиров, Р.И. Рафиков // Современное общество: наука, техника, образование: Материалы Всероссийской научной конференции (с международным участием) (г. Нефтекамск, 15 декабря 2016 г.). – Уфа: РИЦ БашГУ, 2016. – С. 207-212.

*Миннигулова Э.Ф.
студент магистратуры 1 курса
Институт экономики, финансов и бизнеса
Ямалетдинова Г.Х., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНЫХ ТОРГОВЫХ СИСТЕМ

На сегодняшний день, как показывает практика, трейдеры, не имеющие четко поставленных перед собой целей, рано или поздно уходят с рынка. Однако те, кто точно знают сколько и как заработать генерируют более или менее стабильную прибыль. При этом, на первом месте успешного трейдера всегда стоит самодисциплина, а квалификация играет далеко не первую роль.

Для того, чтобы вести успешную торговлю на валютном рынке, необходимо действовать системно и контролировать эмоции, под влиянием которых часто принимаются поспешные и необдуманные решения. Поэтому трейдеры используют в своей работе на рынке FOREX торговые системы. [3]

В трейдинге торговые системы играют важную роль – это инструмент предварительного планирования, который позволяет наиболее точно просчитать риски, а также увеличить вероятность получения прибыли.

Торговая система является набором правил, регламентирующих, при каких условиях и в каком порядке трейдер должен открывать и закрывать позиции. [4]

Важность торговой системы содержится в точной формулировке критериев и условий, которым должна соответствовать каждая сделка трейдера на валютном рынке.

На данный момент существует многообразие фирм и индивидуальных разработчиков, которые предлагают готовые торговые системы, однако принцип работы подобных готовых систем часто понятен только их разработчикам. Тестирование их на исторических данных не имеет возможности обеспечения отдачи в будущем.

Можно пойти другим путем – самостоятельно разработать торговую систему.

Эффективная торговая система должна базироваться на следующих принципах:

- использование технического или фундаментального анализа — при работе на долгосрочных рынках (от одного месяца и более) лучшим считается использование фундаментального анализа, а на краткосрочных — технического;
- временной интервал — часовые, дневные и другие изменения котировок;
- используемые индикаторы и осцилляторы — достаточно серьезный момент, поскольку что разные индикаторы разработаны для разных рынков;
- принцип работы системы — по тренду, против тренда или в коридоре; стоит отметить, что торговля против тренда (иными словами «на откатах») является довольно опасной, поскольку носит не массовый характер, в отличие от работы по тренду;
- использование комбинаций свечей — помогают распознать текущую тенденцию и определить приемлемые точки входа в длинную и короткую позиции, а также помогают обнаружить возможные точки разворота основной тенденции;
- размер лота — определение размера лота и его изменения в ходе торгов;
- критерии входа и выхода на рынок;
- длительность открытой позиции;
- использование ордеров take profit и stop loss, а также определение их уровня от точки открытия позиции;
- использование сторонней информации — прогнозы рынка, основанные, например, на новостях; однако чаще всего данные прогнозы оказываются ошибочными и приводят людей, их использующих, к убыткам.

Итак, торговая система — это набор правил принятия решений (торговых или аналитических), основанный на сигналах используемых

трейдером инструментов анализа рынка.

Эффективно сформированная торговая система на валютном рынке FOREX имеет ряд преимуществ для трейдера. Во-первых, она обеспечит четкий план действий, исходя из которых будут приниматься более уверенные решения в процессе торговли. Системная торговля позволит довести все действия трейдера до автоматизма. Во-вторых, качественная система также нивелирует влияние эмоциональных факторов на результат торговли.

Помимо перечисленных преимуществ важным является анализ статистических данных, который позволит разработать такие правила торговой системы, при которых доходность сделок на продолжительном периоде перекроет убытки, понесенные в отдельных сделках. Но самым главным преимуществом эффективной торговой системы при осуществлении торгов на валютном рынке FOREX является обеспечение стабильного роста капитала.

Использованные источники:

7. Беляев А., Евтушенко. Принципы построения механических торговых систем // Валютный спекулянт. — 2011. — №6.
8. Бучко Ю.В. Оптимизация алгоритмических торговых систем. М.: Бизнес Элайнмент, 2013.
9. Торговая система Форекс. Электронный ресурс; Режим доступа: <http://blog-forex.org/torgovaya-sistema-principy.html> (Дата обращения: 28.01.2017).
10. Торговые системы для торговли на Форекс. Электронный ресурс; Режим доступа: http://fxbrok.com/beginners/indicators/forex_trading_systems.php (Дата обращения: 29.01.2017).

УДК 159.9

*Мирзамагомедова Н. А.
студент 4 курса
факультет «Психология»*

*Халилова А.А.
научный руководитель, старший преподаватель
Щеглова Е.В., к.пед.н.
научный руководитель, доцент
Дагестанский государственный университет
Россия, г. Кизляр РД*

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ ПРЕСТУПНИКА

Аннотация: раскрытие понятия личности преступника и рассмотрение психологических особенностей преступников разных категорий; формулирование определение личности преступника, а также рассмотрение личностных черт преступника.

Ключевые слова: преступник, особенности, индивид, адаптация,

преступления.

Abstract: the disclosure of the identity of the offender and consideration of the psychological characteristics of perpetrators of different categories; formulation of the definition of offender, as well as consideration of personality traits of the offender.

Key words: criminal, especially the individual, adaptation, crime.

Психология личности преступника - совокупность социально - негативных, типологических качеств индивида.

Личность преступника - личность человека, который совершил преступление вследствие присущих ему психологических особенностей, антиобщественных взглядов, отрицательного отношения к нравственным ценностям[1].

Наиболее важными психологическими особенностями личности преступника является [2]:

- недостаточная социальная адаптированность, слабое усвоение общепринятых норм и ценностей, связанное трудностями социализации,
- антиобщественные взгляды, интересы и привычки,
- общественная опасность, которая заключается в возможности нанесения вреда общественным отношениям в государстве,
- отчужденность от ценностей общества,
- повышенная ранимость в межличностных отношениях и более частое применение насилия в конфликтах,
- низкий уровень правосознания преступников, они часто не понимают, что от них требует общество или не желают эти требования выполнять,
- отрицательная оценка прошлой жизни и жизненных перспектив,
- предпочтение в жизненных планах беззаботного существования,
- агрессивность,
- импульсивность, то есть склонность действовать по первому побуждению.

Ведущий фактор типа личности является механизм его смыслообразование. Человек ведет себя в соответствии с тем смыслом, который он придает результатам своего поведения. О человеке можно судить лишь по его поступкам, в которых проявляется его смысловое отношение к действительности.

Совершение преступного деяния совмещается, как правило, с высокой самооценкой преступника. Подлинные исходные мотивы поведения преступника могут трансформироваться, видоизменяться, маскироваться, оформляться в приемлемом для него виде.

Потребности большинства преступников также имеют характерные особенности. Социализированная личность не может существовать только на уровне потребления. Ее психическое развитие предполагает смещение центра потребностей на созидание, саморазвитие и самореализацию. [3]

Личность преступника имеет следующие признаки:

- видом совершенного преступления: объектом преступного посягательства, тяжестью и характером преступных последствий, совершением преступления впервые, случайно, повторно, систематически;
- формой вины, мотивом и целью преступления;
- ситуацией и поводом совершения преступления;
- отношением преступника к совершенному деянию — поведением после совершения преступления. I

Типология личности преступника.

По содержанию ценностно-ориентационной направленности личности выделяют следующие группы преступников.

I. Преступники с антисоциально - корыстной направленностью.

Отсюда вытекают четыре подгруппы преступников:

- 1) корыстно-хозяйственная (фальсификация товаров, игнорирование налогообложения, лицензирования и др.);
- 2) корыстно – служебная группа (хищения путем злоупотребления служебным положением, обмана клиентов, вымогание взяток);
- 3) воры - лица с корыстными посягательствами, связанными с тайным похищением имущества (кражи);
- 4) мошенники (подделка документов, обманное вымогательство и т. п.)

II. Преступники с антисоциальной корыстно-насильственной направленностью - лица с корыстными посягательствами, соединенными с насилием над личностью (насильственное вымогательство, грабежи, разбойные нападения).

III. Преступники с антигуманной, агрессивной направленностью с крайне пренебрежительным отношением к жизни, здоровью и личному достоинству других людей.

В этой группе существует четыре подгруппы:

- хулиганы;
- злостные хулиганы;
- лица, причиняющие ущерб чести и достоинству личности путем оскорбления и клеветы;
- лица, совершающие агрессивно-насильственные действия против личности - убийства, изнасилования, причинение телесных повреждений.

Насильственный тип преступника.

Для этого типа поведения личности преступника характерны: крайний эгоцентризм, стремление к немедленному удовлетворению спонтанно возникших желаний, примитивизм и цинизм[4].

Корыстный тип преступника.

Основной психологической особенностью корыстных преступников является деформация их потребностной сферы — утилитарные потребности

блокируют потребности высших уровней, в поведении личности доминируют гипертрофированные корыстные побуждения, удовлетворение которых невозможно для них правомерными способами.

Психологические особенности преступников-профессионалов. Профессиональная преступность связана с получением постоянного противоправного дохода. Профессиональный преступник, работая как мастер, хорошо знает свое дело и подчиняет ему весь образ жизни.

Мошенничество - хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием (ст. 159 УК РФ).

Отличительные психологические особенности мошенников [5]:

- более высокий уровень интеллекта;
- умение быстро приспосабливаться к современным условиям жизни;
- хладнокровие, сдержанность в эмоциональных проявлениях, расчетливость, способность владеть собой;
- умение понять психологию другого человека, вызвать к себе доверие и расположение (хорошие психологи);
- актерские способности - способность к ролевому перевоплощению и импровизации.

Использованные источники:

1. Антонян Ю.М., Еникеев М.И., Эминов В.Е. «Психология преступления и наказания»- М.: Пенатес- Пенаты, [2000. С. 12].
2. Еникеев М.И. «Юридическая психология»: Краткий учебный курс. - М.: Норма, [2004. С. 41].
3. Антонян Ю.М., Еникеев М.И., Эминов В.Е. «Психология преступника и расследования преступлений». - М.: Юристъ, [1996. С. 40].
4. Христенко В.Е. «Психология поведения жертвы»: Учебное пособие. - Ростов-на-Дону: Феникс, [2004. С. 360-361].
5. Ратинов А. Р., Ефремова Г. Х. «Правовая психология и преступное поведение» [С. 229—230].

УДК 338.14

Михайленко К.И.

*Инфокоммуникационные технологии и системы специальной связи
Уфимский государственный
авиационный технический университет*

ПРОБЛЕМА КОРРУПЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация: Проблемы, связанные с коррупцией в России не первый год будоражат как экспертов, так и обычных граждан. Коррупция сковывает своими цепями экономику, политику и соц. сферы. В статье рассказывается о коррупции в России, её причинах и методах решения.

Ключевые слова: коррупция, бюджет, законы, чиновники.

Коррупция — термин, обозначающий обычно использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав, а

также связанных с этим официальным статусом авторитета, возможностей, связей в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам. Коррупцией называют также подкуп должностных лиц, их продажность, подкупность, что типично для мафиозных государств.

Россия считается одним из самых коррумпированных государств мира. В Индексе восприятия коррупции, ежегодно составляемом Transparency International, в 2015 году Россия заняла 119 место из 167, оказавшись рядом с такими странами, как Гайана и Сьерра-Леоне. В данном рейтинге РФ упоминается как одна из стран Европы с самой сложной коррупционной ситуацией, где «взятничество зачастую идёт рука об руку с репрессиями».

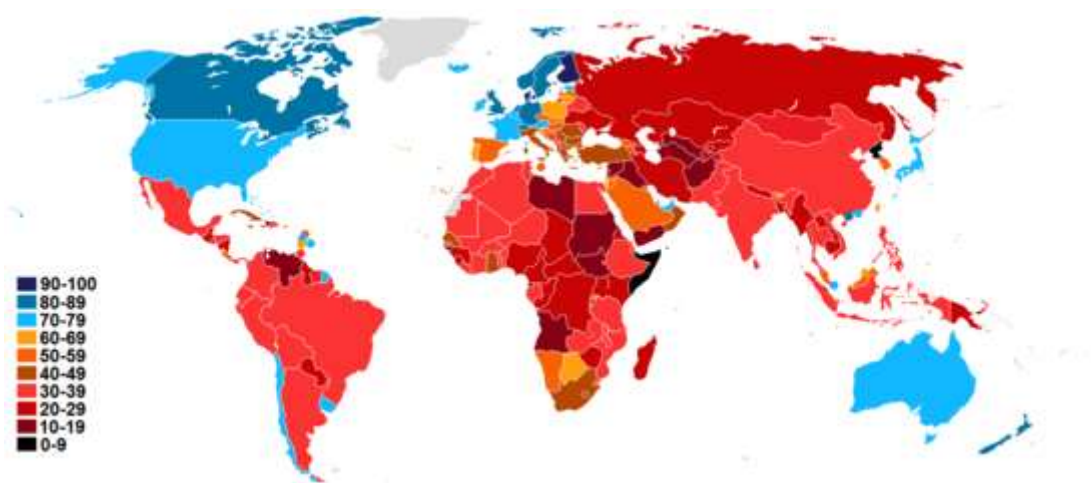


Рис.1 Индекс восприятия коррупции в мире.

Области распространения коррупции в РФ весьма обширны: торговые сети, авиакомпании, таможенные службы, налоговые органы, правоохранительные органы, бюрократия, органы здравоохранения, учебные заведения...



Рис.2 Индекс восприятия взяточничества в РФ

Коррупционные схемы имеют место и переплетают как низшие, так и высшие социальные слои общества. Начиная с взяточничества обычного водителя при остановке дорожным инспектором, заканчивая до безобразия

крупными “откатами и распилами” в правительственном аппарате. Коррупционный вирус настолько сильно проник в жизнь государства, что среди населения редко можно встретить того, кто скажет, что чиновники не берут взятки, а диплом нельзя купить. Население буквально не считает большой проблемой продажность практически всех руководящих органов, распил бюджета и хищения национальных богатств.

Коррупция стала причиной мощного роста организованной преступности, как в частных, так и в государственных предприятиях и отделениях. По предварительным оценкам МВД РФ, организованная преступность держит под своим контролем практически половину частных фирм и компаний, каждое третье государственное предприятие, 50-85% банков. К максимально тяжким последствиям коррупция приводит в ходе избирательного и бюджетного процессов. Коррупция в политических кругах, как правило, начинается с выборов, коррупция в ходе выборов приводит к росту недоверия властям и к дискредитации выборов как общедемократической ценности. Коррупция в бюджетном процессе приводит как к разворовыванию бюджетных денег, так и к потере одновременно и своих и зарубежных инвесторов. Если коррупция касается социальной сферы, то здесь её заложниками становятся: рост имущественного неравенства, т.к. коррупция подстегивает несправедливое и нерациональное перераспределение средств, в пользу узких олигархических групп за счет наиболее уязвимых слоев общества и увеличение социальной напряженности в обществе, больно бьющей по экономике и угрожающей политической стабильности страны.

Возникает резонный вопрос: что является причиной возникновения коррупции и как с ней можно бороться? Разберемся по порядку. Если говорить о причинах ее появления, то специалисты называют три основные, которые заключаются в отсутствии:

1. Независимые Средства Массовой Информации.
2. Независимая система судов в государстве.
3. Хотя бы какая-нибудь политическая конкуренция.

От себя хочу добавить, что я считаю еще одной причиной коррупции в России, сложившийся посткоммунистический менталитет. Люди привыкли к нехваткам, дефициту и не могут контролировать собственные желания и потребности и берут всё, что “плохо лежит”.

Как же бороться с этой социально-экономической проблемой, которая гложет целое государство (да и не только Россию)?

На сегодняшний день выделяют 3 стратегии противодействия коррупции:

1. Общественное осознание крайней опасности коррупции и последствий попустительства взяточнических схем.
2. Предупреждение и предотвращение коррупции.
3. Верховенство закона и защита прав граждан.

В рамках данных стратегий деятельность, причем согласованная

деятельность всех 3-х секторов (власти, бизнеса и общественных организаций) осуществляется по следующим направлениям:

В рамках первой стратегии - это:

- Общий анализ ситуации и выработка антикоррупционной стратегии.
- Антикоррупционное гражданское образование.
- Построение антикоррупционных коалиций.
- Свободный доступ к информации и независимые СМИ.

В рамках второй стратегии - это:

- Прозрачность действий управляющих органов.
- Привлечение общественности к борьбе с коррупцией.
- Уменьшение вмешательства государства в дела общества.
- Повышение роли этики в деятельности чиновнического аппарата, властных структур.
- Облегчение разного рода барьеров для предпринимателей и внедрение честной конкурсной системы.

В рамках третьей стратегии - это:

- Сильная, независимая и прозрачная судебная власть.
- Безоговорочное главенствование законов.
- Законодательство, не допускающее возможность появления коррупции, и общественная, независимая экспертиза.

В заключение, хочется сказать, что проблема коррупции является одной из наиболее острых в современной России, борьба с ней проводится весьма вяло и нехотя, по причине незаинтересованности и запуганности всех равнодушных и ответственных органов. Но, если последовательно и методично предпринимать шаги по истреблению данного недуга из тела общества, то мы сможем прийти к уничтожению если не всех, то, как минимум большинства крупнейших коррупционных схем, активно используемых сейчас.

Использованные источники:

1. Горный М.Б. Коррупция в России: системная проблема и системное решение// Сервер центра «Стратегия», 2001 г.
2. Григорова Т. В. Коррупция в России: сущность, причины возникновения и социально-экономические последствия, 1999 г.
3. Коррупция: политические, экономические, организационные и правовые проблемы. Под ред. Лунева В.В. М., Юрист, 2001 г
4. Симония Н. Особенности национальной коррупции // Свободная мысль - XXI, 2001 г.
5. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ ПРИ РАССМОТРЕНИИ С ПОЗИЦИИ ИНДЕКСА ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ. Мансурова Э.Ф., Занега В.С., Бесчастнова Н.В. В сборнике: Научно-технический прогресс: актуальные и перспективные направления будущего. Сборник материалов II Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2016. С.

381-382.

6. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИИ НА ОСНОВЕ ИНДЕКСА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

7. Бесчастнова Н.В., Султанов Ю.М.

8. В сборнике: ОБРАЗОВАНИЕ, НАУКА, БИЗНЕС: РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ материалы III международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Зарайский А.А.. 2016. С. 3-7.

УДК 334

Мокина М.И.

4 курс

факультет Менеджмента

ФГБОУ ВПО Финансовый университет при Правительстве РФ

Мокрова Л.П., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Россия, г. Москва

**ФАКТОРЫ УСПЕХА ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ
КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ «ADIDAS»)**

Аннотация: В статье рассматриваются основные факторы успеха организационных изменений компании. Проанализирован процесс проведения организационных изменений в компании "Adidas". Выявлены факторы, повлиявшие на получение положительного результата. Изучена степень влияния каждого фактора.

Ключевые слова: факторы успеха организационные изменения, Adidas, управление персоналом, организация.

Mokina Marina Igorevna

4th year student, faculty of Management

**FGOBU Finance University under the Government of the Russian
Federation**

Moscow

Supervisor: Mokrova Lidia

candidate of economic Sciences, associate Professor

**SUCCESS FACTORS OF ORGANIZATIONAL CHANGES (ON THE
EXAMPLE OF «ADIDAS»)**

Abstract: This paper examines the main factors of success of organizational change. It analyzed the process of organizational changes in the "Adidas" company. The factors that influenced the positive result. Studied the degree of influence of each factor.

Keywords: success factors for organizational change, Adidas, personnel management, organization.

Как компания приспосабливается к изменениям? Этот вопрос не дает покоя многим руководителям, стремящимся удерживать стремительный темп развития бизнеса. Те, кто не находит ответа, могут столкнуться с потерей

рыночной доли или, в запущенном случае, финансовым крахом. Рассмотрим, какие факторы способствуют успешному результату организационных изменений, на примере компании «Adidas». Часто компании в ответ на подобные трудности фиксируются на будущем. Но сосредоточенность на будущем уводит некоторые компании далеко от верного пути, ведь их главное преимущество может таиться в прошлом.

В случае Adidas, обратиться к своему прошлому компанию побудил важный поворотный момент — рекордные убытки и близость банкротства. Расцвет Nike в конце 1970-х и 1980-х годах стал для Adidas встряской. В 1987 умер Хорст Дасслер, сын основателя компании. Его родственники пытались руководить компанией, однако в 1989, 80% долю компании продают за бесценок (390 млн. долл при обороте около 2 млрд) французскому миллионеру Бернару Тапи. Одежда и обувь от Adidas стала не слишком престижной, все больше уступая свои позиции настойчивым конкурентам — в первую очередь, стала приносить 100 млн. долл. убытков в год. Компания упустила из виду свои способности, на которых раньше держался ее успех. Adidas смог возродиться только после того, как смог привлечь к делу свое наследие. Результаты говорят сами за себя: из хронически убыточной компании фирма Adidas превратилась в брэнд с рыночной капитализацией \$17,1 млрд. Как Adidas удалось этого добиться?

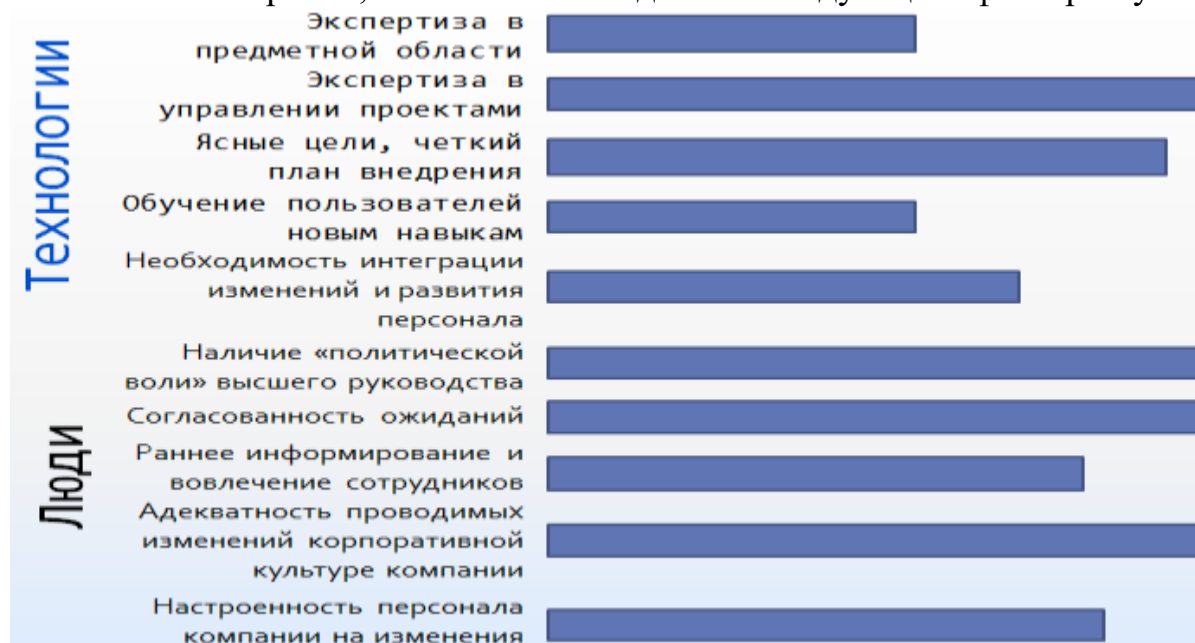
Главной целью организационных изменений Adidas было восстановление позиций на рынке. Необходимо было разработать новую стратегию, вернуть бренду ценность. В 1993 году Роберт Луис-Дрейфус, прославленный антикризисный менеджер, соглашается взяться за возрождение компании в качестве генерального директора. Луис-Дрейфус смог вдохнуть новую жизнь в Adidas благодаря агрессивному маркетингу и технологическим инновациям. В считанные недели, Луис-Дрейфус меняет менеджмент — чопорных немцев он замещает интернациональной командой. Официальный язык в компании становится английский. Для сокращения издержек, Луис-Дрейфус завершает начатое перемещение производственных мощностей на Восток. Все пошивочные и рутинные операции передавались в Китай, Вьетнам, Малайзию, Индонезию, Таиланд. В Европе оставались научно-исследовательские разработки, дизайн и маркетинг. Роберт суров: восточный филиал не смог получить у производителей требуемые цены — руководство филиала было заменено в полном составе. Компания из производственной становится маркетинговой. Из 14 600 работников в 1987, к 1994 остаются только 4000. Adidas отказывается от розничных сетей и развивает собственную сбытовую сеть. Основное направление реформ — маркетинговая сфера.

До 1993 года, компания тратила на маркетинговые цели не более 6% оборота, теперь объем маркетинговых затрат удваивается до 12,5%. В Adidas возобновляют работу с молодежными течениями, импортируя в Европу уличный баскетбол, работая с хип-хоп исполнителями. Луи привлекает Р. Штрассера и П. Мура, создателей знаменитого бренда Air Jordan, и те

обновляют имидж марки. Adidas носят Мадонна и К. Шиффер. Марка становится модной. В 1996 году, на олимпиаде в Атланте, спортсмены в Adidas получают более 200 медалей, а продажи вырастают на 50% до 2,8 млрд.долл (за 1992 год – 1,7 млрд).

Купив в 1997 году французскую фирму Salomon, производящую экипировку для занятий лыжным спортом и гольфом, Adidas стал II в мире производителем спортивных товаров после корпорации Nike, отодвинув Reebok на III место. Позже немецкий производитель спортивных товаров и решил приобрести американскую Reebok в 2005 г. за 3,8 млрд. долл.

Таким образом, мы можем выделить следующие факторы успеха:



1) Наличие «политической воли» высшего руководства – 100%. Политику изменений осуществлял генеральный директор Луис-Дрейфус.

2) Экспертиза в управлении проектами – 100 %. Изменена система управления проектами: новая команда, перемещены производственные мощности, упор на маркетинг, отказ от розничных сетей, сбытовая сеть.

3) Согласованность ожиданий – 100%. Интересы и ожидания Луи совпадают с целями исполнителей – Штрассера, Мура и персонала.

4) Адекватность проводимых изменений корпоративной культуре компании – 100%. Р. Штрассер и П. Мур открыли для себя наследие Adidas и узнали, какие его элементы работают, а какие — нет, ключевые идеи и ценности из прошлого снова впитались в организационную.

5) Ясные цели, четкий план внедрения – 90%. Луи немедленно разработал антикризисную политику и приступил к её осуществлению, а Р. Штрассер и П. Мур выдвинули четкий план возрождения бренда Adidas.

6) Настроенность персонала компании на изменения – 85%. Сотрудники были в замешательстве относительно будущего, новаторская деятельность утратила слаженность, пострадали вид, качество продукции, падала прибыль, зарплата. Имелась реальная энергия изменений.

7) Раннее информирование и вовлечение сотрудников – 80%. В связи с

предыдущим пунктом, сотрудники были достаточно вовлечены в процесс изменений, так как были в этом заинтересованы.

8) Необходимость интеграции изменений и развития персонала – 75%. Требования к персоналу увеличились. Неквалифицированные сотрудники увольнялись, оставшиеся – повышали свою компетентность.

9) Экспертиза в предметной области – 60%. Сделка по слиянию повредила компании. Прибыль после реструктуризации сократилась в I квартале 2009 г. в 30 раз. Фактор был недостаточно учтен.

10) Обучение пользователей новым навыкам – 60%. Луи уделял недостаточное внимание обучению. Сотрудники увольнялись, а не проходили повышение квалификации. Фактор не был учтен полностью.

Следовательно, изменения в компании Adidas проводились с большой долей внимания к факторам, позволяющим успешно провести изменения. Однако самый важный фактор успеха «Раннее информирование, вовлечение сотрудников» не был в полной мере учтен в компании Adidas. К сожалению, началом изменений в компании стала неожиданная смерть Х. Дасслера. Именно это усложнило возможность раннего информирования персонала о грядущих изменениях.

Использованные источники:

1. Мильнер Б.З. Теория организации: Мильнер Б.З / М:ИНФРА-М, 2005
2. Официальный сайт ООО «AdidasGroup» [Электронный источник] URL: <http://www.adidas.com> (Дата доступа 12.09.2016)
3. Филонович С. Р. Использование моделей жизненного цикла в организационной диагностике [Электронный источник] URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/219/881/1216/06Filonovich.pdf> (Дата доступа 09.09.2016)

УДК 001.091

*Мокишанцев Л.В., к.филос.н.
доцент*

кафедра «Философии»

*Московский государственный технический университет
Россия, г. Москва*

КОНЕЦ ИДЕИ ПРОГРЕССА

Аннотация:

В статье рассматриваются идея прогресса. Она мыслилась просветителями как необратимый ход истории из тьмы неведения в царство разума. Однако в результате краха СССР постепенно произошла утрата веры в прогресс. Автор доказывает, что сегодня на смену идее прямолинейного исторического процесса вновь приходят представления о круговоротах и маятниках в истории.

Ключевые слова: история, прогресс, регресс, разум, модернизация, рост

Annotation:

The article deals with the idea of progress. It was thought as an irreversible course of history from the darkness of ignorance in the kingdom of reason. However, as a result of the collapse of the Soviet Union, gradually there was a loss of faith in the progress. The author argues that today the idea of a straight historical process replaces again by notions of circulations and the pendulum in history.

Keywords: history, progress, regress, intelligence, modernization, growth

Советский Союз был государством, построенным на идее прогресса. Прогресс есть направление поступательного развития, для которого характерен переход от низшего к высшему, от менее совершенного к более совершенному. О прогрессе можно говорить применительно как к системе в целом, так и к отдельным ее элементам и параметрам. Оно соотносительно понятию регресса – такому направлению развития, для которого характерны явления деградации, снижения уровня организации, сужение поля возможностей. Конечно, не русские революционеры первыми пришли к мысли о том, что человеческое общество можно улучшать осознанными усилиями. Истоки этой идеи можно обнаружить значительно раньше в древнегреческой философской традиции. Платон в «Законах» и Аристотель в «Политике» рассуждали о совершенствовании социально-политической организации, которая развивается от семьи и первобытной общины до греческого полиса (города-государства).

Интересно, что во многих культурах древности принято считать, что качество мира от времени ухудшается. Изначальный золотой век был самым лучшим, потом наступал серебряный, а потом бронзовый. В представлениях Древней Индии в каждую из четырех исторических эпох – от изначального «века чистоты» к нынешнему «веку раздора» – количество добра в мире уменьшалось на четверть.

Если считать, что мир когда-то в начале времен был создан всеведущим и всеблагим Богом, то естественно думать, что состояние творения под воздействием пораженного грехом человечества от эпохи к эпохе будет только ухудшаться. Да и самому человеку время не может принести ничего хорошего – от эпохи к эпохе он может только терять причастность божественному образу жизни.

Представления о политическом устройстве общества тоже оказывались весьма пессимистичными. Историки, конечно, замечали происходившие изменения, но изображали их не в форме движения по некоторой линии, а в виде циклов или движений маятника. Например, древнеримский историк Полибий считал, что историческое движение не происходит хаотически. Оно обусловлено действием соответствующих причин и упорядочено рамками круга. Он по-своему обосновал восходящее к предшественникам мыслителям (и прежде всего к Платону) учение о циклах развития государственности, начинающейся с после потопной дикости людей, проходящей определенные этапы и вновь возвращающейся к первоначальному состоянию социального хаоса. Полибий неоднократно возвращается к теме круговорота. Основные

ее положения изложены во «Всеобщей истории», в книге VI, специально посвященной вопросам государства и права. Так, резюмируя изложение эволюции форм правления, он ясно говорит о завершенности исторического круга: «Таков круговорот государственного общежития, таков порядок природы, согласно которому формы правления меняются, переходят одна в другую и снова возвращаются» [1].

Только в эпоху Просвещения, с появлением представления о разумном общественном договоре, эти взгляды стали уходить в прошлое. В глазах людей время стало превращаться из врага в друга. На протяжении всего развития Просвещения в центре рассуждений его идеологов находилось понятие «разум». Разум, в представлении просветителей, дает человеку понимание как общественного устройства, так и самого себя. И то и другое можно изменить к лучшему, можно усовершенствовать. Таким образом обосновывалась идея прогресса, который мыслился как необратимый ход истории из тьмы неведения в царство разума

Философы заговорили о том, что с течением времени нравы смягчаются, человеческий разум просвещается, а торговля и политика сближают, а не разъединяют людей. Появилась идея о том, что человечество потенциально является единым целым и у него есть общие знания и общие ценности. Ко времени Французской революции взгляды на исторический прогресс становятся примерно такими, какими мы их застали в XX веке. Например, Жан Антуан Кондорсе в памфлете «Эскиз исторической картины прогресса человеческого разума» (1793) в истории человечества различал десять последовательно сменяющих одна другую эпох, в целом составляющих этапы прогрессивного развития человечества. В основе этого развития лежит прогресс разума, который реализуется в развитии научных знаний, технических достижениях, хозяйстве, политических режимах. Прогресс разума осуществляется в борьбе с различными заблуждениями, абстракциями и суевериями.

Прорывы в развитии науки XVII–XVIII веков не оставили у мыслителей Просвещения сомнений в том, что на человеческие отношения можно распространить научный подход и это будет началом движения к светлой цели. Новизна этого отношения к будущему состояла не просто в осознанной необходимости двигаться вперед, но и в том, что роль человека виделась теперь созидательной. У истории появилась перспектива, обещавшая людям качественное улучшение жизни. Само это качество стали связывать со свободой. Гегель утверждал, что Всемирная история есть прогресс в сознании свободы.

Карл Маркс, развивая идеи просветителей и Гегеля, сформулировал представления, которые стали основой для более радикальной революции, чем французская. Он считал, что на пути прогресса стояли неблагоприятные для человека труда общественные отношения: собственники-эксплуататоры присваивали себе большую часть результатов труда. Все общества в этой картине мира самой своей природой были устремлены к идеальной

общественной формации, в которой несправедливые общественные отношения должны быть силой упразднены, производство сосредоточено в руках объединений трудящихся, а классовые различия навсегда сняты.

Русские революционеры горячо приняли эти идеи, а трагедия Первой мировой войны и крах самодержавия открыли им окно невиданных возможностей. Россия провозгласила строительство идеального государства своей политической целью. В новой советской картине мира все страны отличались друг от друга только положением на карте общего движения к горизонту будущего, называемому «коммунизм». Одни были от него дальше, другие к нему ближе. СССР естественно ставил себя во главе общемирового движения к единой цели. А жители страны, с точки зрения власти, отличались друг от друга только степенью увлеченности неумолимым ходом истории. Некоторые бежали к горизонту сами, а некоторых приходилось тащить силой.

История XX века завертелась вокруг попыток других центров силы противопоставить что-то коммунистическому проекту. После краха «ответного тоталитаризма» – фашистских государств первой половины века – пришло время идеологии модернизации. Западные страны и Советский Союз вступили в конкуренцию за право быть идеалом для стран третьего мира.

Глядя из сегодняшнего дня, у интернационалистов левого и правого толка можно обнаружить немало общего. И советские, и американские эксперты по развитию с пиететом относились к высоким технологиям и к трансформации образа жизни, которую они несли подшефным обществам. Главное же сходство заключалось в склонности распространять свое видение развития на другие культуры, часто совсем далекие от их покровителей. Выбранная во второй половине XX века стратегия развития советской империи оказалась альтернативной, но не противоположной западному пути.

СССР и США наперегонки призывали своих последователей двигать «время вперед», и вторые вроде бы выиграли это соревнование. Но парадоксальным последствием «века развития» стала постепенная утрата веры в прогресс. Поражение потерпела, кажется, не одна из армий, участвовавших в войне между коммунистической и капиталистической идеологиями, а обе. Каждая из сторон поднимала на флаг идеальную перспективу будущего. Все линии на этих изображениях сходились в одной точке как и полагается в перспективном изображении. Но в результате краха СССР – а также и потому, каким был СССР, – утратила силу не столько одна из идеологий развития, сколько сама перспектива как изобразительный прием.

Конфликты, заложенные процессами развития XX века, выходят на поверхность сегодня. Кругообороты и маятники на сегодняшний день вызывают больше доверия, чем перспектива. То, что сейчас находится в кризисе, начиналось с представлений об общих для всех людей знаниях и общих ценностях, с убежденности в том, что торговля и политика сближают,

а не разъединяют людей. Для многих сегодня эти вещи перестали быть аксиомами. Сознание, воспитанное линейным идеологическим мышлением, утрачено. Древнее представление об истории как о вечном регрессе вряд ли вернется, но и светлой цели, вдохновляющей на путь, не видно. Тревожно становится за саму идею прямолинейного исторического процесса.

Использованные источники:

1. Полибий. Всеобщая история. Москва, Олма-Пресс Инвест, 2004. С. 150

УДК 339.13

*Молчанов В.С.
студент бакалавр 4 курса
«Институт управления»
Белгородский Государственный Национальный
Исследовательский Университет
Россия, г. Белгород*

**ВНЕДРЕНИЕ НОВОГО ПРОДУКТА ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНОК
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

В данной статье автор рассказывает о процессе внедрения и необходимости нового продукта предприятия на рынок (отрасль). Рассматриваются основные категории продуктов (товара), характеризующие его как усовершенствованный или «ноу-хау». Выделены основные этапы разработки стратегии внедрения продукта.

***Ключевые слова:** внедрение нового продукта, потребительские предпочтения, категории, этапы внедрения*

*Molchanov V. S.
baccalaureate student
4 course, "Institute of management"
Belgorod State National
Research University
Russia, Belgorod*

**THE INTRODUCTION OF A NEW PRODUCT ON THE MARKET
OF THE ENGINEERING INDUSTRY**

In this article, the author talks about the process of implementation and the need for a new product to the market (industry). Discusses the main categories of products (goods), characterizing it as an advanced or "know-how". The basic stages of the development of the implementation strategy of the product.

***Keywords:** new product introduction, consumer preferences, categories, stages of implementation*

Развитие собственного бизнеса и снижение угрозы импортозамещения является одной из главных задач любой фирмы. В современных политико-экономических условиях страны, для максимизации своей прибыли и поддержания своей конкурентной позиции, компании должны

руководствоваться оптимальными маркетинговыми стратегиями. Одной из таких стратегией является внедрение нового продукта на рынок.

Для удовлетворения постоянно растущих потребительских потребностей, предприятие или фирма не может постоянно полагаться на текущий товарный ассортимент, т.к. конкуренты могут привлекать всё больше потенциальных потребителей за счёт большего ассортимента или совершенного продукта. Внедрение нового продукта – проведение пробных продаж, результатом которых может являться расширение рыночного охвата, расширением потребительского сегмента и повышения экономической эффективности деятельности предприятия.

Процесс реализации стратегии внедрения нового продукта включает в себя множество этапов, которые заключаются в принятии различных управленческих решений (обоснование необходимости внедрения нового продукта на рынок), планирование затрат (определение необходимого количества ресурсов) и т.п. Перед разработкой данной стратегии (в целом перед выходом) необходимо произвести продукт, основываясь на потребительских предпочтениях. Потребительские предпочтения – совокупность тех свойств, характеристик продукта, ради которых потребители готовы приобрести продукт. Внедрения и продвижения продукта на отраслевой рынок основывается на разработке комплекса маркетинговых мероприятий по анализу существующих товарных конкурентов, стратегию продвижения, маркетинговую программу, маркетинговый бюджет и т.п.

Несмотря на ряд трудностей, с которыми сталкивается компания при выведении нового товара на рынок, результат его успешного внедрения и продвижения является способом получения дополнительной прибыли от реализации данного товара, однако, это сопровождается рядом возможных рисков (снижение ожидаемого спроса на продукцию, появление дешёвых субститутов).

При разработке данной стратегии, фирме следует определить – «Этот продукт будет новым или старым, но модернизированным?». Т.е. фирма может, как укрепить своё конкурентное положение на имеющихся рынках – выпустив модернизированную версию уже существующего продукта, так и выпустить совершенно новый товар, для выхода на новые сегменты рынка – присущи новые свойства и характеристики, не имеющий аналогов.

Выделяют некоторые основные категории, соблюдение которых характеризует продукт как новый, не имеющий аналогов на рынке. К таким категориям относят:

- Ориентированность на удовлетворение нового потенциального потребителя;
- Соответствие и удовлетворение условий новых сегментов рынка или новых рынков;
- Является не новым для прежних рынков, но новым или усовершенствованным товаром для текущего рынка.

Процесс реализации стратегии выведения нового товара на рынок можно представить поэтапно, в качестве комплекса маркетинговых мероприятий следующим образом:

Этап первый заключается в формировании концепции представления нового товара на рынке. На данном этапе осуществляется определение того, что надо потребителю и как это будет приносить предприятию коммерческую выгоду. Разработка идеи начинается с групповых обсуждений среди членов руководства «метод мозгового штурма» или фокус группы, в результате которого формируется портфель идей. В конце данного этапа производится отбор наиболее «продуктивных» и выгодных идей по продвижению будущего продукта из имеющегося портфеля и их детальное обсуждение.

Вторым этапом является проведение маркетинговых исследований рынка. В рамках данного этапа осуществляются следующие мероприятия:

- поиск доступных рыночных сегментов,
- поиск доступных и не занятых рыночных ниш
- определение потребительского сегмента

При проведении исследования рынка и определении целевой аудитории стоит акцентировать своё внимание не только на национальных рынках, а также на опыт внедрения новой продукции на зарубежных рынках [1].

Позиционирование продукции – третий шаг на пути к внедрению нового продукта на рынок. Данный этап заключается в определении ключевых качеств и свойств продукта, которые оправдают потребительские ожидания. Например: ООО «Белэнергомаш - БЗЭМ» выводит на рынок новый продукт «ТБО – труба большого диаметра из нержавеющей марки стали повышенной степени износостойкости для АЭС». Средний срок эксплуатации трубы из обычной стали – 30 лет. Срок эксплуатации трубы из нержавеющей стали превосходит стандартные параметры. В данном случае получается УТП (уникальное торговое предложение) ООО «Белэнергомаш - БЗЭМ» для АЭС. Потребительский акцент сделан на повышении качества продукта и увеличение сроков его службы [2].

Четвёртым этапом является анализ предприятий или фирм конкурентов. В процессе продвижения на рынок нового продукта, необходимо изучить его конкурентную структуру. Т.е. необходимо узнать, какие компании конкурируют на данном рынке товара, ассортимент их продукции, ценовую политику, УТП, их потенциальных потребителей. Исходя из полученной информации акцентировать потребительское внимание преимуществе своего товара по сравнению с товаром конкурентов.

Пятым этапом является составления прогноза продаж. Прогноз продаж необходим предприятию для определения необходимой нормы производства данного товара для избегания его профицита или дефицита. Прогноз продаж составляется на основе полученной информации в ходе проведения анализа рынка. Для составления прогноза продаж может послужить следующая

информация:

- Опрос (анкетирование) целевой аудитории;
- Маркетинговых исследований продаж аналогичных товаров;
- Определение тенденций рынка, НТП;
- Влияние таких факторов, как сезонность, политическая обстановка, инфляция и т.п.

Прогноз продаж способствует правильной планировке необходимых мероприятий для достижения необходимых результатов [3].

Шестым этапом является разработка маркетингового плана по продвижению продукции. Именно на данном этапе выбираются необходимые инструменты для продвижения продукции, такие как :

- Контекстная реклама на сайте;
- Партизанский маркетинг (бюджетный маркетинг);
- Сарафанное радио;
- Прямые продажи;
- Участие международных, национальных и региональных ярмарках и выставках, где имеется возможность представлять свой продукт;
- Реклама на TV и т.п.

В рамках данного этапа необходимо составить смету затрат на «рекламу». Правильное определение инструментов продвижения и планирование рекламного бюджет или сметы затрат существенно скажутся на объёме привлечения нужной аудитории и на эффективность маркетинговых мероприятий в целом.

Заключительным этапом в процессе внедрения на рынок является проверка нового продукта на степень удовлетворённости потребительских предпочтений. После первых покупок товара, с помощью применения инструментов обратной связи, будет определена степень оправданности ожидания предприятия на спрос продукта, степень удовлетворённости потребителя и его дальнейшее желание сотрудничать с данным предприятием.

При выявлении каких-либо проблем по итогам обратной связи, можно внести коррективы в стратегию продвижения для дальнейшего роста её эффективности.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что внедрение нового товара на рынок является основным атрибутом поддержания коммерческой эффективности фирмы. За счёт регулярного совершенствования своей продукции, расширения номенклатуры и ассортимента, правильной маркетинговой политики и стратегии продвижения, предприятие способно стабильно удерживаться на своей позиции среди конкурентов и открывать для себя новые рыночные возможности.

При выборе продукта и разработке стратегии внедрения, следует учитывать требования отрасли (отраслевые стандарты); конкурентные особенности или чем новый продукт нашей фирмы отличается от продукта

конкурента.

Использованные источники:

1. Выведение нового товара на рынок. Основные этапы//[Электронный ресурс]// <http://moluch.ru/archive/78/13724/>
2. ООО «Белэнергомаш - БЗЭМ»//Номенклатура//[Электронный ресурс]// <http://www.energomash.ru/products/truby-i-truboprovody/truby-sobstvennogo-proizvodstva.html>
3. Прогноз продаж//[Электронный ресурс]// <http://www.business.ru/article/724-qqq-16-m7-04-07-2016-kak-sprognozirovat-prodaji-naibolee-prostymi-metodami>

УДК 339.13

*Молчанов В.С.
студент бакалавр 4 курса
«Институт управления»
Белгородский Государственный Национальный
Исследовательский Университет
Россия, г. Белгород*

РОЛЬ УПАКОВКИ ТОВАРА В МАРКЕТИНГЕ

В данной статье автор подчёркивает важность грамотного формирования упаковки товара и её влияние на потребительский выбор. Рассматриваются основные принципы предпродажного взаимодействия и конечного влияния упаковки на потребительский выбор, а также ряд факторы, которые учитываются при разработке упаковки.

Ключевые слова: *упаковка, роль упаковки, факторы, коммуникации*

*Molchanov V. S.
baccalaureate student
4 course, "Institute of management"
Belgorod State National
Research University
Russia, Belgorod*

THE ROLE OF PRODUCT PACKAGING IN MARKETING

In this article, the author emphasizes the importance of proper formation of product packaging and its impact on consumer choice. Examines the basic principles of pre-sale interaction and end the influence of packaging on consumer choice, as well as a number of factors that are taken into account when designing packaging.

Key words: *packaging, role of packaging, factors, communication*

Упаковка в маркетинге является вторым по важности элементом, оказывающим влияние на решение потенциальных потребителей о покупке. Е роль при оценке товара очень велика, так как покупатель обращает внимание сначала на то, в чём презентуется товар т.е. её роль в обеспечение маркетинговых коммуникаций бренда с потребителем. Отсюда и

складывается первое впечатление покупателя о качестве товара.

По определению Ф. Котлера, упаковка этоместилище (хранилище) товара, оформленное надлежащим образом для акцентирования или подогрева внимания покупателей. Для повышения интереса покупателя к товару, предприниматели «производители» предпринимают различные меры. Одной из таких является разработка уникального дизайна упаковки товара. Важнейшей чертой упаковки является то, что она помогает подчеркнуть идентичность и «вес» бренда и донести это непосредственно до потребителя на подсознательном, эмоциональном уровне. Упаковка способна подчеркнуть или дополнить форму товара таким образом, чтобы вызывать эмоции роскоши, качества или вместе формировать логотип компании и т.п.

Говоря о функциональном предназначении упаковки можно выделять множество её функции, от защиты физической целостности бренда, до подтверждения его юридической подлинности.

При взаимодействии с потребителем, упаковка играет следующие роли:

- Пред покупкой - важнейшим атрибутом является презентабельность товара «упаковки» т.е. состояние и соответствие упаковки потребительскому ожиданию (особенно касается товаров роскоши). Оно пробуждает у потенциального покупателя понятие о существовании товара, вызывает интерес к нему и положительно настраивает на его приобретение. И таким образом склоняет покупателя к принятию окончательного решения об осуществлении сделки. Упаковка в данном случае играет наиважнейшую роль, поскольку покупатель отождествляет изделие, увиденное на рекламе, исключительно по его упаковке, т.е. позволяет провести визуальную идентификацию товара еще задолго до того, как покупатель увидит его на прилавке.

- В процессе совершения покупки - упаковка берет на себя роль «продавца». Она, прежде всего, должна привлекать к себе внимание, содержать полную информацию о товаре пробуждать интерес к новым потребностям. Однако самое главное при этом – она не должна обмануть ожиданий покупателя. Упаковка должна создавать у покупателя положительный имидж товара [1].

- После покупки упаковка может служить подтверждением правильности сделанного выбора (к сожалению, иногда бывает и наоборот). Покупатель должен быть полностью удовлетворен уровнем и качеством приобретенного товара. Упаковка должна найти «свое место» у покупателя, быть удобной во вторичном использовании или утилизации, являться предметом украшения и т.п. Всё сводится к тому, чтобы грамотно сделанная упаковка надолго оставила положительные впечатления и эмоции о товаре.

Примером креативного творения упаковки является энергетический напиток, бутылка которого (упаковка) выполнена в виде лампочки (см. рисунок 1).



Рисунок 1 Упаковка энергетического напитка.

Упаковка товара является элементом коммуникаций товара с потребителем, от визуального вида (нестандартная прозрачная упаковка, дополняющая товар), до наличия подробной информации о товаре.

При разработке решения о создании упаковки, фирма или компания учитывает ряд следующих факторов:

- Необходимость в самой упаковке для товара;
- Вид товара и сроки его хранения;
- Дизайн упаковки (выделение оригинальности и индивидуальности):
 - Соответствие цветовой гамме продукта;
 - Презентабельность упаковки и её влияние на потребительские предпочтения;
 - Функциональность;
 - Сочетание упаковки с продуктом;
 - Степень узнаваемости бренда через упаковку;
 - Читабельность описания товара и т.п [2].

В данном случае мы сталкиваемся с планированием. Задача менеджеров состоит в том, что бы разработать упаковку, которая подчёркивает как образ самой компании, так и образ бренда. При этом должно учитываться сам будущий образ, который сложится у покупателей о товаре и фирме в целом.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что наряду с самим товаром, упаковка является важнейшим элементом маркетинга. Она играет огромную коммуникативную роль и значительно облегчает продвижение товара: она помогает “позиционировать” товар, облегчает узнавание товара как бренда, помогает подчеркнуть его отличительные особенности.

Использованные источники:

1. Дизайн упаковки//[Электронный ресурс]// <http://marketopedia.ru/233-dizajn-upakovki-tovara.html>]

2. Сущность упаковки в маркетинге//[Электронный ресурс]//
<http://www.studfiles.ru/preview/5622921/page:23/>.

УДК 339.13

*Молчанов В.С.
студент бакалавр 4 курса
«Институт управления»
Белгородский Государственный Национальный
Исследовательский Университет
Авилова Ж.Н, к.социол.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Белгород*

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В данной статье автор подчёркивает важность эффективного управления маркетинговыми процессами на предприятии, которое способствует развитию его конкурентных преимуществ. Рассматриваются основные этапы, на которых базируется процесс управления маркетингом в целом. На примере ООО «Белэнергомаш - БЗЭМ» выявлены основные проблемы процесса управления маркетингом и предложены соответствующие рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: маркетинг, функции маркетинга, целью маркетинговой деятельности, этапы процесса управления маркетингом.

*Molchanov V. S.
baccalaureate student
4 course, "Institute of management"
Belgorod State National
Research University
Russia, Belgorod*

STUDY OF THE PROCESSES OF MARKETING MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

In this article the author emphasizes the importance of effective management of marketing processes in the enterprise, which promotes the development of its competitive advantages. The basic steps underlying the process of marketing management in General. On the example of "Belenergomash - BZEM" the basic problems of the process of marketing management and proposed appropriate recommendations for their elimination.

Key words: marketing, marketing functions, target marketing activities, the stages of the process of marketing management.

Маркетинг - одно из главных направлений деятельности, способствующее развитию компании и экономике в целом. Как сам маркетинг, так и совокупность его процессов, протекающих в рамках

компании, является необходимым атрибутом для поддержания деятельности предприятия и его конкурентного превосходства.

Одной из важных функций маркетинга, реализующейся в компаниях является поиск и выявление, как существующих потребностей потребителя, так и потенциально скрытых потребностей. Благодаря этому, компания может подстраиваться под обнаруженные потребности (наладить производство нового товара) или вовремя отреагировать на желания потенциальных потребителей.

Необходимость маркетинга в организациях также выражается в постоянной оценке внешней и внутренней среды организации, анализа конкурентных преимуществ, поиском информации об актуальных проектах конкурентов, сегментации рынка (отрасли) предприятия и т.п. Следовательно, можно определять маркетинг, как поиск актуальной информации и последующее её использование с целью увеличить эффективность продвижения продукта компании.

Актуальность обусловлена тем, что некоторые компании зачастую пренебрегают тщательной организацией маркетингового процесса. Все простои, информационные задержки, искажения - итог нерациональной организации рабочих мест маркетологов, сверхнагрузкой специалистов лишней работой, использованием устаревшего оборудования. Все эти факторы сказываются на психологическом состоянии сотрудников и в конечном итоге снижению эффективности деятельности маркетинговой службы.

Главной целью маркетинговой деятельности является активизация и поддержание спроса на тот или иной товар, обещая наивысшую ценность данного товара для потребителя. При этом маркетинг направлен на изучение и удовлетворение постоянно меняющихся запросов потребителей.

Всё вышеперечисленное перерастает в процесс управления маркетингом на предприятии, а это процесс, включающий в себя планирование и проведение мероприятий определённого характера, направленный на поддержание выгодных отношений с потребителем и достижение плановых показателей предприятия [3].

Процесс управления маркетингом базируется на 4 основных этапах:

- Анализ потенциала рынков;
- Выбор целевых рынков;
- Разработка комплекса маркетинга;
- Реализация и контроль маркетинговых мероприятий.

Этап анализа рыночного потенциала, включает определение для предприятия ёмкость и своей доли на товарном рынке. В данном случае предприятие определяет наиболее выгодную «точку» рынка и анализирует её окружение (потребители и конкуренты).

Следующий этап – выбор целевых рынков. Перед руководством встаёт вопрос: «Совместимы ли рыночные возможности с потенциалом фирмы?».

После определения оптимального рынка, предприятие или фирма для оценки его размера анализирует весь товар на данном рынке. Последним звеном данного этапа выступает сегментация рынка. Здесь выявляются множество групп потребителей, каждая из которых имеет своё поведение (реакция на тот или иной товар), определённые потребности и нужды.

Третьим этапом в управлении маркетингом является разработка комплекса маркетинга, который состоит из следующей совокупности элементов:

- Продукт – товар или услуга, предлагаемые на целевом рынке;
- Место – применение всевозможных методов и способов продвижения продукции (прямые продажи или привлечение торговых посредников);
- Продвижение – область маркетинга, именуемая себя стимулированием сбыта. Основная задача этой области заключается в правильной подаче товара или услуги потребителю, с целью заключения сделки (получения прибыли). Основными элементами продвижения могут послужить системы скидок, уникальное торговое предложение «УТП» и т.п. [4];
- Цена – это совокупность затрат, понесённых при производстве товара или оказания услуги. Предприятие на данном этапе разрабатывает ценовую политику оптимальную как для потребителей, так и для самого производителя [5].

Конечный этап процесса управления маркетингом сводится к реализации и контролю маркетинговых мероприятий. Основной задачей здесь является контроль исполнения плановых показателей, контроль за исполнением стратегических планов организации.

Рассмотрим проблемы процесса управления маркетингом на примере ООО «Белэнергомаш - БЗЭМ». Гипотеза исследования заключается в том, что причинами недостаточного или полного отсутствия обновления маркетинговой информации могут являться:

- низкая степень замотивированности работника;
- нерациональная организация работы и распределение нагрузки специалистов областей маркетинга;
- устаревшее техническое оснащение.

Для анализа выявленных проблем будут использоваться следующие методы:

- метод «дерево проблем» - заключается в рассмотрении проблемы как элемента, в состав которого входят множество подпроблем [1];
- метод «приоритета проблем» - на основе этого метода формируется бальная оценка проблем по различным показателям. Чем выше балльный результат проблемы, тем выше уровень её приоритетности [2].

Инструментарием в данном случае, применительно к следующим проблемам: низкая степень замотивированности работника; нерациональная

организация работы и распределение нагрузки специалистов областей маркетинга; устаревшее техническое оснащение, можно являться следующей таблицей.

Таблица 1

Вариант формы использования экспертного метода балльных оценок для отбора приоритетных проблем системы управления (диапазон оценки 0-10 баллов).

Название проблемы управления	Важность проблемы	Наличие взаимосвязи с другими проблемами	Неотложность проблемы	Тенденция развития	Σ баллов
Низкая степень замотивированности персонала	3	10	5	8 (со временем возрастает)	26
Нерациональная организация работы и распределение нагрузки специалистов областей маркетинга	10	10	7	8 (возрастает)	35
Устаревшее техническое оснащение	7	10	7	9 (активное развитие проблемы)	33

На основе анализа, можно сделать вывод о том, что все проблемы напрямую взаимосвязаны друг с другом (в рамках одного отдела). Нерациональная организация труда отдела является самой важной проблемой, однако другие проблемы (устаревание технического оснащения и снижение мотивации) могут, как способствовать нерациональной организации труда, так и стать некоторыми из нескольких причин этой проблемы.

Таким образом, на наш взгляд, наиболее важной проблемой является нерациональная организация работы и распределение нагрузки специалистов областей маркетинга.

На основе метода «дерево проблем» будет разделена главная проблема маркетингового процесса, для выявления основных её составляющих (см. рисунок 2).

Метод «Дерева проблем»



Рис 1. - Причины нерациональной организации специалистов

В ходе проведения анализа и выявления возможных проблем организации процессов управления маркетингом ООО «Белэнергомаш - БЗЭМ», в качестве ключевых решений предложены следующие мероприятия:

- Повышение уровня технического оснащения. Данная рекомендация включает выделение средств из бюджета предприятия на обновление его технологического актива (вычислительная техника, специализированные программы и т.п.);
- Профессиональная переподготовка специалистов. Включает: обучение техники формированию поискового запроса информации в браузере; решению практически-сформированных кейсов, для повышения ориентации и расширения представлений о маркетинге; обновление теоретических знаний; обучение landing page – одностраничные продающие сайты; семинары речевого мастерства – обучение правильно и грамотно излагать свои мысли и т.п.;
- Организация маркетинговой службы методом «своего места». Данный метод заключается в том, чтобы дать сотруднику максимальный набор маркетинговых инструментов (от специализированных программ, оборудования, до продающих телефонных скриптов и т.п.) для раскрытия максимально-возможного продуктивного потенциала этого сотрудника;
- Максимальное сужение каналов передачи информации, для минимизации её искажения «принцип единоначалия».

Все вышеперечисленные рекомендации направлены на достижение

максимальной отдачи от маркетинговой службы ООО «Белэнергомаш - БЗЭМ». Психологически, ресурсоёмкое оборудование и дружеская обстановка рабочего коллектива на подсознательном уровне способствует повышению продуктивности сотрудника, желание работать и производить впечатление на своего руководителя.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что маркетинг необходим при эффективном выполнении поставленных задач фирмы. Грамотное планирование в сочетании с тщательным анализом потенциальных рынков, потребителей, конкурентов и т.п. способствуют как эффективному развитию фирмы, её конкурентных преимуществ, так и лояльному отношению потребителей к данной фирме и её предложению.

Использованные источники:

1. Диагностика и идентификация проблем // [Электронный ресурс] // http://studme.org/31874/menedzhment/diagnostika_identifikatsiya_problem
2. Диагностика и идентификация проблем // Приоритет проблем// [Электронный ресурс] // http://studme.org/31874/menedzhment/diagnostika_identifikatsiya_problem
3. Маркетинг. Процесс управления // [Электронный ресурс]//http://www.aup.ru/books/m168/2_1.htm
4. Продвижение//маркетинг// [Электронный ресурс]// <http://marketing.academic.ru/102/ПРОДВИЖЕНИЕ>
5. Филипп Котлер. Основы маркетинга // [Электронный ресурс]//<http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5091/5093>

УДК 339.13

Молчанов В.С.

студент бакалавр 4 курса

«Институт управления»

Белгородский Государственный Национальный

Исследовательский Университет

Тхорилов Б.А., к.социол.н.

научный руководитель, заведующий кафедрой менеджмента

и маркетинга, доцент

Россия, г. Белгород

ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

В данной статье автор рассказывает о партизанском маркетинге, как об одном из видов малозатратных мероприятий для привлечения потенциальных клиентов. Партизанский маркетинг является хорошим решением при значительном бюджетном и ограничении или финансовых трудностях компании. Выделяются отличительные особенности партизанского маркетинга от традиционных методов продвижения (маркетинга). Приводятся основные способы применения данного способа продвижения применительно к сфере здравоохранения. Результатом является опрос респондентов о необходимости и эффективности

применения методов партизанского маркетинга в здравоохранении.

Ключевые слова: партизанский маркетинг, отличия партизанского маркетинга, методы партизанского маркетинга, исследование.

Molchanov V. S.
baccalaureate student
4 course, "Institute of management"
Belgorod State National
Research University
Russia, Belgorod

Supervisor: head of the Department of management and marketing,
candidate of sociological Sciences, associate Professor,
Tkhorikov Boris Alexandrovich

GUERRILLA MARKETING IN HEALTH CARE

In this article, the author talks about guerrilla marketing, as one of the types of low-cost measures to attract potential clients. Guerrilla marketing is a good solution with significant budget and limitation or financial difficulties of the company. Stand out distinctive features of guerrilla marketing from traditional promotion and marketing methods (marketing). The principal applications of this method of promotion with regard to health care. The result is a survey of respondents on the necessity and efficiency of application of methods of guerrilla marketing in health care.

Keywords: guerrilla marketing, the differences between guerrilla marketing, guerilla marketing, research.

В условиях сокращения маркетинговых бюджетов в условиях экономического кризиса и перманентного желания маркетологов вызвать ажиотаж, который создаст информационный повод для обсуждения в СМИ, организации при продвижении своего продукта или услуги зачастую прибегают к использованию методов партизанского маркетинга или «малобюджетного маркетинга».

Партизанский маркетинг представляет собой совокупность мероприятий по продвижению продукции, которые имеют ряд существенных отличий от традиционных методов маркетинга [3].

Основные отличия партизанского маркетинга от обычного маркетинга:

- Креативность идей (нестандартный подход может вызвать значительный резонанс в обществе);
- Малобюджетность (мероприятия осуществляются с минимальными затратами, могут быть бюджетными);
- Развитие партнёрских отношений;
- Ориентация на большую аудиторию, следовательно копирование конкурентами этой идей не произведёт впечатления на потребителя;
- Отсутствие жёстких морально-этических ограничений [4].

С учетом относительной «дешевизны» партизанский маркетинг начинает приобретать популярность и в экономических сферах, традиционно придерживающихся консервативных методов взаимодействия с потребителями, например, в сферу здравоохранения.

Наиболее распространенными методами партизанского маркетинга в здравоохранении в настоящее время являются:

- Создание и продвижение группы или страницы вашей клиники в социальных сетях;
- Представительский выезд на сельские, городские мероприятия с целью произвести благоприятное впечатление на людей (орг. пунктов медицинской помощи);
- Размещение статей, информации о клинике в местную газету (красное знамя). Данное действие ориентированно на аудиторию «пожилых», в связи с низкой степенью использования социальных сетей;
- Системы скидок ветеранам «ВОВ» и детям младшего возраста (6-10 лет);
- Трафареты из разного материала с вырезками из слов в качестве указателя пути или названия клиники [2].
- Мини экраны с прокруткой фильмов и т.п. на уровне глаз пациента, находящегося в стоматологическом кресле.
- Таблички на дверях, содержащие полезную информацию, например название сайта.
- Комнаты ожидания для клиентов (журналы с хорошим количеством иллюстраций, приятная музыка);
- Вежливость и забота к клиентам;
- Размещение тематического, нестандартного граффити (например, если стоматология, создание образа «здоровой, благоприятной атмосферы»), позволяющей её выделяться из «серого массива»;
- Контекстная реклама на потолке стоматологических клиник и т.д [5].

Переход для связи между этими методами и необходимостью проведения исследования. Например, указать что нет подтвержденных данных эффективности и т.п.

В результате проведенного исследования, методом анкетирования было опрошено 510 респондентов в возрастной категории от 18 до 60 лет по отношению к применению методов партизанского маркетинга в медицинской сфере.

Среди опрошенных присутствовали респонденты разного статуса (см. диаграмма 1 - состав респондентов)

Состав респондентов



Диаграмма 1 - Состав респондентов

В первом пункте перед респондентами была поставлена задача оценить необходимость рекламы медицинских услуг в различных источниках (социальные сети, телевидение и т.п.). Большинство опрошенных относятся нейтрально к такой рекламе (52,9%) и относят её ко всей остальной рекламе. Вторая часть опрошенных (31,4%) относится положительно, так как они считают, что реклама информирует о новых возможностях современной медицины и в целом несёт полезную информацию. Около 9 % респондентов прореагировали отрицательно, считая, что реклама медицинских услуг может спровоцировать неправильное самолечение.

Таким образом, в результате анализа первого блока анкеты, мы можем с уверенностью сказать, что реклама медицинских учреждений является не столь эффективной в том случае, когда она не несёт в себе информацию о новых возможностях «медицины», спектрах услуг и т.п. В противном случае она сливается с огромным «клубком» всеобщей рекламы.

Во втором и третьем пунктах оценивалось мнение респондентов на счёт эффективности весёлой и неожиданной «нестандартной» рекламы медицинских услуг. В среднем 38% опрошенных ответили положительно, однако по их мнению данная реклама расценивается как любая другая «весёлая» реклама. В данном случае эффективность данной рекламы, по мнению 44% опрошенных респондентов практически равна нулю, так как в большинстве своём потребитель консервативен к медицине и считает, что реклама медицинских услуг должна быть с уклоном на «серьёзное отношение к здоровью». Однако некоторых опрошенных (18%), нестандартная реклама медицинских услуг заинтересовала-бы в покупке.

В данном случае мнение респондентов сводится к тому, что реклама медицинских услуг должна носить в большей степени консервативный характер, т.к. люди, в большинстве привыкли к шаблонным рекламным объявлениям или презентациям, отрицая всяческое выражение «весёлой» рекламы. Однако, применение нестандартных элементов в рекламе в разумном соотношении, позволит заинтересовать и привлечь новый

контингент потребителей.

В третьем пункте респондентам необходимо было определить наиболее эффективную тематику рекламы. По мнению большинства респондентов (50 %) реклама медицинских услуг может быть не обязательно официальной, но должна быть также информативной и правдивой. Но 24 % респондентов всё же придерживаются официальности и доверяют только проверенным «годами».

По итогам анализа третьего пункта анкеты, можно сделать вывод о том, что реклама медицинских услуг не обязательно должна носить официальный характер (реклама на телевидении и т.п.), однако, при этом можно потерять дополнительный контингент потребителей, для которых «официальность» выступает главным критерием качества при выборе медицинского учреждения.

Формируя общий вывод по опросу, можно сказать, что применение методов партизанского маркетинга в рекламе медицинских услуг является не столь эффективным способом продвижения. Большинство респондентов придерживаются «консервативного» подхода к рекламе. По их мнению, реклама медицинских услуг должна быть содержательной и официальной, т.к. это повышает их доверие к поставщику услуг и уверенность в том, что они доверяют своё здоровье в «надёжные руки». Партизанский маркетинг находит применение в большинстве областей. Однако необходимо определить именно ту область, где «официальность» рекламы не является одним из ключевых критериев выбора учреждения для потребителей. В партизанском маркетинге нет рамок, можно использовать различные методы и делать это так, как этого не делают конкуренты. Произведя огромный фурор можно добиться успехов, затратив при этом минимальные вложения или вообще не затратив ни копейки.

Исходя из всего выше сказанного, можно сделать вывод о том, что применение партизанского (малобюджетного) маркетинга в медицинской отрасли является малоэффективным средством продвижения. Это обусловлено тем, что большинство людей практически не доверяют неофициальным источникам информации о медицинских учреждениях. Их мнения склоняются к тому, что: «Проблема со здоровьем – всегда серьёзная проблема», которая требует профессионального подхода к лечению в проверенных медицинских учреждениях, информация о которых получена из официальных источников. «Если у предприятия есть деньги на качественную рекламу в официальных СМИ, TV, следовательно оно в состоянии содержать профессиональных специалистов в области медицины».

Использованные источники:

1. Есть ли в русской фарме место креативу?//статья // [Электронный ресурс]// <http://m.sostav.ru/app/article/24466>
2. Мастерская партизанского маркетинга// [Электронный ресурс]// <http://www.m-pm.ru/2010/03/27/тень-рекламирует-онкологический-цен/>

3. Особенности партизанского маркетинга // [Электронный ресурс] // <http://www.advertiser-school.ru/advertising-theory/partizanskii-marketing.html>
4. Понятие и виды партизанского маркетинга // [Электронный ресурс] // <http://memosales.ru/partizanim/moshhnyj-effekt-nestandardnoj-reklamy>
5. Примеры партизанского маркетинга // [Электронный ресурс] // <http://www.biznes-vkontakte.ru/pro-biznes/71385815/21>

УДК 331

*Морозова Г.В.
студент 2 курса
факультет управления
Ульяновский государственный университет
Россия, г. Ульяновск*

ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОТИВОРЕЧИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Аннотация: В статье говорится о понятии корпоративной социальной ответственности. А также о влиянии КСО на работу предприятия. Выделены проблемы и противоречия, препятствующие развитию корпоративной социальной ответственности. Рассмотрены выгоды, получаемые бизнесом, при внедрении КСО в систему управления.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, прибыль, издержки, стейкхолдеры, репутация и имидж компаний.

*Morozova G.V.
Student of the Faculty of Management,
Ulyanovsk State University
Russia, Ulyanovsk*

BENEFITS AND CONFLICTS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Abstract. This article refers to corporate social responsibility. Also its impact on the individual enterprises. Highlighted the problems and conflicts hindering the development of corporate social responsibility. The article talks about the benefits of CSR implementation in the control system.

Key words: corporate social responsibility, profits, costs, stakeholders, reputation and image of companies.

Несмотря на то, что корпоративная социальная ответственность прочно входит в нашу жизнь и на сегодняшний день в развитых странах считается нормой ведения бизнеса, у данной концепции все же существуют противники.

Критика концепции корпоративной социальной ответственности берет свое начало с публикации статьи «Угрозы социальной ответственности» Т.Левиттом в 1958 году.

Левитт утверждал, что концепция социальной ответственности ведет к краху капитализм. По его мнению, «бизнес получит большие шансы на

выживание, если откажется от абсурдного взгляда на свои цели, т.е. если долгосрочная максимизация прибыли останется единственной целью и в теории, и на практике».

Концепция корпоративной социальной ответственности также подверглась критике со стороны видного американского экономиста Милтона Фридмена. Если исследовать определения социальной ответственности, данные Фридменом, то можно утверждать, что экономист сузил это понятие до уплаты налогов, справедливой заработной платы и создания рабочих мест.

Также М.Фридмен полагал, что топ-менеджеры ответственны только перед владельцами компаний, а они главным образом заинтересованы в получении прибыли.

Прежде всего, критика КСО связана с тем, что концепция корпоративной социальной ответственности противоречит главному принципу предпринимательства – получению максимальной прибыли. Действительно, если рассматривать прибыль компании в краткосрочном периоде, то вычеты затрат на социальные программы уменьшают доход.

Также стоит отметить, что корпоративная социальная ответственность увеличивает издержки, поэтому социально ответственная фирма рискует обанкротиться в условиях жесткой конкуренции с фирмами, чьи издержки меньше (так как нет инвестиций в социальные программы), а прибыль больше.

КСО подвергается резкой критике также из-за того, что издержки реализации социальных программ перекладываются на стейкхолдеров. Это может выражаться в повышении зарплаты рабочим компании, уменьшении дивидендов владельцев или увеличении цены на товары и услуги.

Данные аргументы против концепции корпоративной социальной ответственности в большей своей степени отталкиваются от рассмотрения фирмы в краткосрочном периоде, что не совсем верно.

Многие противники концепции корпоративной социальной ответственности, как и М.Фридмен в свое время, приводят следующий аргумент. Социальная ответственность не может возлагаться на всю компанию, она возлагается на отдельных людей. Если предприниматель тратит часть своих средств на социальную сферу – это его дело, но он не может тратить деньги своей компании в целом на реализацию корпоративной социальной ответственности.

Корпоративная социальная ответственность главным образом влияет на репутацию фирмы и ее имидж, но также и на экономическую сторону ее деятельности. В связи с этим можно выделить следующие аргументы за внедрение концепции КСО:

- противодействие мерам государственного регулирования
- уравнивание власти и ответственности фирм
- увеличение прибыли в долгосрочной перспективе

- реакция на меняющиеся требования стейкхолдеров
- возмещение ущерба, нанесенного компанией обществу

В виду того, что корпоративная социальная ответственность относительно молодая концепция, вокруг которой ведутся многочисленные споры, существуют некоторые преграды, которые препятствуют социально ориентированным инвестициям. Среди них выделяют:

1. Трудности с определением понятия КСО
2. Нехватка квалифицированных специалистов в области этики бизнеса
3. Ориентация организаций на краткосрочные цели
4. Отсутствие четкой модели, которая будет связывать инвестиции в социальную сферу и отдачу

Таким образом, взгляды на концепцию корпоративной ответственности неоднозначны, КСО имеет как своих сторонников, так и противников. Однако нельзя не отметить резкое повышение интереса к КСО и роста ее популярности в деловом сообществе. Также немаловажно то, что сама концепция имеет ряд противоречий и проблем, которые требуют решений.

Использованные источники:

1. Благов Ю.Е., Петрова-Савченко А.А., Корпоративная благотворительность и инновации // в книге «Практики компаний в области благотворительности и социальных инвестиций». – М.: Форум доноров, 2012. – С. 121.
2. Гобозова А.З. Корпоративная социальная ответственность как элемент стратегии развития регионального бизнеса// Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2013. – №7-1. – С. 48.
3. Пименова О.В. Деловая этика: учебно-методическое пособие/Пименова О.В. – Изд-во: Ульяновск: УлГУ, 2014. – С. 42

УДК 339.138

Мунт О. В.
студент
Шапагатов С.Р.
студент
Батанова М.В.
студент
Бачинский А.Г.
студент

Тольяттинский Государственный Университет
Россия, г. Тольятти

ДЕСЯТЬ ГЛАВНЫХБИЗНЕС-ТРЕНДОВ 2017 ГОДА

1. Увеличение спроса на инструменты для ведения бизнеса в интернете
Сейчас каждый думает и активно ищет работающие инструменты для создания своего бизнеса и продвижения его в интернете, не имея при этом

особых промышленных компетенций. Наверняка, вы задумывались о том, чтобы организовать свой небольшой бизнес в сети. Если у других получается успешно создавать и продавать, то чем вы хуже? Поэтому одним из главных бизнес-трендов 2017 года является активная потребность предпринимателей в технологиях, которые позволят максимально легко и быстро представить свой продукт в интернете и продать его. Наличие таких решений и эффективное их использование – залог победы в конкурентной борьбе среди множества себе подобных. Гарантия успеха для предпринимателей, возвышающихся над этой шумной толпой, – предложить ей такие инструменты. Например, это уже с успехом делает CMS-платформа WordPress, которая позволяет быстро и просто создавать сайты и заниматься их администрированием без наличия специальной технической подготовки.

2. Рост потребности в инструментах для создания персонального бренда

Согласитесь, что в последнее время все большее внимание аудитории приковано к людям, которые не являются профессионалами в каком-либо деле и ничего особо из себя не представляют, но при этом являются законодателями трендов во всем подряд, экспертами по массе вопросов и объектом подражания миллионов людей. Их секрет в том, чтобы казаться, а не быть. Они правильно выстроили свой персональный бренд и прекрасно его раскрутили. Тема бренда также прекрасно раскрыта у матерых профессионалов медиа – известных телеведущих, журналистов, писателей, общественных деятелей. Создание качественного персонального бренда также необходимо тем, кто занимается бизнесом в интернете и желает выделиться из моря конкурентов, предлагающих аналогичный товар. Эффективные инструменты для продвижения личного бренда, в том числе и электронные, – соцсети, блоги, рассылки и масса других – в тренде уже сегодня. И их значение в 2017 году только усилится.

3. Все больше сотрудников переходят на удаленную работу

На сегодняшний день удаленная работа активно проникает в компании из самых разных сфер деятельности, хотя еще примерно десять лет назад никто ничего не знал, а тем более не практиковал такой формат работы.

Удаленная работа получается комфортной из-за таких факторов, как отсутствие офисной одежды, гибкий график, возможность проводить онлайн-совещания с помощью Skype или других конференц-платформ прямо из дома, в конце концов экономия времени на дорогу. Уже сегодня устроиться на работу может любой мозговитый и целеустремленный специалист, имея под рукой только компьютер и интернет. Работодатель так же имеет от этого выгоду, ему не приходится тратить на аренду громадного офиса и на оборудование рабочих мест для работников. Преимущество такой схемы работы для обеих сторон рабочего процесса заставляет начальников задумываться об увеличении количества людей, работающих из дома.

4. Компании начинают работать по правилам поколения Y

Вопреки расхожему мнению, считающему миллениалов легковесными, самовлюбленными, расчетливыми и недалекими, это поколение людей, родившихся на стыке 90-х годов, отличается любознательностью, новаторством и большей увлеченностью цифровыми технологиями. Они постоянно совершенствуют и оптимизируют рабочие процессы в компаниях и не перестают искать для себя новые возможности. Как результат в коллективе организации существенно улучшается морально-психологический климат и качество выполняемой работы. В 2017 году поколение миллениалов будет оказывать существенное влияние на работу компаний, благодаря своей численности охватывающей большое количество отраслей производства. Работодатели в свою очередь охотно принимают их в свои ряды и, ко взаимному удовольствию, готовы всячески им содействовать.

5. Бизнес «старого образца» готовится к продаже

В свое время беби-бумеры создали обычные фирмы, многие из которых живы и сейчас. В ближайшее время таких лотов будет предлагаться все больше. Старые компании будут приобретаться миллениалами, приводиться в другой современный вид и запускаться снова. Конкуренция будет ужесточаться, а количество предложений на рынке этого «делового антиквариата» будет увеличиваться в результате многие беби-бумеры будут пытаться продать свои компании как можно быстрее, пока за них еще предлагают неплохие деньги.

6. Растет рынок здоровья, фитнеса и соответствующего ПО

Все больше и больше людей начинают вести здоровый образ жизни. Современное поколение может похвастаться различными методиками сохранения крепкого здоровья и средствами по уходу за собой, так как сейчас активно развиваются косметологии, индустрий фитнеса и правильного питания. О своем экстерьере и состоянии организма в основном беспокоятся представительницы прекрасного пола. Женщины XXI века обеспокоены гораздо сильнее, чем женщины более старшего возраста. Все больше различных товаров, появляется на витринах магазина, они предлагают все новые методы по уходу, работающие более эффективно для поддержания гладкости и здорового цвета кожи и делаая процесс более упрощенным. С технологии интегрированных систем здравоохранения, приложения для смартфонов, электронные гаджеты, например, фитнес-браслеты Fitbit, систематизируют и упрощают процесс тренировок, обеспечивают сбор специфических персональных данных и их анализ. В 2017 году рынок программного обеспечения, мобильных приложений и цифровых устройств будет так же динамично развиваться.

7. Растет рынок электронной коммерции

Темпы роста электронной коммерции с каждым годом увеличиваются. Это объясняется тем, что современные онлайн инструменты электронной коммерции значительно упрощают доступ к потенциальным покупателям и способны шире представить ассортимент предлагаемой продукции. А

благодаря грамотно проведенной рекламной компании в различных соцсетях и существенно увеличить приток покупателей и соответственно прибыли. Многочисленные исследования подтверждают перспективность данного рода деятельности. Как выяснилось более половины покупателей более охотно приобретают товар, если бонусом к нему прилагается бесплатная доставка покупок.

8. Компании все чаще выполняют функции посредников, а не продавцов

От постоянных призывов купить что-то, потока предложений, и рекламы люди устали. Если у миллениалов появляется ощущение, что им пытаются продать что-либо любой ценой, то они с легкостью разворачиваются и уходят к конкурентам. Сейчас такое время сервисов, которые легко соединяют потребителя с нужным продуктом или услугой.

9. Усиливается акцент на развитии талантов сотрудников

Большое внимания уделяется развитию индивидуальных качеств работников. Не так давно большое число работников и руководителей выполняли то, что у них лучше всего получалось, независимо от личных предпочтений. В результате обучение сотрудников поступивших на одну и ту же должность происходило по уже накатанной колее одним и тем же навыкам. Однако, как выяснилось, продуктивность человека искренне увлеченного своим делом существенно возрастает. Под давлением этого факта компании набирают сотрудников и призывают сосредоточиться на каком-либо одном задании пока не получат качественный результат. При этом решающим фактором является увлеченность своим делом. В этом году многие компании будут вкладывать деньги и организовывать различные тренинги, которые способствуют раскрытию врожденных талантов сотрудников.

10. Продукты продолжают «зеленеть»

Представители нового, так называемого поколения "игрик", или миллениалы, отличающиеся социальной сознательностью и бережливостью, стараются потреблять максимально полезные продукты и экономить ресурсы на бытовом уровне, выключая, к примеру, свет, выходя из комнаты, и выключая воду во время чистки зубов. Социальная сознательность компаний-производителей заключается в использовании экологически чистых и подлежащих вторичной переработке материалов, таких как, к примеру, бумажные коробки и пакеты для упаковки товаров. В 2017 году государство планирует увеличить инвестирование в энергосберегающие технологии, альтернативные источники энергии, в организации, занимающиеся производством полезных продуктов и смежных с этим категорий товаров и услуг, во благо природе и человека.

Использованные источники:

1. Б. Трейси, Франк М. Шелен. Полное руководство для менеджера по продажам. – Попурри, 2003. – 224 с.
2. Н. Рекхем. Спин – продажи. – Изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2016.–336 с.

*Мухлынина А.А.
студент 5 курса
экономический факультет
Навасардян А.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра бухгалтерского учета и аудита
ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА
Россия, г. Ульяновск*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В РЕГИОНАХ

Аннотация: Процессы, характеризующие экономическое положение региона следует увязывать с уровнем жизни населения. Угрозы экономической безопасности не статичны в пространстве и во времени, и степень их негативного влияния может изменяться по объективным или субъективным причинам. Отличительной чертой кризисных ситуаций в России, является неравномерное распределение кризисной нагрузки на региональные экономики.

Ключевые слова: экономическая безопасность, регионализация, критерии и факторы безопасности, национальная безопасность, деградация.

*Mukhlynina A. A
student of the 5th course of economic faculty
Of the Ulyanovsk state agricultural Academy
Russia, Ulyanovsk
Scientific supervisor: A. A. Navasardian
Ph. D., associate Professor of the Department of accounting and auditing
Of the Ulyanovsk state agricultural Academy
Russia, Ulyanovsk*

ECONOMIC SECURITY IN THE REGIONS

Abstract: The processes that characterize the economic situation of the region should be linked to standard of living of the population. Threats to economic security are not static in space and time, and the degree of their negative influence may change due to objective or subjective reasons. A hallmark of crisis situations in Russia, is the uneven distribution of the crisis burden on the regional economy.

Key words: economic security, regionalization criteria

Все более актуальными в настоящее время встают вопросы обеспечения экономической безопасности страны, а соответственно и регионов в связи с нарастающим углублением процессов глобализации экономики в целом и необходимостью решения проблем, как в масштабах всего государства, так и на региональном уровне.

Подобные ситуации затрудняют выработку общепринятых принципов оценки степени региональной экономической безопасности, а так же

выработку определенных мер обеспечения подобной безопасности с учетом специфики экономического развития региона, обуславливающей необходимость модификации целей, мер и конкретных действий органов государственной власти и местного самоуправления.

Экономическая безопасность региона – состояние защищенности экономики региона, характеризующее стабильность, устойчивость и поступательность ее развития, определенную независимость и интеграцию с экономикой Федерации.

В основе экономической безопасности региона следует рассмотреть регионально значимые факторы такие как: обеспечение достойного уровня жизни населения, рациональное использование имеющегося экономического потенциала, реализация региональной социально-экономической политики региона, интегрированность в финансовую систему государства.

Особенности экономической безопасности региона:

- возможность проводить собственную экономическую политику в рамках Федерации;
- способность сохранить социально-экономическую и политическую устойчивость при геополитических изменениях в стране;
- способность осуществлять крупные экономические проекты при возникновении экстремальных социально-экономических ситуаций;
- возможность на договорной основе оказывать помощь сопредельным территориям, где несбалансированная экономическая ситуация может негативно отразиться на интересах территории;
- возможность стабильно поддерживать на территории уровень заданных экономических нормативов.

Региональный уровень экономической безопасности не рассматривался в условиях централизованной экономики страны, поскольку действовавшая единая система управления безопасностью обеспечивала защиту всем структурным элементам государства. Экономика регионов, целиком и полностью подчиненная целям и задачам развития народно-хозяйственного комплекса, была надежно укрыта щитом государства от воздействия иностранных негативных факторов.

Преобразовательные процессы конца 80-х – начала 90-х гг. минувшего века круто изменили место и роль регионов в системе обеспечения национальной безопасности: ведущим направлением, определяющим необходимость регионального подхода к проблеме экономической безопасности, стала регионализация [3].

Регионализация, как явление общественно-политической жизни России являлась неминуемым следствием регионального развития страны. Основным проявлением регионализации сейчас является экономическая децентрализация - процесс разделения функций и полномочий между центральным и региональным уровнями руководства, позволяющий регионам реализовывать свои экономические потребности с помощью собственных сил и средств. Если говорить простым языком, то

децентрализация – это перераспределение власти. Вся власть, которой обладал только центр начинает расходиться и по областям на места.

Для решения задач обеспечения экономической безопасности региона важнейшее значение имеет предупреждение только возникающих угроз, а не инертное следование в русле событий и реагирование на неблагоприятные для региона ситуации по мере их поступления.

Из анализа социально-экономической ситуации следует, что факторы большинства угроз экономической безопасности заложены на региональном уровне. К внутренним угрозам и его проявлениям относят:

1. Высокая изношенность основных производственных фондов предприятий региона (невысокая конкурентоспособность на региональном и федеральном уровнях; невозможность эффективной диверсификации производства; чрезмерно высокая стоимость произведенной продукции, обусловленная высокими затратами на амортизацию оборудования).

2. Невысокая рентабельность региональных промышленных предприятий (за исключением монопольных гигантов, специализирующихся на добыче и переработке нефти и газа и т.д.) (вынужденное сокращение производства; рост безработицы и социальной напряженности в регионах).

3. Невысокая степень бюджетной поддержки экономического развития регионов как из федерального бюджета, так и из средств региональных бюджетов (невозможность реализации бюджетных проектов развития региональной инфраструктуры; высокая степень разворовываемости бюджетных средств).

Региональный уровень определения проблем предполагает выработку определенной региональной политики экономической безопасности, как части общей экономической политики [2].

К внешним угрозам и его проявлениям относят:

1. Нарастающая степень зависимости региональных экономических систем от зарубежного капитала, от импорта продуктов оборудования и питания (сокращение регионального производства; чрезмерный и несоответствующий доходам населения рост сферы услуг, особенно организаций индустрии развлечений, вокруг которых сосредотачивается криминальный актив; употребление низкокачественных и генетически модифицированных продуктов питания, приносящее вред здоровью населения).

2. Сокращение регионального производства, вследствие неэффективности и неспособности конкурировать на рынке товаров (рост безработицы, обнищание населения) [5].

Подытоживая результаты исследования, следует отметить о том, что, несмотря на имеющиеся внешние и внутренние угрозы экономической безопасности регионов (нецелесообразное использование валютных ресурсов для импорта; рост внешнего долга; отсутствие единой региональной политики федерального центра; малоэффективная реализация федеральных и региональных экономических проектов; нарушение системы

финансового обеспечения регионов; криминализация экономики; падение уровня развития населения), происходит улучшение индикаторов социально-экономического развития.

Для осуществления грамотной региональной политики следует структурировать цели управления экономической безопасностью региона на тактические, оперативные и стратегические.

В качестве одной из стратегической цели необходимо рассматривать создание безопасной среды обитания, отвечающей сложившимся духовным и материальным потребностям населения региона. Профессор Алаев Э.Б., в своих работах выделяет две цели управления [1]:

1. Остановить нарастание проблем и причин, их вызывающих.
2. Принять меры к ликвидации указанных причин.

Взяв за основу подобный подход, в качестве оперативных целей управления экономической безопасностью региона можно определить следующие:

1. Предотвращение причин возникновения критической ситуации. Реализация этой цели подразумевает недопущение таких действий или процессов, которые несут в себе потенциальную угрозу экономической безопасности региона.

2. Предотвращение самой критической ситуации.

Смягчением последствий реализации угроз, предполагается применение мер, направленных на локализацию, нейтрализацию, ликвидацию угроз и компенсацию ущерба.

Формулировка тактических целей должна быть предельно конкретизирована с позиции следующих признаков:

- предметного (с какими реальными объектами безопасности связана цель);
- временного (в течение, какого периода времени);
- пространственного (какие элементы организационной структуры управления отвечают за достижение цели).

Каждый вид целей не исключает другие, а предполагает их совместное существование. При этом необходимо использовать системный подход к достижению совокупности целей управления [4].

Таким образом, во всем многообразии проблем экономической безопасности страны четко просматривается региональный аспект. При этом основное значение имеют проблемы сепаратизма, ведущего к разрушению сложившегося социально-экономического и технологического пространства, сырьевых и информационных потоков, проблемы развития депрессивных регионов. Все более очевидным становится тот факт, что интересы национальной безопасности государства требуют достижения и поддержания устойчивого и безопасного развития всех регионов страны.

Использованные источники:

1. Алаев, Э.Б. Глобальные проблемы современности: методология их географического изучения. // Известия/ Э.Б. Алаев.- 2009.- № 2.- С. 25-26.

2. Гребеник В.В., Павлов А.П. Управление экономической безопасностью региона как элемент обеспечения экономической безопасности государства. // Интернет-журнал Науковедение, 2012.- №3(12).- С. 17.
3. Калинина, Н.М. Экономическая безопасность региона его сущность, угрозы и меры обеспечения // Сибирский торгово-экономический журнал/ Н.М. Калинина. - 2010. - №10. - С. 3-5.
4. Максимова, С.Ю. Отраслевые особенности и направления минимизации финансовых рисков сельскохозяйственных предприятий // Финансовая аналитика: проблемы и решения/ С.Ю. Максимова, М.А. Федотова. - 2015. - № 26 (260).- С. 12-21.
5. Степенко В.Е., Чернова О.А. Экономическая безопасность в системе национальной безопасности России: сущность, спектр угроз и обуславливающих их возникновение факторов // Юридический мир. 2014.- № 5.- С. 53-61.

Мясникова Е.С.

студент

факультет Налоги и налогообложение

Саркисян С.С.

студент

факультет Налоги и налогообложение

Левшукова О. А.

ст. преподаватель

кафедра налогов и налогообложения

КубГАУ

Россия, г. Краснодар

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ РАСЧЕТА НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Налог на имущество физических лиц играет существенную роль в жизни страны. Особенно большой интерес к себе вызывает в связи со вступившими в силу изменениями на территории Краснодарского края, а в частности в Кавказском районе. На примере ранее упомянутого района рассмотрим позитивные и негативные стороны нововведений.

Вводя кадастровую стоимость, правительство преследует свой основной фискальный интерес пополнить бюджет, стремиться приблизиться к зарубежной практике налогообложения недвижимости.

Рассмотрим главные составляющие налога на имущество физических лиц. Как известно, объектом налогообложения признается имущество, в нашем случае, расположенное в пределах Кропоткинского городского поселения Кавказского района, а именно: жилой дом; жилое помещение (квартира, комната); гараж, машино-место; единый недвижимый комплекс; объект незавершённого строительства; и т. д. А имущество, входящее в состав общего имущества многоквартирного дома, не признается объектом налогообложения.

Налоговая база определяется в отношении каждого объекта налогообложения как его кадастровая стоимость, указанная в ГКН[2].

Налоговые ставки устанавливаются в соответствии с кадастровой стоимости объекта налогообложения.

Таблица 1 – Ставки по налогу на имущество физических лиц в Кропоткинском городском поселении Кавказского района.

Объекты налогообложения:	Налоговая ставка, %
Жилые дома, жилые помещения (квартира, комната)	0,3
Единые недвижимые комплексы, в состав которых входит хотя бы одно жилое помещение (жилой дом)	
Гаражи и машино-места	
Хозяйственные строения или сооружения, площадь каждого из которых не превышает 50 квадратных метров и которые расположены на земельных участках, предоставленных для ведения собственного подсобного, дачного хозяйства, огородничества, садоводства или ИЖС	
Объекты незавершенного строительства в случае, если проектируемым назначением таких объектов является жилой дом	
Объекты налогообложения, включенные в список, определяемый в соответствии с п. 7 ст. 378.2 НК РФ, в отношении объектов налогообложения, предусмотренных п. 10 ст. 378.2 НК РФ	2
Объекты налогообложения, кадастровая стоимость каждого из которых превышает 300 миллионов рублей	
Прочие объекты налогообложения	0,5

Право на налоговую льготу имеют следующие категории:

- налогоплательщики, предусмотренные ст. 407 НК РФ.
- физические лица, являющиеся членами многодетные семьи, имеющие 3-х и более детей до 18 лет. [1]

Физическое лицо, имеющее право на налоговую льготу, подает заявление о предоставлении льготы и документы, подтверждающие право налогоплательщика на налоговую льготу, в налоговый орган по своему выбору. Льгота по налогу на имущество физических лиц предоставляется в полном объеме, в отношении одного объекта налогообложения каждого вида по выбору налогоплательщика.

Уведомление о выбранных объектах налогообложения, представляется налогоплательщиком до 1 ноября года, являющегося налоговым периодом, начиная с которого в отношении указанных объектов применяется налоговая льгота.

Налогоплательщик, представивший в налоговый орган уведомление о выбранном объекте налогообложения, не вправе после 1 ноября года, являющегося налоговым периодом, предоставлять уточнённое уведомление с изменением объекта налогообложения, в отношении которого в указанном периоде предоставляется налоговая льгота.

При непредставлении налогоплательщиком, имеющим право на

налоговую льготу, уведомления о выбранном объекте налогообложения налоговая льгота предоставляется в отношении 1-го объекта налогообложения каждого вида с наибольшей исчисленной суммой налога.

При расчете налога кадастровую стоимость по основным видам объектов можно уменьшить на налоговый вычет:

- квартира (20 кв. метров);
- комната (10 кв. метров);
- дом (50 кв. метров);
- комплекс недвижимости, имеющий не менее одного жилого помещения (1 млн. рублей)[1].

Рассмотрим расчет налога на имущество физических лиц наглядно на примере.

Налогоплательщик М. имеет в собственности квартиру площадью 61,9 кв. м. Инвентаризационная стоимость составила 456835,00 руб., а кадастровая стоимость квартиры 1702837,19 руб. Доля в праве собственности равна 1/4. Налоговая ставка для инвентаризационной стоимости равна 0,08%, а для кадастровой – 0,3%.

Таблица 2 – Расчет суммы налога по кадастровой и инвентаризационной стоимости

По инвентаризационной стоимости	По кадастровой стоимости
$N_i = I * \text{Размер доли} * N_{ст.}$, где N_i – налог по инвентаризационной стоимости; I – инвентаризационная стоимость; $N_{ст.}$ – налоговая ставка.	$N_k = (K_{ст} - НВ) * \text{Размер доли} * N_{ст.}$, где N_k – налог по кадастровой стоимости; $K_{ст}$ - кадастровая стоимость объекта; $НВ$ - налоговый вычет; $N_{ст.}$ - налоговая ставка.
$456835,00 * 1/4 * 0,08\% = 91,37$	$(1702837,19 - 550201,35) * 1/4 * 0,3\% = 864,50$
При расчете налога от кадастровой стоимости его размер получается существенно больше, чем при расчете от инвентаризационной стоимости. Чтобы не допустить резкого увеличения налоговой нагрузки, было принято решение: в первые 4-е года (после вступления в регионе новых правил) налог рассчитывать по следующей формуле: $N = (N_k - N_i) * K + N_i$ Коэффициент К равен: 0,2 – в 1-й год; 0,4 – во 2-ой год; 0,6 – в 3-й год; 0,8 – в 4-ый год. Начиная с 5-го года, налог на имущество необходимо рассчитывать исходя из кадастровой стоимости объекта.	
	$(864,5 - 91,37) * 0,2 + 91,37 = 246,00$ руб. $(864,5 - 91,37) * 0,4 + 91,37 = 400,62$ руб. $(864,5 - 91,37) * 0,6 + 91,37 = 555,25$ руб. $(864,5 - 91,37) * 0,8 + 91,37 = 709,87$ руб.

Из проведенных расчетов, мы видим, что сумма налога по инвентаризационной стоимости значительно отличается от суммы налога по кадастровой стоимости. С каждым новым годом переходного периода она возрастает на 155 рублей и в 2021 году достигнет 864,50 руб.

Исходя из проведенного анализа, мы можем отметить положительные и

отрицательные стороны перехода на кадастровую стоимость.

Во – первых, одной из позитивных сторон является то, что с помощью перехода на кадастровую стоимость увеличатся доходы местного бюджета.

Во – вторых, сохранены льготы для пожилых людей, военнослужащих, участников ВОВ и т. д. Нельзя не заметить, что льготы для некоторых слоев общества выступают в роли «спасательного круга», т.к. с их помощью снижается налоговое бремя.

В – третьих, введен переходный период в 4 года, с помощью которых налоговая нагрузка будет повышаться постепенно, а именно на 20% с каждым годом.

В – четвертых, снизится стоимость на жилье в центре городов, т.к. большая часть населения не в силах будут уплачивать счета по налогам, тем самым уезжая в более доступное жилье на окраину.

К отрицательным моментам можно отнести - увеличение расходов граждан на содержание своей недвижимости, что, несомненно, является немаловажным фактором.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 20.02.2017 года
2. Решение Кропоткинского городского поселения Кавказского района от 21 апреля 2016 года № 343.

УДК 347.9

*Навасардян А.А., к.э.н.
доцент*

кафедра «Бухгалтерский учет и аудит»

Пушкарева А.А.

студент 5 курса

факультет «Экономический»

ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА

Россия, г. Ульяновск

РОЛЬ СЛЕДОВАТЕЛЯ ПРИ НАЗНАЧЕНИИ И ПРОВЕДЕНИИ СУДЕБНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

Статья посвящена роли и действиям следователя перед назначением судебной экономической экспертизы, а именно порядку сбора доказательств, а также установлению контакта с экспертом-экономистом для обмена информацией. Кроме этого, в статье указываются основания для назначения судебной экономической экспертизы.

Ключевые слова: судебная экономическая экспертиза, следователь, прокурор, эксперт, суд, контроль

ROLE OF THE INVESTIGATING OFFICER IN CASE OF APPOINTMENT AND CONDUCTING JUDICIAL ECONOMIC EXAMINATION

Article is devoted to a role and actions of the investigating officer before purpose of judicial economic examination, namely to an order of collection of proofs, and also establishment of contact with the expert-economist for exchange of information. Besides, in article the bases for purpose of judicial economic examination are specified.

Keywords: judicial economic examination, investigating officer, prosecutor, expert, court, control

Основаниями производства судебной экономической экспертизы являются определение суда, постановления судьи, лица, производящего дознание, следователя или прокурора. Судебная экспертиза считается назначенной со дня вынесения соответствующего постановления или определения.

Экспертиза в стадии предварительного следствия может назначаться как органом дознания, так и следователем. Однако после возбуждения дела органы дознания обязаны провести лишь неотложные следственные действия по выявлению и закреплению следов преступления, после чего передают дело следователю. Поэтому в подавляющем числе случаев судебно-экономическая экспертиза назначается именно следователем. На следователя в соответствии со ст. 69 УПК РФ возлагается обязанность собирания доказательств, на основе которых устанавливаются наличие или отсутствие общественно опасного деяния, виновность лица, совершившего это деяние, и иные обстоятельства. Эти данные устанавливаются показаниями свидетеля, потерпевшего, подозреваемого, обвиняемого, заключением эксперта, вещественными доказательствами, протоколами следственных и судебных действий и иными документами. Согласно ст. 69 УПК РФ заключение эксперта является доказательством, а экспертиза – процессуальным действием по его получению. Имеющиеся в деле акты, справки, заключения о результатах ведомственного исследования какого-либо обстоятельства, именуемые экспертизой (например, о недостатке ТМЦ и т.п.), хотя бы и полученные по запросу органов следствия или суда, но не отвечающие требованиям правил проведения судебно-экономической экспертизы, не могут рассматриваться как заключение эксперта и служить основанием к отказу в проведении судебной экспертизы.

Во время проведения судебной экономической экспертизы правоприменитель устанавливает тесный контакт и постоянный обмен информацией с экспертом о появляющихся новых обстоятельствах дела, а также о данных, полученных экспертом при исследовании представленных ему материалов. Активная роль органа, назначившего экспертизу, проявляется на всех трех стадиях: во время организации и назначения экспертизы, в процессе ее проведения, на стадии ее последующей оценки.

Следователь активно применяет свои знания в области бухгалтерского учета при производстве различных следственных действий — допросов обвиняемых, свидетелей и др. В частности, осматривая приобщенные к делу бухгалтерские документы, он устанавливает новые факты, вытекающие из осматриваемых им материалов. Но при этом следователь не может подменять эксперта-бухгалтера.

Наиболее существенными основаниями для назначения судебной экономической экспертизы являются:

- необходимость исследования вопросов, требующих применения специальных познаний эксперта-экономиста;
- недоброкачественное проведение ревизии, выразившееся в наличии противоречий между актом ревизии и другими материалами дела, противоречий в выводах ревизоров при проведении первоначальной, повторной или дополнительной ревизий;
- обоснованное ходатайство обвиняемого о назначении судебной экономической экспертизы;
- заключение экспертов других специальностей о необходимости проведения судебной экономической экспертизы.

Материалы, предъявляемые эксперту, предварительно изучает сам следователь. Он рассматривает их, потому что до назначения экспертизы должен стремиться сам решить возникшие вопросы без помощи эксперта, и для того, чтобы среди этих материалов не оказалось подложных или фальсифицированных документов. Следователь изучает документы с этих позиций как криминалист; к тому же он обладает такими возможностями, которые недоступны эксперту-экономисту. Без заключения эксперта-экономиста следователь вправе разрешать лишь такие, возникающие по делу вопросы, для выяснения которых достаточны общеизвестные познания в области бухгалтерского учета. Так, если по делу требуется произвести несложные расчеты, связанные с установлением размера материального ущерба, недостачи у кассира и т. п. экономическая экспертиза не назначается.

После принятия решения о проведении экспертизы следователь оценивает с точки зрения достаточности и полноты материалы дела и собирает для экспертизы дополнительные данные, без которых ее проведение невозможно. Собранный материал анализируется следователем и только после этого выносится постановление о назначении судебной экономической экспертизы, в котором перечисляются вопросы, подлежащие разрешению экспертом. Следователь, суд не должны допускать постановку перед экспертом правовых вопросов, не входящих в его компетенцию (например, имело ли место хищение, недостача, кто виновен в растрате и т.п.). Материалы, необходимые эксперту-экономисту по каждому конкретному делу, устанавливает следователь. Однако представление дополнительных материалов может осуществляться и после назначения экспертизы, если об этом ходатайствует эксперт. Признав собранные для

производства экспертизы материалы достаточными, следователь назначает экспертизу.

Следователь принимает меры к сохранности необходимых документов до ознакомления обвиняемого с теми вопросами, которые он ставит; в противном случае не исключается, что, ознакомившись с вопросами, обвиняемый предпримет меры к уничтожению определенных документов или фальсификации их. После предварительного ознакомления с материалами дела эксперт-экономист составляет план работы. Следователь знакомится с этим планом, выясняет срок производства экспертизы. При наличии возражений он просит внести в план изменения или дополнения. В случае возражения эксперта следователь обращается к руководителю экспертного учреждения. Бухгалтерские документы могут быть предоставлены эксперту на все время проведения экспертизы. Со следственными материалами следователь знакомит его с самого начала. Впоследствии, по мере выявления новых материалов такого же характера, следователь знакомит эксперта и с ними. Предъявленные документы эксперт-экономист, как правило, изучает в помещении, где работает следователь из материалов, которые не могут быть доставлены в кабинет следователя (громоздкие документы и учетных регистры, нужные для повседневной работы организации), следователь отбирает в первую очередь те, которые следует предъявить эксперту-экономисту. Следователь контролирует работу эксперта-экономиста с тем, чтобы обеспечить всестороннее и полное исследование экспертом всех материалов, требуемых для дачи обоснованного заключения. Контролируя деятельность эксперта, следователь в тоже время вникает в материалы экспертизы, усваивает их.

Следователь, постоянно осуществляя контроль за работой эксперта-экономиста, своевременно реагируя на неоправданную затяжку экспертизы, должен производить расследование по плану, выполнять следственные действия, независимые от проводимой экспертизы.

Использованные источники:

1. Федеральный закон "О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации" от 31.05.2001 №73-ФЗ
2. Горелышева М.А., Навасардян А.А., Судебно-бухгалтерская экспертиза: сущность и место среди других сфер человеческой деятельности // научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 11.- С. 2836-2840.

*Наганетян А.С.
студент 4 курса
специальность «Финансы и кредит»
Кулай С.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра экономики и управления
инженер-исследователь
институт развития
КузГТУ
филиал в г. Прокопьевске
аспирант
АлтГУ
Россия, г. Барнаул*

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Оценка финансового состояния, устойчивости и деловой активности предприятия является не просто важным элементом управления предприятием, результаты этой оценки служат визитной карточкой, рекламой, досье, позволяющим определить переговорную позицию предприятия при контактах с представителями различных партнерских групп. Финансовое состояние предприятия оценивается показателями ликвидности и платежеспособности. Данные показатели позволяют выяснить может ли предприятие в полном объеме и своевременно произвести расчеты по краткосрочным обязательствам.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, предприятие, собственный капитал, ликвидность.

Assessment of the financial condition, stability and business activity of the company is not only an important element of enterprise management, the results of this evaluation are the calling card, advertising, files, allowing to determine the negotiating position of the enterprise when dealing with representatives of various partner groups. The financial condition of the company is estimated indicators of liquidity and solvency. These figures allow the company to find out whether in full and on time to settle short-term liabilities.

Keywords: financial stability, solvency, enterprise, own capital, liquidity.

Цель анализа платежеспособности предприятия – это своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и найти резервы для улучшения платежеспособности и кредитоспособности.

Платежеспособность предприятия складывается из двух факторов: наличие активов, достаточных для погашения всех имеющих у организации обязательств; степень ликвидности имеющих активов достаточная для того, чтобы при необходимости реализовать их, привести в деньги в сумме достаточной для погашения обязательств организации [1].

Существует несколько методик анализа платежеспособности предприятия.

Например, методика анализа платежеспособности Шеремент А. Д. начинается с рассмотрения ликвидности. Ликвидность и платежеспособность оценивается с помощью ряда абсолютных и относительных показателей, характеризующие величину собственных оборотных средств. При этом сопоставляется фактическое их наличие с нормативом, который также утратил свое значение в настоящее время, поэтому в анализе более, активно применяются относительные показатели – коэффициенты ликвидности и платежеспособности. Автор также включают в анализ финансового состояния понятие иммобилизации оборотных средств. Учитывая все это, задолженность практически отсутствует и понятие иммобилизации сводится к узкому кругу хозяйственных просчетов. В связи с этим можно сделать вывод, что анализ платежеспособности рассматривается в данной методике очень узко. Определяется только сальдо дебиторской и кредиторской задолженности [4].

Анализ платежеспособности Донцовой Л. В. также начинается с рассмотрения ликвидности баланса. Задача анализа ликвидности баланса возникает в связи с необходимостью давать оценку платежеспособности организации. Анализ ликвидности заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированных по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков [3].

Методика анализа платежеспособности Гиляровской Л. Т. начинается также, как и у двух предыдущих авторов с ликвидности баланса, которая заключается в сравнении средств по активу, также сгруппированных по степени убывающей ликвидности, и с обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения. Гиляровская Л.Т. выделяет в основном три показателя – коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности и текущей ликвидности. Но также использует еще два коэффициента, если доля собственного капитала и коэффициент текущей ликвидности в формировании оборотных активов меньше норматива [3].

Проведем сравнительный анализ методик платежеспособности предприятия Шеремент А. Д., Донцовой Л. В. Гиляровской Л. Т.

Таблица 1. – Сравнительная характеристика методик анализа платежеспособности предприятия

Элементы методик	Шеремент А.Д.	Донцова Л.В	Гиляровская Л.Т
Цель и задачи анализа	Определить перспективы финансового положения предприятия. 1) выявление динамики развития финансового	Обеспечение эффективного управления платежеспособностью предприятия. 1) исследование изменений каждого	Охарактеризовать состояние и устойчивость организации с помощью расчета показателей оценки платежеспособности.

	состояния предприятия; 2) расчет удельного веса отдельных показателей финансового состояния предприятия; 3) исследование абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости предприятия;	показателя за текущий анализируемый период; 2) исследование структуры соответствующих показателей и их изменений; 3) изучение динамики изменения показателей за ряд отчетных периодов;	1) оценить платежеспособность предприятия на основе показателей ликвидности баланса; оценки платежеспособности предприятия на основе изучения потоков денежных средств.
Показатели, с помощью которых будет исследоваться каждый объект анализа	Относительные показатели: 1) Коэффициент платежеспособности за период; 2) Степень платежеспособности по текущим обязательствам;	Финансовые коэффициенты: 1) Общий показатель платежеспособности (L1); 2) Коэффициент абсолютной	Показатели ликвидности предприятия 1) Коэффициент абсолютной ликвидности; 2) коэффициент срочной ликвидности;

Таблица 1. – Сравнительная характеристика методик анализа платежеспособности предприятия (продолжение)

	3) Степень платежеспособности общая; 4) Коэффициент задолженности по кредитам банков и займам; 5) Коэффициент задолженности другим организациям; 6) Коэффициент задолженности фискальной системе; 7) Коэффициент внутреннего долга;	ликвидности (L2); 3) Коэффициент критической оценки (L3); 4) Коэффициент текущей ликвидности (L4); 5) Коэффициент маневренности функционирующего капитала (L5); 6) Доля оборотных средств в активах (L6); 7) Коэффициент обеспеченности собственными средствами (L7).	3) Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности; 4) коэффициент соотношения собственного капитала и заемного; 5) период инкассирования дебиторской задолженности; 6) Продолжительность оборачиваемости кредиторской задолженности; 7) Коэффициент покрытия чистыми активами заемного капитала; 8) Коэффициент

			обеспеченности собственными средствами; 9) Коэффициент покрытия чистыми активами кредиторской задолженности; 10) Коэффициент покрытия чистыми оборотными активами кредиторской задолженности; 11) Коэффициент соотношения чистых оборотных активов с чистыми активами;
Описание способов исследования изучаемых объектов	Горизонтальный (позволяет установить относительные приращения показателей и темп роста). Вертикальный (анализ актива и пассива). Трендовый (анализ статей баланса за более продолжительное время с использованием	Горизонтальный (изменений каждого показателя за текущий период). Вертикальный (исследование структуры соответствующих показателей). Трендовый (динамика	Горизонтальный (изменение показателей за рассматриваемый период); Вертикальный (сравнительный анализ нескольких периодов); Факторный анализ (определение влияния факторов на прибыль и рентабельность).

Таблица 1. – Сравнительная характеристика методик анализа платежеспособности предприятия (продолжение)

	специальных экономико-математических методов).	изменения показателей). Факторный анализ (влияние факторов на прибыль).	
Источники данных, на основании которых производится анализ	Бухгалтерский баланс (форма № 1), отчет о движении денежных средств (форма № 4).	Бухгалтерский баланс (форма № 1).	Бухгалтерский баланс (форма №1).
Характеристика документов, которыми оформляются результаты	Графическое представление результатов анализа, табличные формы.	Таблицы, диаграммы, графическое представление результатов анализа.	Диаграммы, стандартные таблицы.

анализа			
Пользователь и результатов анализа	Внешние и внутренние пользователи.	Внешние и внутренние пользователи.	Внешние и внутренние пользователи.

Исходя из сравнительного анализа методик можно сделать вывод, что методика Донцовой Л. В. более приемлема, потому что она четко разбивает анализ платежеспособности на составные части, что наиболее полно и точно позволяет определить финансовое состояние предприятия.

Использованные источники:

1. Гончаров, А. И. Оценка платежеспособности предприятия: проблема эффективности критериев / Гончаров А. И. // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 3. – С. 38-40.
2. Джалаев, Т. К. Оценка платежеспособности предприятия как составная часть антикризисного управления / Джалаев Т.К. // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 5. – С. 58-59.
3. Ендовицкий, Д. А. Финансовый анализ : учебник / Д. А. Ендовицкий, Н. П. Любушин, Н. Э. Бабичева. – 3-е изд., перераб. – М.: КНОРУС, 2016. – 300 с.
4. Шеремент, А. Д. Теория экономического анализа: учебник. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 333 с.

УДК 658.152

*Накипов А.С.
студент 4 курса
направление «Экономика»
Высоцкая Т.Р., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»
Северный (Арктический) федеральный университет
имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск*

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АМОРТИЗАЦИОННОЙ КЛАССИФИКАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В 2017 ГОДУ

Аннотация: статья раскрывает особенности применения новой редакции Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы

Ключевые слова: основные средства, классификация основных средств, амортизационные группы, срок полезного использования

Abstract: the article reveals the peculiarities of application of the new classification of fixed assets included in depreciation groups.

Keywords: capital assets, classification of capital assets, depreciation group, the useful life/

С 1 января 2017 года в налоговый учет основных средств (ОС) внесены изменения, касающиеся классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы.

Классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы, утвержденная Постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 N 1, будет действовать в новой редакции. Соответствующие поправки в документ внесены Постановлением Правительства РФ от 07.07.2016 N 640.

В соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств», актив принимается организацией к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, если одновременно выполняются следующие условия:

а) объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и/или пользование;

б) объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

в) организация не предполагает последующую перепродажу объекта;

г) объект способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем [2].

В соответствии с Классификацией, все ОС в зависимости от срока полезного использования делятся на 10 амортизационных групп [3].

Первая группа – все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно (машины и оборудование).

Вторая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 2 лет до 3 лет включительно (машины и оборудование, транспорт, инвентарь производственный и хозяйственный, насаждения многолетние).

Третья группа – имущество со сроком полезного использования свыше 3 лет до 5 лет включительно (сооружения и передаточные устройства, машины и оборудование, средства транспортные, инвентарь производственный и хозяйственный).

Четвертая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 5 лет до 7 лет включительно (здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, средства транспортные, инвентарь, скот рабочий, насаждения многолетние).

Пятая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 7 лет до 10 лет включительно (здания, сооружения и передаточные устройства, машины и оборудование, средства транспортные, инвентарь).

Шестая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 10 лет до 15 лет включительно (сооружения и передаточные устройства, жилища, машины и оборудование, средства транспортные, насаждения многолетние)

Седьмая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 15 лет до 20 лет включительно (здания, сооружения и передаточные

устройства, машины и оборудование, средства транспортные, насаждения многолетние, основные средства, не включенные в другие группировки).

Восьмая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 20 лет до 25 лет включительно (здания, сооружения и передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инвентарь).

Девятая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 25 лет до 30 лет включительно (здания, сооружения и передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства).

Десятая группа – имущество со сроком полезного использования свыше 30 лет включительно (здания, сооружения и передаточные устройства, жилища, машины и оборудование, транспортные средства, насаждения многолетние).

Как и раньше, срок полезного использования объекта амортизируемого имущества должен определяться налогоплательщиком самостоятельно на дату ввода ОС в эксплуатацию в соответствии с положениями Налогового кодекса РФ и с учетом новой Классификации.

До 2017 года Классификация представляла собой таблицу, состоящую из двух столбцов, в первом из которых был указан код по ОКОФ (по Общероссийскому классификатору основных фондов ОК 013-94, утвержденному Постановлением Госстандарта России от 26.12.1994 N 359), во втором - наименование ОС (рис. 1).

Начиная с 1.01.2017 года, Классификация представлена в форме таблицы, состоящей из трех столбцов (добавился новый столбец - «Примечание»). Так же, в первом столбце будет ссылка на новый ОКОФ - ОК 013-2014 (СНС 2008), принятый и введенный в действие Приказом Росстандарта от 12.12.2014 N 2018-ст. (рис. 2).

КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, ВКЛЮЧАЕМЫХ В АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ГРУППЫ

+ Список изменяющих документов	
Код ОКОФ	Наименование
Первая группа	
(все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно)	

Рисунок 1 – Классификация основных средств по амортизационным группам до 2017 года



КЛАССИФИКАЦИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, ВКЛЮЧАЕМЫХ В АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ГРУППЫ

[+ Список изменяющих документов](#)

(см. текст в предыдущей [редакции](#))

Код ОКОФ	Наименование	Примечание

Первая группа

(все недолговечное имущество со сроком полезного использования от 1 года до 2 лет включительно)

Рисунок 2 - Классификация основных средств по амортизационным группам с 2017 года

Так же следует помнить, что организации освобождаются от уплаты налога на имущество в отношении основных средств, включенных в первую или во вторую амортизационную группу.

Изменять срок полезного использования (а значит, и амортизационную группу), установленный в соответствии с предыдущей редакцией Классификации для уже введенных в эксплуатацию основных средств, налогоплательщикам не придется. Обновление Классификации не повлияет на применение льготы по основным средствам, включенным в первую или во вторую амортизационную группу по прежним правилам.

Новая редакция Классификации применяется к основным средствам, принятым к учету с 01.01.2017.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402 «О бухгалтерском учете» (ред. от 23.05.2016);
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) (ред. от 16.05.2016);
3. Постановление Правительства РФ от 07.07.2016 N 640.
4. Васильева А.С. Роль инвестиций в развитии региона. Монография. Saarbrücken. - 2014г.- 109 стр.
5. Васильева А.С. Дифференциация экономических показателей регионов России // Экономические науки в России и за рубежом.- 2015.-№ XVIII.-с.16-18.

Немчинова М.В.
студент-магистрант 2 курса
факультет «Национальная экономика»
Уральский государственный экономический
университет ФГБОУ ВПО
Россия, г. Екатеринбург

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Статья посвящена законодательному регулированию деятельности в сфере оборонно-промышленного комплекса.

Ключевые слова: НПК, ОПК, ВПК, ГОЗ, 275-ФЗ, производство вооружений и военной техники.

Законодательное регулирование научно-производственных корпораций в России основывается на Федеральном законе «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (ред. от 03.07.2016г.) Указанный закон определяет порядок создания, реорганизации, ликвидации, правовое положение акционерных обществ, права и обязанности их акционеров, а также обеспечивает защиту прав и интересов акционеров [5].

Также нормативно-правовое регулирование деятельности научно-производственных корпораций тесно связано с законодательным регулированием оборонно-промышленной и космической отрасли России. Законотворческая инициатива включает в себя принятие нормативных правовых актов, обеспечивающих регулирование и поддержание надлежащего уровня развития ОПК РФ.

Оборонно - промышленный комплекс традиционно относится к исключительной сфере государственных интересов. Его деятельность в первую очередь ориентирована на обеспечение безопасности государства, но также оказывает существенное влияние на техническое перевооружение важнейших сфер экономики. Практически вся наукоемкая высокотехнологичная продукция в области авиационной техники, гражданского космоса, оптического приборостроения изделий электронной техники, промышленных взрывчатых веществ производится предприятиями оборонно-промышленного комплекса. Кроме того, предприятия и организации ОПК играют значительную роль во внешнеэкономической политике государства, поскольку экспорт продукции ОПК составляет существенную часть доходов федерального бюджета/

Далее необходимо рассмотреть нормативные правовые акты, обеспечивающие поддержание ОПК РФ.

Основным законом, регулирующим основы существования и функционирования оборонно-промышленного комплекса РФ является Федеральный закон от 31 мая 1996 года N 61-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об

обороне» (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.07.2016).

Данный Федеральный закон определяет основы и организацию обороны Российской Федерации, полномочия органов государственной власти Российской Федерации, функции органов государственной власти субъектов Российской Федерации, организаций и их должностных лиц, права и обязанности граждан Российской Федерации в области обороны, силы и средства, привлекаемые для обороны, ответственность за нарушение законодательства Российской Федерации в области обороны, а также другие нормы, касающиеся обороны.

Под обороной понимается система политических, экономических, военных, социальных, правовых и иных мер по подготовке к вооруженной защите и вооруженная защита Российской Федерации, целостности и неприкосновенности ее территории.

Немаловажным является Федеральный закон «О конверсии оборонной промышленности в Российской Федерации» от 13 апреля 1998 года № 60-ФЗ (ред. от 10.01.2003). Данный закон устанавливает правовые основы и принципы государственной политики в области проведения конверсии оборонной промышленности, права и обязанности органов государственной власти Российской Федерации в области государственного регулирования и государственной поддержки конверсии оборонной промышленности и направлен на проведение конверсии оборонной промышленности на основе наиболее эффективного использования производственных мощностей, научно-технического потенциала и трудовых ресурсов конверсируемых организаций и обеспечение социальной защиты работников конверсируемых организаций [3].

Очередной Закон, определяющий поддержание оборонно-промышленного комплекса РФ – Федеральный закон «О государственном оборонном заказе» от 29 декабря 2012 года № 275 -ФЗ (ред. от 03.07.2016). В соответствии с данным Федеральным законом в государственный оборонный заказ могут включаться [4]:

- научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по созданию, модернизации, утилизации и уничтожению выводимых из эксплуатации вооружения и военной техники;
- научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по развитию исследовательской, проектно-конструкторской и производственно-технологической базы организаций в целях обеспечения выполнения оборонного заказа, а также повышения мобилизационной подготовки экономики Российской Федерации;
- серийное производство и поставки вооружения и военной техники, а также комплектующих изделий и материалов.

В настоящее время государственный оборонный заказ регламентируется основными Федеральными законами от:

- 29 декабря 2012 года № 275 -ФЗ (ред. от 03.07.2016). «О

государственном оборонном заказе»;

- 13 декабря 1994 года № 60-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О поставках продукции для федеральных государственных нужд»;

- 04 мая 2011 года № 99-ФЗ (ред. 30.12.2015) «О лицензировании отдельных видов деятельности».

Кроме перечисленных выше нормативно-правовых актов в сфере оборонно-промышленного комплекса необходимо отметить ряд федеральных законов в области космической деятельности, которые также отчасти регламентируют деятельность профильных научно-производственных корпораций. Среди данных законов необходимо выделить:

- Закон РФ «О космической деятельности» от 20 августа 1993 г. № 5663-I (ред. от 13.07.2015);

- Федеральный закон РФ «О государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» от 13 июля 2015 г. № 215-ФЗ.

В числе подзаконных актов, регламентирующих деятельность научно-производственных корпораций необходимо выделить Указы президента РФ, в силу которых непосредственно утверждаются НПК России, например:

- Указ президента РФ «Об открытом акционерном обществе "Научно-производственная корпорация "Уралвагонзавод"» от 27 августа 2007 г. № 1102;

- Указ президента РФ «Об открытом акционерном обществе "Научно-производственная корпорация "Иркут"» от 20 февраля 2006 г. № 140;

- Указ президента РФ «Об открытом акционерном обществе "Научно-производственная корпорация "Системы прецизионного приборостроения" от 20 октября 2007 г. № 1391 и др.

В том числе, стоит обратить внимание на государственное регулирование инновационной деятельности в научно-производственной сфере России. Так, в области инноваций деятельность научно-производственных корпораций регулируется следующими федеральными законами:

- Федеральный закон РФ от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О науке и государственной научно-технической политике» (с изм. и доп., вступ в силу с 03.06.2016);

- Федеральный закон РФ от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О Науке и госудастрвенной научно-технической политике» (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.06.2016);

- Указ президента РФ «О государственных научных центрах в РФ» от 22.06.1993 г. № 939 (ред. от 07.12.2016) и др.

В настоящее время в России инновационная деятельность выступает средством достижения конкурентных преимуществ предприятий, в том числе оборонно-промышленного комплекса. При определенных условиях

она может обеспечить высокие показатели экономической эффективности, включая показатели бюджетной эффективности.

Инновации на уровне научно-производственных корпораций России, а также на уровне более сложных структур управления оборонными и космическими предприятиями могут включать в себя новые и модифицированные продукты, наукоемкие технологические процессы, новые услуги и т.д. Технологические инновации научно-производственных корпораций, охватывающие новые продукты и процессы, а также значительные технологические изменения включают, таким образом, во-первых, продуктовые инновации, связанные с внедрением новых и усовершенствованных продуктов, а во-вторых, процессные инновации, связанные с освоением производства новой и значительно усовершенствованной продукции на основе использования нового оборудования и технологических процессов, а также новых принципов организации производства и построения организационно-производственных структур.

Сфера инновационной деятельности научно-производственных корпораций включает в себя разработку и практическое освоение технических, технологических, организационно-экономических и других нововведений. То есть, в основе инновационной деятельности НПК лежат различные нововведения (инновации), выступающие как результат практического освоения новшества. Таким образом, инновации на уровне научно-производственных корпораций России, а также на уровне более сложных структур управления предприятиями могут включать в себя новые и модифицированные продукты, наукоемкие технологические процессы, новые услуги и т.д.

Таким образом, совершенствование процесса управления научно-производственными корпорациями Российской Федерации в современных условиях хозяйствования будет оказывать значительное влияние в дальнейшем на повышение эффективности российской экономики в целом. Эффективное управление НПК, в том числе развитием инновационных процессов в экспортно-ориентированном секторе, должно стать важным фактором, который окажет воздействие на динамику и устойчивость развития национальной экономики.

Успешное развитие научно-производственных корпораций государства и его экспортно-ориентированного сектора может стать катализатором экономического роста в стране.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая [Текст]: фед. закон РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Собрание законодательства РФ. - 05.12.1994. - № 32. - С. 3301.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации [Текст]: фед. закон РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.10.2016) // Собрание законодательства РФ. - 07.01.2002. - № 1 (ч. 1). - С. 3.

3. О конверсии оборонной промышленности в РФ [Текст]: фед. закон РФ от 13.04.1998. № 60 – ФЗ (ред. №2 от 10.01.2003) // Собрание законодательства РФ. – 1998. - № 16. - С. 1966.
4. О государственном оборонном заказе [Текст]: фед. закон РФ от 29.12.2012 г., № 275-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Собрание законодательства РФ. – 31.12.2012 – № 53 (ч.1). – С. 7600.
5. Об акционерных обществах [Текст]: фед. закон РФ от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ. Ст. 1 (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №1. – С. 1.
6. Об обороне [Текст]: фед. закон РФ от 31.05.1996 г. № 61-ФЗ. (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Собрание законодательства РФ. - 1996. - № 23. - С. 2750.
7. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации [Текст]: Указ Президента РФ от 31.12.2015 г. № 683 – УП // Собрание законодательства РФ. - 04.01.2016. - № 1 (часть II). - С. 212.
8. Вопросы государственного фонда конверсии [Текст]: Постановление Правительства РФ от 27.06.1996.г. № 754 (ред. от 24.08.2002) – ПП // Собрание законодательства РФ. - 1996. - № 27. - С. 3281.

УДК 330.3

Немчинова М.В.
студент-магистрант 2 курса
факультет «Национальная экономика»
Уральский государственный экономический
университет ФГБОУ ВПО
Россия, г. Екатеринбург

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Статья посвящена развитию теории управления предприятиями машиностроения.

Ключевые слова: НПК, ОПК, ВПК, управление, машиностроение.

Научно-производственные корпорации являются акционерными обществами. Единственным акционером НПК является Российская Федерация в лице Федерального агентства по управлению государственным имуществом.

Органами управления НПК являются:

- общее собрание акционеров;
- совет директоров;
- генеральный директор (единоличный исполнительный орган).

Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью НПК осуществляет ревизионная комиссия.

1. К компетенции общего собрания акционеров относятся следующие вопросы:

- утверждение Устава НПК в новой редакции;
- реорганизация НПК;
- ликвидация НПК, назначение ликвидационной комиссии и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов;
- избрание членов Совета директоров и досрочное прекращение их полномочий;
- определение количества, номинальной стоимости, категории (типа) объявленных акций и прав, предоставляемых этими акциями;
- избрание членов ревизионной комиссии НПК и досрочное прекращение их полномочий;
- выплата (объявление) дивидендов по результатам первого квартала, полугодия, девяти месяцев финансового года и др.

2. Совет директоров НПК осуществляет общее руководство деятельностью НПК, за исключением решения вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания акционеров.

К компетенции совета директоров НПК относятся следующие вопросы:

- определение приоритетных направлений деятельности НПК;
- созыв годового и внеочередного общих собраний акционеров, за исключением случаев, предусмотренных пунктом 8 статьи 55 Федерального закона «Об акционерных обществах» (Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "Об акционерных обществах" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016):
- утверждение повестки дня общего собрания акционеров;
- определение цены (денежной оценки) имущества, цены размещения и выкупа эмиссионных ценных бумаг в случаях, предусмотренных Федеральным законом «Об акционерных обществах»;
- рекомендации по размеру дивиденда по акциям и порядку его выплаты;
- создание филиалов и открытие представительств НПК;
- принятие решений об отчуждении принадлежащих НПК акций акционерных обществ и др.

3. Руководство текущей деятельностью НПК осуществляется генеральным директором НПК (единоличный исполнительный орган), который подотчетен совету директоров и общему собранию акционеров.

В случае, если генеральный директор не может исполнять свои обязанности, совет директоров вправе принять решение об образовании временного единоличного исполнительного органа и о проведении внеочередного общего собрания акционеров для решения вопроса о досрочном прекращении полномочий генерального директора и об образовании нового единоличного исполнительного органа.

Генеральный директор НПК избирается общим собранием акционеров сроком на 3 года.

Генеральный директор:

- обеспечивает выполнение решений общего собрания акционеров и совета директоров;

- является представителем работодателя при заключении коллективного договора в порядке, установленном законодательством Российской Федерации;

- выносит на рассмотрение совета директоров вопрос о целесообразности и необходимости переоценки основных фондов;

- утверждает правила, инструкции и другие внутренние документы, за исключением документов, утверждаемых общим собранием акционеров и советом директоров;

- определяет организационную структуру НПК, утверждает штатное расписание, а также ее филиалов и представительств;

- принимает на работу и увольняет с работы сотрудников, в том числе назначает и увольняет руководителей филиалов и представительств;

- применяет к работникам меры поощрения и налагает на них взыскания в порядке и на условиях, предусмотренных действующим законодательством о труде, а также внутренними документами др.

4. Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью НПК осуществляется ревизионной комиссией, в составе трех человек, которые избираются общим собранием акционеров на срок следующего годового общего собрания акционеров.

5. Члены ревизионной комиссии не могут быть одновременно членами Совета директоров, а также занимать иные должности в органах управления.

По требованию ревизионной комиссии лица, занимающие должности в органах управления НПК, обязаны представить затребованную документацию о финансово-хозяйственной деятельности НПК.

Ревизионная комиссия проверяет соблюдение НПК законодательных и иных нормативных правовых актов, регулирующих его деятельность, законность совершаемых НПК операций, состояние кассы и имущества.

По результатам ревизии, при возникновении угрозы интересам НПК или его акционерам или выявлении злоупотреблений должностных лиц, ревизионная комиссия вправе потребовать созыва внеочередного общего собрания акционеров.

Для проверки финансово-хозяйственной деятельности НПК и подтверждения достоверности его годовой финансовой отчетности привлекает на договорной основе профессиональную аудиторскую организацию (аудитора), имеющую лицензию на осуществление такой деятельности.

Аудитор утверждается общим собранием акционеров.

Проверка (ревизия) финансово-хозяйственной деятельности корпорации осуществляется по итогам ее деятельности за год, а также во всякое время по инициативе ревизионной комиссии НПК, решению общего собрания акционеров, Совета директоров или по требованию акционера

(акционеров), владеющего в совокупности не менее чем 10 (Десятью) процентами голосующих акций.

Члены ревизионной комиссии несут ответственность за добросовестное выполнение возложенных на них обязанностей в порядке, определенном законодательством Российской Федерации.

Научно-производственная корпорация может предусмотреть в штате должность генерального конструктора.

Генеральный конструктор своим решением назначает заместителей генерального конструктора и создает исполнительный орган (аппарат генерального конструктора) для подготовки, организации и контроля исполнения принимаемых решений.

Научно-производственная корпорация несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ей имуществом.

НПК не отвечает по обязательствам своих акционеров. Акционеры не отвечают по обязательствам корпорации и несут риск убытков, связанных с деятельностью корпорации, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Государство и его органы не несут ответственности по обязательствам НПК, равно как и корпорация не отвечает по обязательствам государства и его органов.

Если несостоятельность (банкротство) НПК вызвана действиями (бездействием) ее акционеров или других лиц, которые имеют право давать обязательные для корпорации указания или иным образом имеют возможность определять ее действия, то на указанных акционеров или других лиц в случае недостаточности имущества НПК может быть возложена субсидиарная ответственность по ее обязательствам.

Акционеры НПК – владельцы обыкновенных акций корпорации имеют право:

- участвовать в общем собрании акционеров корпорации с правом голоса по вопросам ее компетенции;
- на получение дивидендов;
- на получение части имущества корпорации в случае ее ликвидации
- на получение информации о деятельности корпорации в порядке, установленном законодательством Российской Федерации. Акционеры могут иметь иные права, предусмотренные Уставом корпорации и законодательством Российской Федерации.

Сделки по отчуждению акций осуществляются в соответствии с законодательством Российской Федерации. Право на акции переходит к приобретателю:

- в случае учета прав на акции у лица, осуществляющего депозитарную деятельность;
- с момента внесения приходной записи по счету депозитария;
- в случае учета прав на акции в системе ведения реестра – с момента внесения приходной записи по лицевому счету приобретателя.

Члены совета директоров НПК и генеральный директор НПК при осуществлении своих прав и исполнении обязанностей должны действовать в интересах корпорации, осуществлять свои права и исполнять обязанности добросовестно и разумно. Они несут ответственность перед корпорацией за причиненные корпорации их виновными действиями (бездействием) убытки, если иные основания и размер ответственности не установлены федеральными законами.

Научно-производственная корпорация в установленном порядке может создавать филиалы и открывать представительства, как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами.

Создание корпорацией филиалов и открытие представительств за пределами территории Российской Федерации осуществляются также в соответствии с законодательством иностранного государства по месту нахождения филиалов и представительств, если иное не предусмотрено международным договором Российской Федерации.

Уставный капитал НПК составляется из номинальной стоимости обыкновенных акций корпорации, приобретенных акционерами (размещенные акции), и определяет минимальный размер имущества корпорации, гарантирующего интересы его кредиторов.

Размер уставного капитала может быть увеличен путем увеличения номинальной стоимости размещенных акций или путем размещения дополнительных акций.

Увеличение уставного капитала НПК путем увеличения номинальной стоимости акций осуществляется только за счет имущества НПК.

НПК вправе, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, обязано уменьшить свой уставный капитал.

Размер уставного капитала НПК может быть уменьшен путем уменьшения номинальной стоимости акций или сокращения их общего количества, в том числе путем приобретения и погашения части акций в случаях, установленных законодательством Российской Федерации.

Общее собрание акционеров обязано принять решение об уменьшении уставного капитала путем погашения акций:

- приобретенных НПК и не реализованных в течение года с момента их приобретения;
- выкупленных НПК и не реализованных в течение года с момента их выкупа.

НПК обязана объявить об уменьшении уставного капитала, если по окончании второго и каждого последующего финансового года в соответствии с годовым бухгалтерским балансом, предложенным для утверждения акционерам корпорации, или результатами аудиторской проверки стоимость чистых активов корпорации оказывается меньше ее уставного капитала.

НПК не вправе уменьшить свой уставный капитал, если в результате такого уменьшения ее размер станет меньше минимального размера

уставного капитала, установленного законодательством Российской Федерации на дату представления документов для государственной регистрации соответствующих изменений, вносимых в настоящий Устав, а в случаях, когда НПК обязана уменьшить свой уставный капитал – на дату государственной регистрации НПК.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая [Текст]: фед. закон РФ от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Собрание законодательства РФ. - 05.12.1994. - № 32. - С. 3301.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации [Текст]: фед. закон РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 03.10.2016) // Собрание законодательства РФ. - 07.01.2002. - № 1 (ч. 1). - С. 3.
3. О конверсии оборонной промышленности в РФ [Текст]: фед. закон РФ от 13.04.1998. № 60 – ФЗ (ред. №2 от 10.01.2003) // Собрание законодательства РФ. – 1998. - № 16. - С. 1966.
4. О государственном оборонном заказе [Текст]: фед. закон РФ от 29.12.2012 г., № 275-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Собрание законодательства РФ. – 31.12.2012 – № 53 (ч.1). – С. 7600.
5. Об акционерных обществах [Текст]: фед. закон РФ от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ. Ст. 1 (ред. от 03.07.2016) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №1. – С. 1.
6. Об обороне [Текст]: фед. закон РФ от 31.05.1996 г. № 61-ФЗ. (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017) // Собрание законодательства РФ. - 1996. - № 23. - С. 2750.
7. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации [Текст]: Указ Президента РФ от 31.12.2015 г. № 683 – УП // Собрание законодательства РФ. - 04.01.2016. - № 1 (часть II). - С. 212.
8. Вопросы государственного фонда конверсии [Текст]: Постановление Правительства РФ от 27.06.1996.г. № 754 (ред. от 24.08.2002) – ПП // Собрание законодательства РФ. - 1996. - № 27. - С. 3281.

Никитин В.Ю.

Уральский институт управления РАНХиГС

магистрант

факультет государственного и муниципального управления

Россия, г. Екатеринбург

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ

Энергетика является базовой отраслью экономики России, создающей необходимые условия для функционирования производительных сил и жизни населения. Надежное и эффективное функционирование энергетики, бесперебойное снабжение потребителей – основа поступательного развития экономики страны и обеспечения комфортных условий жизни ее граждан. В 2009 г. была утверждена Правительством РФ Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Целью энергетической политики России

является максимально эффективное использование природных энергетических ресурсов и потенциала энергетического сектора для устойчивого роста экономики, повышения качества жизни населения страны и содействия укреплению ее внешнеэкономических позиций. Главными стратегическими ориентирами долгосрочной государственной энергетической политики являются: энергетическая безопасность; энергетическая эффективность экономики; бюджетная эффективность энергетики; экологическая безопасность энергетики.

Инновационная деятельность направлена на практическое использование научного, научно-технического результата и интеллектуального потенциала в целях получения нового или улучшения производимого продукта, способа его производства и удовлетворения потребностей общества в конкурентоспособных товарах и услугах, а так же обеспечения энергетической безопасности страны.

Проблемные аспекты, цели и задачи инновационного развития, в том числе в сфере энергетики, закреплены во многих документах стратегического планирования, среди которых необходимо прежде всего отметить Стратегию инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденную распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. №2227-р [3]. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года разработана на основе положений Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации [2]. в соответствии с Федеральным законом от 23 августа 1996 г. №127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [1]. Стратегия инновационного развития Российской Федерации определяет цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики, задает долгосрочные ориентиры развития субъектам инновационной деятельности, а также ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки и поддержки коммерциализации разработок.

Сегодня топливно-энергетический комплекс характеризуется значительным потенциалом в области оптимизации и повышения эффективности производственных процессов добычи, переработки, транспортировки и потребления энергетических ресурсов за счет обновления технологической базы, способным значительно сократить объем инвестиционных и операционных издержек. В целом несоответствие технического уровня предприятий топливно-энергетического комплекса современным мировым требованиям и риск технологического отставания ограничивают развитие соответствующих отраслей российской экономики.

Отрасли топливно-энергетического комплекса характеризуются высокой зависимостью предприятий от импортных энергетических технологий и оборудования в связи с их неосвоенностью российской промышленностью, что является одним из основных сдерживающих факторов для развития топливно-энергетического комплекса и экономики

страны в целом.

Отечественная энергетика характеризуется сравнительно слабой инновационной активностью. По данным за 2007 г., ее совокупный уровень среди предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды составлял 5%, наибольший удельный вес имели технологические инновации (4.1%), а совокупные затраты на инновации составили 8.9 млрд руб. Удельный вес новой для рынка инновационной продукции в энергетике составляет 1.4%, что существенно ниже, чем в среднем по обрабатывающей промышленности, и свидетельствует, что большинство разработок не связано с реальным обновлением производства [Инновационное развитие — основа модернизации экономики России, 2008]. Современная государственная политика не создает ощутимых предпосылок к изменению сложившейся ситуации. Так, при формировании программы инвестиций в энергетику вложения в инновации лимитируются на уровне 2–5% [7]. Отрасль фактически попала в «ловушку отсталости»: в технологически отсталом производстве отсутствует спрос на инновации, поэтому они не разрабатываются, а отсутствие предложения, в свою очередь, тормозит формирование спроса.

Также развитие топливно-энергетического комплекса страны сдерживают не полностью реализованный потенциал отечественной прикладной науки, неразвитость инжиниринговых компаний, трудности трансфера передовых зарубежных технологий, отсутствие в топливно-энергетическом комплексе целостной системы взаимодействия науки и бизнеса и инновационной инфраструктуры, прогрессирующее ухудшение подготовки научных и инженерных кадров для высокотехнологичных секторов энергетике, а также недостаток экономических стимулов для инновационной деятельности большинства предприятий.

В целом развитие в мире энергетике характеризуется ростом конкуренции на мировых энергетических рынках и ориентацией на повышение экологичности производства [4].

В настоящее время по ряду технологических направлений действия государства при взаимодействии с частным сектором носят недостаточно скоординированный характер. Одной из первоочередных мер, направленных на повышение результативности функционирования системы управления технологическим развитием в отраслях топливно-энергетического комплекса, является формирование набора системных межотраслевых национальных проектов и прорывных технологий с участием технологических платформ путем реализации сквозного механизма поддержки их развития по принципу технологического коридора с целью развития производственного потенциала и производственной кооперации (в том числе в регионах - посредством механизма инновационных территориальных кластеров) в области внедрения инновационных технологий и новых материалов в отраслях топливно-энергетического комплекса.

Создание на федеральном уровне единой системы управления инновационной деятельностью в отраслях топливно-энергетического комплекса позволит обеспечить эффективную комплексную реализацию механизмов поддержки приоритетных проектов в отраслях топливно-энергетического комплекса, совершенствование нормативно-правового регулирования и координацию взаимодействия соответствующих инструментов (программ инновационного развития, институтов развития, объединений предпринимателей, технологических платформ и инновационных территориальных кластеров).

К числу основных проблем в указанной сфере относятся: высокая зависимость предприятий топливно-энергетического комплекса от импортных энергетических технологий и оборудования; несоответствие технического уровня предприятий топливно-энергетического комплекса современным требованиям; отсутствие целостной системы взаимодействия науки и бизнеса, обеспечивающей, с одной стороны, необходимый уровень востребованности энергетикой научно-технических достижений и формирование ясных рыночных сигналов к их разработке и внедрению, с другой стороны, развитие высококонкурентного внутреннего рынка научно-технических услуг; отсутствие в топливно-энергетическом комплексе развитой инновационной инфраструктуры (центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, центры подготовки кадров для инновационной деятельности, венчурные фонды и др.) [4, С. 15 - 19.].

Так же факторами, сдерживающими развитие топливно-энергетического комплекса, являются: высокая (более 50%) степень износа основных фондов; ввод в действие новых производственных мощностей во всех отраслях топливно-энергетического комплекса сократился за 90-е годы прошлого века от 2 до 6 раз; практика продления ресурса оборудования закладывает будущее отставание в эффективности производства; сохраняющийся в отраслях комплекса (кроме нефтяной) дефицит инвестиционных ресурсов и их нерациональное использование; деформация соотношения цен на взаимозаменяемые энергоресурсы привела к отсутствию конкуренции между ними и структуре спроса, характеризующейся чрезмерной ориентацией на газ и снижением доли угля; несоответствие производственного потенциала топливно-энергетического комплекса мировому научно-техническому уровню; отставание развития и объективный рост затрат на освоение перспективной сырьевой базы добычи углеводородов, и особенно в газовой отрасли; отсутствие рыночной инфраструктуры и цивилизованного энергетического рынка; сохраняющаяся высокая нагрузка на окружающую среду; высокая зависимость нефтегазового сектора и, как следствие, доходов государства, от состояния и конъюнктуры мирового энергетического рынка; отсутствие развитого и стабильного законодательства, учитывающего в полной мере специфику функционирования предприятий топливно-энергетического комплекса [6, С.

312-313].

Среди проблемных аспектов указываются в том числе: отсутствие целостной системы взаимодействия науки и бизнеса, недостаточная развитость инновационной инфраструктуры, включая центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, центры подготовки кадров для инновационной деятельности, венчурные фонды.

Так же на сегодняшний день отсутствует специальная регламентация инновационной деятельности в сфере энергетики.

Для достижения стратегической цели инновационной и научно-технической политики в энергетике необходимо решение следующих задач:

- воссоздание и развитие научно-технического потенциала, включая фундаментальную науку, прикладные исследования и разработки, модернизацию экспериментальной базы и системы научно-технической информации;

- создание благоприятных условий для развития инновационной деятельности, направленной на коренное обновление производственно-технологической базы топливно-энергетического комплекса, ресурсосбережение, повышение экономичности, надежности, безопасности и экологичности энергетических установок и систем, ускоренное развитие использования возобновляемых источников энергии и улучшение потребительских свойств продукции топливно-энергетического комплекса;

- создание системы государственной поддержки и стимулирования деятельности энергетических компаний по разработке и реализации инвестиционных проектов, обеспечивающих инновационное развитие отраслей российского топливно-энергетического комплекса, а также подобных проектов, реализуемых за рубежом;

- совершенствование применительно к энергетике всех стадий инновационного процесса, повышение востребованности и эффективности использования результатов научной, проектно-конструкторской, изобретательско-рационализаторской деятельности;

- защита прав на результаты научно-технической деятельности;

- использование потенциала международного сотрудничества для применения лучших мировых достижений и вывода отечественных разработок на более высокий уровень;

- сохранение и развитие кадрового потенциала и научной базы, интеграция науки, образования и инновационной деятельности.

Инновационная направленность развития топливно-энергетического комплекса также предполагает формирование условий для развития непрерывного процесса поиска и практической реализации новых научно-технических, технологических и организационно-экономических решений в рамках общегосударственного регулирования и четкой системы взаимодействия всех участников инновационного процесса [4, С. 16 - 21.].

Необходимость модернизации экономики и переход на инновационный путь развития констатируются в программных заявлениях

руководителей Российской Федерации, в разрабатываемых стратегиях и концепциях.

Ориентация национальной экономики на инновационный путь развития должна проводиться в рамках национальной инновационной политики, которая в свою очередь должна являться составной частью государственной научно-технической и промышленной политики.

Разрешение данных задач возможно лишь при эффективном правовом регулировании, отвечающем современному этапу развития общества. Отсутствие правовой регламентации деятельности по модернизации показывает, что в настоящее время инновационная деятельность в энергетической сфере нуждается в правовом наполнении. Несмотря на принятие многочисленных нормативных актов разного уровня, законодательная база Российской Федерации в инновационной сфере требует существенных изменений. При этом необходима детальная проработка положений системообразующего законопроекта о инновационной деятельности в энергетическом комплексе.

Таким образом, представляется необходимым осуществление комплекса мероприятий, направленных на внедрение инновационных технологий и современных материалов в отраслях топливно-энергетического комплекса, поддержку научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок по приоритетным направлениям энергетических технологий с целью последующего внедрения результатов, а также на совершенствование нормативно-правового регулирования с использованием уже имеющихся мер воздействия и механизмов стимулирования инновационного развития экономики, в том числе финансирования соответствующих мероприятий за счет средств федерального бюджета и внебюджетных источников.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 23 августа 1996 года № 127-ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике" // Российская газета. 1996. 3 сентября.
2. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 года № 1662-р "Об утверждении Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года" // СЗ РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.
3. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р "Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года" // СЗ РФ. 2012. № 1. Ст. 216.
4. Федоров Д.В. Инновационное развитие электроэнергетического сектора в России: Сборник материалов Международной научно-практической конференции "Правовое регулирование в сфере электроэнергетики и теплоснабжения". М.: Юрист, 2013. Технопарки в инфраструктуре инновационного развития: монография / Т.А. Едкова, А.В. Калмыкова, Н.Б. Крысенкова и др.; под ред. Л.К. Терещенко. М.: ИЗиСП, ИНФРА-М, 2014.
5. Романова В.В. Об инновационном направлении дальнейшего развития

энергетического сектора и актуальных задачах энергетического права // Правовой энергетический форум. 2014. № 2.

6. Жуйков Е.Н. современные направления развития энергетического комплекса Российской Федерации // Фундаментальные исследования. 2007. № 12-2.

7. Зыков С. От бетона к науке: Минэнерго хочет повернуть энергокомпании к инновациям // Российская газета. №5166 (87). 2010. 23 апреля.

УДК 332.1

Никитин В.

Уральский институт управления РАНХиГС

магистрант

факультет государственного и муниципального управления

Россия, г. Екатеринбург

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ

Аннотация: в статье рассматривается актуальное состояние и основные тенденции развития законодательства в сфере энергетической политики Российской Федерации. Автор приходит к выводу, что в настоящий момент происходит бурное совершенствование правовых норм в данной сфере. При этом, нормы, регулирующие отношения по государственному управлению в сфере энергетики, большей частью разбросаны в нормативных актах различной юридической силы, необходима систематизация и даже кодификация многочисленной и разрозненной нормативной базы.

Ключевые слова: энергетика, энергетическая политика, правовое регулирование.

Nikitin Vitaliy

Ural Institute of management,

graduate of the faculty of public

and municipal management

Russia, Yekaterinburg

STATUS AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF LEGISLATION IN THE FIELD OF ENERGY

Abstract: the article considers current state and main trends of development of legislation in the sphere of energy policy of the Russian Federation. The author comes to the conclusion that currently there is a rapid improvement of legal regulation in this sphere. At the same time, norms governing relations in public administration in the energy sector, mostly scattered in the normative acts of different legal force, systematization, and even the codification of numerous and fragmented regulatory framework.

Keywords: energy, energy policy, legal regulation.

Российская Федерация располагает значительными запасами энергетических ресурсов и мощным топливно-энергетическим комплексом, который является фундаментом развития национальной экономики. При этом, мировой опыт функционирования энергетического комплекса, подтверждает необходимость активного участия государства в создании условий для его эффективной работы. Непременным условием решения государством стоящих перед ним задач в этой сфере является наличие детально проработанной политики и нормативной правовой базы в рассматриваемой сфере экономики. Государственное управление в области энергетики требует соответствующего правового обеспечения.

Политика, в том числе и энергетическая политика, оформляется в нормах права. Поскольку экономическая политика, и в частности энергетическая политика, проводится через государство, государство воздействует на экономику через право, постольку право есть форма выражения соответствующей политики. Основой реализации энергетической политики государства должна быть постоянно развивающаяся нормативно-правовая база. Ее совершенствование, должно идти по пути дальнейшего формирования законодательства, обеспечивающего стабильность, полноту и непротиворечивость нормативно-правового поля этой важнейшей сферы жизнедеятельности общества. Главная задача в области правового регулирования энергетического сектора экономики - законодательное обеспечение устойчивого развития топливно-энергетического комплекса страны, который является локомотивом экономического развития России, он производит около полутора миллиардов тонн условного топлива энергии, из которых 40% идет на экспорт. Таким образом, ТЭК обеспечивает поступление около 70% валютной выручки в стране, формирует более 52% федерального бюджета, обеспечивает около 26% ВВП [4, С. 21 - 25].

В настоящий момент происходит бурное совершенствование правовых норм, регулирующих общественные отношения, возникающие в связи с поиском, добычей энергетических ресурсов, производством, переработкой, поставкой, хранением, транспортировкой различных видов энергетических ресурсов, проектированием, строительством, энергетических объектов, обеспечением энергетической безопасности, промышленной безопасности, антитеррористической защищенности. При этом, задачей законодательства в сфере энергетики является надлежащее правовое обеспечение реализации стратегических задач в сфере энергетики, закрепленных в различных документах стратегического планирования [11, С. 15 - 20].

Отраслевым документом стратегического планирования для такой сферы, как энергетика, является Энергетическая стратегия России, принятая в 2009 году на период до 2030 года [9], которая обусловила динамичное развитие энергетического права, регулирующего общественные отношения в сфере энергетики, как в целом, так и в отдельных её отраслях. С момента принятия Энергетической стратегии России принято значительное количество нормативных правовых актов, обеспечивающих реализацию

поставленных стратегических задач.

Развитие нормативной правовой базы в области государственного регулирования в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности осуществляется так же с учетом задач, предусмотренных Государственной программой Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики», утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 года № 321 [8].

Сегодня активно развивается правовое регулирование публично-правовых отношений в сфере энергетики. Ключевыми направлениями государственного регулирования в сфере энергетики является антимонопольное и тарифное регулирование, регулирование налогообложения, таможенное регулирование, продолжается формирование правового режима энергетических ресурсов [11, С. 15 - 20.]. Реализация функций государственного регулирования в сфере энергетики осуществляется значительным количеством государственных органов. Существенными полномочиями наделены Правительство Российской Федерации, Министерство энергетики Российской Федерации, Федеральная антимонопольная служба.

Следует заметить, что процесс формирования энергетического законодательства происходит с учетом особенностей и специфики отдельных подотраслей топливно-энергетического комплекса: электроэнергетики, нефтегазового комплекса, угольной отрасли и т.д. Некоторые общие для всех подотраслей энергетики вопросы регулируются едиными нормативными актами [2].

Традиционно к сфере энергетики относят отрасли электроэнергетики, нефтедобывающей, нефтеперерабатывающей, газовой, угольной, сланцевой и торфяной промышленности, магистральных трубопроводов нефти, газа и продуктов их переработки, возобновляемых источников энергии, освоения месторождений углеводородов на основе соглашений о разделе продукции, а также отношения в сферах нефтехимической промышленности, теплоэнергетики, энергосбережения и повышения энергетической эффективности. Отдельно стоит атомная энергетика [1]. По такому же принципу строится и правовое регулирование.

Наиболее общие для всех подотраслей энергетики вопросы регулируются едиными нормативными актами. Так, например, отношения по энергосбережению регулируются единым нормативным актом - Федеральным закон от 23 ноября 2009 года № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [13]. Круг общих отношений в сфере топливно-энергетического комплекса очерчен на уровне как законодательных (например, Федеральные законы от 21 июля 2011 года № 256-ФЗ «О безопасности объектов топливно-энергетического комплекса», от 3 декабря 2011 года № 382-ФЗ «О государственной информационной

системе топливно-энергетического комплекса»), так и подзаконных актов (акты Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации, федеральных органов исполнительной власти).

Государственное регулирование ценообразования в газовой отрасли основывается на Федеральном законе от 31 марта 1999 года № 69-ФЗ «О газоснабжении в Российской Федерации», кроме того, государственное регулирование тарифов на услуги по транспортировке газа осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 17 августа 1995 года № 147-ФЗ «О естественных монополиях».

К числу нормативных актов регулирующих отдельные отрасли энергетики можно отнести Федеральный закон от 26 марта 2003 года № 35-ФЗ «Об электроэнергетике», Федеральный закон от 18 июля 2006 года № 117-ФЗ «Об экспорте газа», Федеральный закон от 21 июля 1997 года № 116-ФЗ «О промышленной безопасности опасных производственных объектов», Федеральный закон от 21 октября 1995 № 170-ФЗ «Об использовании атомной энергии», Федеральный закон от 20 июня 1996 года № 81-ФЗ «О государственном регулировании в области добычи и использования угля, об особенностях социальной защиты работников организаций угольной промышленности», Федеральный закон от 27 июля 2010 года № 190-ФЗ «О теплоснабжении» и многие другие, которые также детализированы на уровне подзаконных нормативных правовых актов.

Особенностью правового регулирования нефтяной отрасли является то, что в отличие от других секторов топливно-энергетического комплекса - электроэнергетики, газовой отрасли, теплоснабжения, атомной энергетики, гидроэнергетики, отсутствует специальный закон, который регламентировал бы общественные отношения, складывающиеся в нефтяной отрасли в целом [5, С. 105.].

В регулировании публично-правовых отношений задействовано значительное количество уполномоченных органов, которые осуществляют как функции регулирующие, так и функции контроля (надзора). Для сферы энергетики характерно существенное воздействие государства на регулирование частноправовых отношений. Регулирующее воздействие на частноправовые отношения в сфере энергетики оказывают и наделенные особыми публичными полномочиями саморегулируемые организации [10].

Так рассматривая особенности государственного регулирования и контроля в сфере энергетики, необходимо подчеркнуть роль Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом», наделенной законодателем особыми полномочиями в области государственного управления использованием атомной энергии, нормативно-правовому регулированию в установленной сфере деятельности [12]. Данная корпорация также осуществляет государственный строительный надзор при строительстве и реконструкции объектов федеральных ядерных организаций.

Необходимо обратить внимание на тенденцию по развитию правового

обеспечения сотрудничества публичного и частного партнеров по соглашению о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве.

Развитие данной формы сотрудничества рассматривается как одна из стратегических задач в Энергетической стратегии России на период до 2030 года. Так в 2015 году принят Федеральный закон от 13 июля 2015 года № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Из энергетических объектов к объектам, которые являются объектами соглашений о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве, отнесены объекты трубопроводного транспорта, объекты по производству, передаче и распределению электрической энергии.

Отдельно следует сказать о надгосударственном уровне регулирования. Подчеркнем, что проблема энергосбережения не ограничивается национальными рамками, а приобретает, без преувеличения, глобальный характер. Так в 2015 году вступил в силу Договор о Евразийском экономическом союзе, подписанный главами России, Беларуси и Казахстана 29 мая 2014 года [3]. В 2015 году полноправными членами Союза стали Армения и Кыргызстан. Договор является основным документом, составляющим право Союза. В частности, в разделе XX «Энергетика» Договора определены основные принципы и направления взаимодействия государств - членов Союза (далее - государства-члены) в сфере энергетики. Ключевые из них - это обеспечение рыночного ценообразования на энергетические ресурсы, развитие конкуренции, проведение скоординированной энергетической политики, формирование общих рынков электроэнергии, газа, нефти и нефтепродуктов Союза, разработка индикативных (прогнозных) балансов, обеспечение доступа к системам транспортировки энергетических ресурсов. При этом согласно ст. ст. 82, 83 и 84 Договора Стороны договорились об обеспечении беспрепятственного доступа хозяйствующих субъектов других государств-членов к электроэнергетическим, газотранспортным системам и системам транспортировки нефти и нефтепродуктов, расположенным на территориях государств-членов, на основе единых принципов, условий и правил, предусмотренных Договором и соответствующими приложениями к нему. Также Договором установлены последовательность и сроки выполнения работ по формированию общих рынков энергетических ресурсов [7].

К сожалению, законодательство о государственном регулировании в топливно-энергетическом комплексе еще не сформировалось должным образом. Отсутствие надлежащего комплексного регулирования общественных отношений в сфере энергетики влечет и определенные экономические и социальные неблагоприятные последствия [6, С. 5].

Нормы, регулирующие отношения по государственному управлению в сфере энергетики, большей частью разбросаны в нормативных актах

различной юридической силы, в том числе подзаконных. Необходима систематизация и даже кодификация многочисленной и разрозненной нормативной базы, возможно путем разработки и принятия федерального энергетического кодекса.

Для долгосрочного стабильного обеспечения национального хозяйства всеми видами энергии необходима адекватная к экономическим условиям и объективная с точки зрения реализации долгосрочная государственная энергетическая политика, преследующая целью максимально эффективно использовать природные топливно-энергетические ресурсы и потенциал энергетического сектора.

Использованные источники:

1. Бондаренко А.Б. Состояние и перспективы правового регулирования отраслей ТЭК России // Энергетическое право. 2015. № 2.
2. Губин Е.П. Государственное регулирование отношений в сфере нефтегазового комплекса России: правовые вопросы // Энергетическое право, 2006, № 2.
3. Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в года Астане 29.05.2014).
4. Завальный П.Н. Актуальные вопросы совершенствования правового регулирования газовой отрасли // Энергетическое право. 2015. № 2.
5. Клеандров М.И. Нефтегазовое законодательство в системе российского права. Новосибирск: Наука, Сибирская издательская фирма РАН, 1999.
6. Лахно П.ГОДА Энергия, энергетика, и право // Энергетическое право. 2006. № 1.
7. Павлова И.Н. Основные аспекты формирования энергетического права Евразийского экономического союза // Энергетическое право, 2015, № 2.
8. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 года № 321 «Об утверждении Государственной программы Российской Федерации «Энергоэффективность и развитие энергетики» // СЗ РФ. 2014. № 18 (ч. III). Ст. 2167.
9. Распоряжение Правительства РФ от 13 ноября 2009 года № 1715-р «Об утверждении Энергетической стратегии России на период до 2030 года» // СЗ РФ. 2009. № 48. Ст. 5836.
10. Романова В.В. Тенденции правового регулирования публично-правовых отношений в сфере энергетики // Конкурентное право» 2016, № 2.
11. Романова В.В. Тенденции развития энергетического права на национальном уровне. // Юридический мир, 2016, № 8.
12. Федеральный закон от 1 декабря 2007 года № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» // Российская газета. 2007. 5 декабря.
13. Федеральным закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета, № 226, 27.11.2009.

Новикова С.В.

студент 4 курса

факультет «Экономика, сервис и предпринимательство»

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)

ДГТУ в г. Шахты

Попова Т.Д., доктор экономических наук

научный руководитель, профессор

кафедра «Экономика и менеджмент»

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: Статья посвящена раскрытию понятия управленческого учета в условиях рыночной экономики. В статье рассматриваются цели и задачи управленческого учета и некоторые вопросы применения управленческого учета на практике.

Ключевые слова: управленческий учет, рыночная экономика, бухгалтерский учет.

Novikov SV

student

Faculty of "Economics, service and entrepreneurship"

Institute of service and business (branch) DSTU in Shakhty

Shakhty, Russia

Supervisor: Popov T.D.

Doctor of Economic Sciences,

Professor of "Economics and Management"

DEVELOPMENT OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN THE MARKET ECONOMY

Annotation: The article is devoted to the concept of management accounting in a market economy. The article deals with the aims and objectives of management accounting and some questions on the application of management accounting practices.

Keywords: management accounting, market economy, accounting.

Эффективная работа предприятия в современных условиях невозможна без хорошо налаженной системы управленческого учета и отчетности на всех уровнях управления.

Основным критерием действенности системы управления является эффективное использование финансовых, материальных и человеческих ресурсов. Управленческий учет обеспечивает для этого необходимый механизм, позволяя комплексно рассмотреть вопросы планирования, оперативного контроля и учета отдельных видов деятельности.

Управленческий учет - система сбора и группировки финансовой и нефинансовой информации, бюджетирования и оценки деятельности

подразделений, на основе которой менеджеры принимают решения, выполнение которых способствует достижению целей организации.

В отечественной экономической литературе понятие "управленческий учет" появилось после публикации работ Н.Г. Чумаченко ("Учет и анализ в промышленном производстве США", 1971), С.С. Сатубалдина ("Учет затрат на производство в промышленности США", 1980) [1].

Впоследствии наибольший вклад в разработку теории управленческого учета среди отечественных ученых внесли А.Ф. Аксененко, П.С. Безруких, М.В. Вахрушина, В.Б. Ивашкевич, В.Е. Ластовецкий, Ю.А. Мишин, О.Д. Каверина, и др.

Цели управленческого учета, обозначенные в публикациях, по своей сути совпадают. Например, М.А. Вахрушина указывает: "Цели управленческого учета: оказание информационной помощи управляющим в принятии оперативных управленческих решений; контроль, планирование и прогнозирование экономической эффективности деятельности предприятия и его центров ответственности; обеспечение базы для ценообразования; выбор наиболее эффективных путей развития предприятия [3]. В.Б. Ивашкевич главной целью управленческого учета видит информирование для принятия решений по управлению экономикой предприятия и оценку эффективности выполнения принятых.

Принято выделять 4 основные цели управленческого учета [2]:

1. оказание информационной помощи управляющим;
2. контроль и прогнозирование расходов;
3. выбор наиболее эффективных путей развития предприятия;
4. принятие оперативных управленческих решений.

В связи с этим можно отметить, что основной целью управленческого учета является с одной стороны, сбор и интерпретация информации о затратах, издержках и себестоимости продукции, т.е. это система организации учета для целей контроля за деятельностью фирмы, что соответствует термину «контроллинг». С другой стороны, предоставление руководству организации полного комплекса плановых, прогнозных и фактических данных о функционировании предприятия как экономической и производственной единицы (включая представление данных по предприятию в целом, а также в разрезе структурных и производственных подразделений, центров затрат и прибылей) в целях обеспечения возможности принимать экономически взвешенные управленческие решения.

Основными задачами организации управленческого учета до недавнего времени являлись ориентация на достижение заранее определенной цели предпринимательства, необходимость обеспечения альтернативных вариантов решения поставленной задачи, участие в выборе оптимального варианта и в расчетах нормативных параметров его исполнения, ориентация на выявление отклонений от заданных параметров исполнения, интерпретация выявленных отклонений от заданных параметров

исполнения, интерпретация выявленных отклонений и их анализ.

Со временем круг задач управленческого учета заметно расширился. В настоящее время выделяют следующие задачи учета для управления:

1. Регистрация затрат и представление отчетов, в том числе классификация, обобщение, предоставление и истолкование данных о затратах для заинтересованных пользователей;

2. Определение и оценка величины затрат по конкретным продуктам, услугам или местам формирования издержек, центрам ответственности;

3. Управление стоимостью и анализ затрат, т.е. представление данных о затратах в виде информации, пригодной для управленческого планирования и контроля, для использования ее управленческим персоналом при принятии решений.

Решение вопроса о создании и функционировании системы управленческого учета зависит от администрации конкретного предприятия. Правила управленческого учета устанавливает само предприятие, учитывающее специфику деятельности, особенности решения тех или иных управленческих задач. Каждая из составных частей системы должна предусматривать методику аналитической оценки полученной информации с точки зрения возможностей использования для управленческих целей.

В условиях развивающихся рыночных отношений эффективное управление производственной деятельностью организации все более зависит от уровня его информационного обеспечения. Существующая в настоящее время отечественная система бухгалтерского учета во многом еще остается учетом директивной экономики и выполняет функции расчета налогооблагаемой базы. До сих пор во многих на наших организациях применяется затратный метод бухгалтерского учета, предусматривающий учет и исчисление полной фактической себестоимости единицы продукции (работ, услуг). Однако мировой опыт свидетельствует об эффективности использования маржинального метода бухгалтерского учета - системы учета директ-костинг, в основе которой лежит исчисление сокращенной себестоимости продукции и определение маржинального дохода [2].

Критический обзор и анализ взглядов отечественных и зарубежных ученых на управленческий учет позволяют сделать следующие основные выводы:

- информация управленческого учета предназначена для использования внутри организации, что и обуславливает коммерческую тайну данных управленческого учета;

- информация управленческого учета предназначена для принятия управленческих решений, в чем и состоит возможность активного ее воздействия на процесс производства;

- существенную часть информации управленческого учета составляют данные о затратах.

- управленческий учет представляет собой интегрированную систему учета, нормирования, планирования, контроля и анализа;

- управленческий учет отражает не только данные о затратах и результатах, но и другие объекты, информация о которых необходима для принятия специальных проблемных управленческих решений;

- информация управленческого учета используется как для принятия оперативных/текущих, так и перспективных /стратегических управленческих решений;

- информация управленческого учета предназначена для управления как структурными подразделениями предприятия, так и предприятием в целом и сегментами его бизнеса.

Управленческий учет как социально-экономическое явление постоянно развивается: расширяются его функции, увеличивается набор решаемых им задач, разнообразнее становятся применяемые им методы.

В российской практике чаще управленческий учет рассматривается как система, которая в рамках одной организации обеспечивает управленческий персонал информацией, используемой для планирования, управления и контроля за деятельностью организации.

Использованные источники:

1. Чая В.Т. Чупахина Н.И. Этапы развития управленческого учета/ В.Т.Чая // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 25 С. 2-7.
2. Волкова О.Н. Управленческий учёт: учебник. М.:ТК Велби: Проспект, 2012. 472 с.
3. Чая В.Т., Чупахина Н.И. Аналитическое обоснование становления и развития системы управленческого учета / В.Т. Чая // Экономический анализ: теория и практика. 2012. №18. С. 12-13.

УДК 339.727.24

*Нуретдинов И. Г., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА им. Столыпина П. А.
Кочемасова А. А.
студент 4 курса*

*факультет «Экономический»
Малова А. Д.
студент 4 курса*

*факультет «Экономический»
Россия, г. Ульяновск*

КУДА ВКЛАДЫВАЮТСЯ ДЕНЬГИ РОССИЯНАМИ ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация. Ввиду растущей привлекательности инвестиций за рубежом, считаем целесообразным рассмотреть максимально выгодные и надежные направления вложений для наших соотечественников. Среди самых привлекательных вариантов можно отметить вклады в: недвижимость, ценные бумаги, драгоценные металлы, бизнес, сберегательные и накопительные счета.

Ключевые слова: инвестиции, вклады, бизнес, риски, инвестор.

"WHERE TO INVEST MONEY RUSSIANS ABROAD"

Annotation. *In view of the growing attractiveness of investments abroad, we consider it appropriate to consider the most profitable and reliable investment destinations for our compatriots. Among the most attractive options may be noted contributions to: real estate, securities, precious metals, business, savings, and savings accounts.*

Key words: *investments, deposits, business risks, the investor.*

Чемоданные настроения в России усиливаются. По данным майского замера «Левада-Центра», 53% опрошенных предпринимателей хотели бы уехать на ПМЖ в другую страну. Налицо и другой тренд: все больше россиян выходят из бизнеса, начатого в 1990-е, — кто-то продает его более крупным компаниям, кто-то отходит от оперативного управления, кто-то вынужден свернуть дела. Неизбежен вопрос, что делать дальше. Покупка бизнеса за рубежом — один из вариантов для второй половины жизни.

Инвестирование в иностранный бизнес. Одним из популярных направлений инвестирования для россиян является вложение денег в открывающийся за границей бизнес. По словам экспертов, самыми популярными странами для таких инвестиций являются Германия, Польша, Словакия и США. Не стоит думать, что наши люди инвестируют в иностранный бизнес из-за «непатриотизма». Вложение денег в развитие мелкого предпринимательства в этих странах связано с приемлемым инвестиционным климатом в них, наличии льгот и т.д. Китай не входит в разряд популярных для инвестирования стран из-за дороговизны официального оформления бизнеса. Официальная регистрация обходится предпринимателям в 8000 долларов.

Вложение денег в польский бизнес обещает инвестору неплохую прибыль, потому что открывает доступ к европейским кредитам и европейскому рынку сбыта. Кроме того, польское правительство максимально поощряет иностранные инвестиции созданием специальных экономических зон, налоговых льгот, простоты регистрации и ведения бизнеса. К тому же регистрируя свой бизнес как ООО, минимальный уставной капитал которого всего 1200 евро, иностранец без проблем может получить вид на жительство в Польше.

В каждой стране есть своя выгода и специфика. Например, в Германии, россияне открывают бизнес с целью получения вида на жительство. Все что для этого нужно — уставной капитал 25 тыс. евро и принятие пятерых немцев на работу. Инвестиции в США привлекательны наличием спроса на любой предлагаемый продукт и услуги. [2]

Вложение денег за границей в драгоценные металлы. Безусловно, самым привлекательным драгоценным металлом для инвестирования среди россиян, считается золото. Самыми привлекательными странами для его покупки, признаны США и ОАЭ. Популярность покупки золота и других драгметаллов в Америке обусловлена падением его цены на местных

биржах, ввиду укрепления рынка акций и ценных бумаг. Между тем стоимость золота в США постепенно возвращается на былые уровни, поэтому популярность покупки желтого металла в Америке постепенно падает. В ОАЭ ситуация несколько другая. Россияне специально едут в Эмираты для покупки слитков весом от 100 грамм, так как тогда цена за 1 грамм будет меньшей. Такая популярность ОАЭ на рынке золота обусловлена наличием огромного количества торговых площадок, которые из-за конкуренции предлагают драгметаллы по цене, существенно ниже представленной на мировых биржах. [3]

Вложение денег в иностранные накопительные счета. Самый популярный вид инвестирования среди европейцев и наших сограждан – накопительные сберегательные счета. Конечно, зарубежные банки неприятно удивят россиян своими годовыми процентными ставками. Как в Европе, так и в США, вы вряд ли найдете депозитную программу, предусматривающую выплату более 5% годовых. На фоне этого в Европе все большей популярностью пользуются долгосрочные накопительные страховые счета. В случае наступления страхового случая, вкладчику выплачивается страховка. В случае его смерти, сумма страховки выплачивается членам семьи. По окончании срока действия без страхового случая и страховых выплат, вкладчику выдается вся сумма его вкладов. Конечно, срок действия таких счетов может достигать 40 лет, ввиду чего инвестиции будут терять всякий смысл, но они могут стать отличным подарком к выходу на пенсию.

Инвестирование в зарубежную недвижимость. Еще одно направление для вложения средств за рубежом среди россиян, безусловно, является недвижимость. Такие тенденции связаны не только с тем, что зарубежная недвижимость не падает в цене. Большинство инвесторов, покупают дома и квартиры за границей в надежде покинуть Россию, по крайней мере, в случае развития неблагоприятных для них ситуаций. Безусловно, вложение денег в зарубежную недвижимость требует немалых затрат. Поэтому такой инвестиционный инструмент доступен только состоятельным соотечественникам. Среди самых популярных стран для покупки домов и квартир, можно выделить: Кипр, Грецию, США, Болгария, Испания. Вкладывая деньги в недвижимость за границей, россияне предпочитают туристические центры. В них стоимость не только не падает, но и увеличивается с каждым годом. К примеру, рынок туристической недвижимости США отмечает ежегодный рост на 5–6%. Близки к этим цифрам и показатели роста цен на жилье в европейских странах.

Инвестирование в ценные бумаги за границей. Вложение капитала в ценные бумаги всегда пользовалось спросом по всему миру. Наличие их на фондовом рынке лишает инвесторов проблем с покупкой акций крупных иностранных корпораций. Для покупки интересующих инвестора бумаг за рубежом не обойтись без услуг биржевого брокера, страховой компании или иностранного банка, имеющего лицензию на занятие такой деятельностью. В

зависимости от страны, в которой инвестор собирается покупать акции и другие ценные бумаги, услуги брокера ему обойдутся в 20–200 долларов. Альтернативой прямой покупки акций может стать покупка паев в зарубежном инвестиционном фонде. Однако этот способ также не исключает участие посредника, стоимость услуг которого, в зависимости от страны и суммы сделки, будет составлять от 30 до 150 долларов. Нужно отметить, что участие в иностранных инвестиционных фондах довольно дорогое удовольствие. Они формируют свои активы из акций тысяч компаний, практикуют более жесткие правила участия и отличаются более консервативными стратегиями. Минимальный вклад для большинства из них исчисляется десятками тысяч долларов. [1]

Если вы всерьез думаете о бизнесе за границей, вам, возможно, пригодится совет от старшего управляющего директора Fleming Family & Partners Клауса Корнера. Обзаводясь новым активом, старайтесь до последнего скрывать, что вы из России: продавцы, узнав о российском происхождении капитала, как правило, завышают цену. [2]

Использованные источники:

1. Нуретдинов И.Г., Нуретдинова Ю.В. Оптимизация структуры посевных площадей, как элемент повышения эффективности использования сельскохозяйственных угодий.// Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт проблемы и пути их решения. Материалы V международной научно-практической конференции. Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия. Ульяновск. 2013.с.66-70.
2. Особенности финансирования учреждений социальной сферы Трескова Т.В., Нейф Н.М. //Экономика и предпринимательство. 2016. № 10-2 (75-2). С. 396-400.
3. Актуальность создания национальной платежной системы РФ Голубева С.А., Голубев С.В.// В сборнике: Молодежь и наука XXI века Материалы IV Международной научно-практической конференции молодых ученых. Редакционная коллегия: Исайчев В.А.,Ковалева Е.Н.. 2014. С. 44-47.

*Нуретдинов И.Г., к.э.н.
доцент*

кафедра «Финансы и Кредит»

ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА им. Столыпина П.А.

Герасимова А.А.

студент 4 курса

факультет «Экономика»

профиль «Финансы и Кредит»

Московцева А.А.

студент 4 курса

факультет «Экономика»

профиль «Финансы и Кредит»

Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ НЕЗАЩИЩЕННОСТИ РАБОТНИКОВ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Problems of social insecurity of workers of budgetary sphere during the financial crisis

Кризис, который в течение нескольких лет беспокоит каждого россиянина, конечно, начал сбавлять обороты, но до полного восстановления экономики пока еще далеко. В последнее время россияне переживают нелегкие времена, потому что финансово-экономический кризис коснулся всех сфер их существования. В большей степени страдают работники бюджетной сферы. О проблемах социальной незащищенности работников бюджетной сферы сегодня и поговорим.

Ключевые слова: *финансовый кризис, социальная сфера, проблемы работников.*

The crisis, which for several years worried every Russian, of course, began to slow down, but full recovery is still far away. In the past, the Russians have fallen on hard times because the financial and economic crisis has touched all spheres of their existence. The most affected are public sector workers. About the problems of social insecurity today and we'll talk.

Key words: *financial crisis, social sphere, problems of employees.*

В первую очередь рассмотрим проблему низкой заработной платы. О доходах граждан, находящихся в трудовых отношениях с государством, в России говорят много и часто: бюджетников традиционно относят к категории лиц, размер оплаты труда которых оставляет желать лучшего [2].

Ещё острее проблема повышения зарплаты представителям бюджетной сферы встаёт в кризисные периоды, когда государство не имеет возможности компенсировать потери от высокой инфляции и растущих цен на продовольственные товары путём увеличения размера должностных ставок.

Еще в 2012 году Владимир Путин подписал сразу 11 указов, часть из которых затронули социальную политику государства. Кроме жилищных

вопросов, тарифов на ЖКХ и дорожного строительства в перечне основных задач было обозначено и повышение зарплаты бюджетникам. Уже к 2012 г. их планировалось приблизить к средним региональным зарплатам, а к 2018-му – превысить уровень последних на 100%. Следует признать, что до 2015 г. Правительство исправно следовало намеченной программе: на начало года средняя зарплата по стране в бюджетной сфере составила 34030 рублей. Последующий рост также имел место, хотя в проекции на динамику инфляции он стал, скорее, формальным: к середине 2016 года средний размер оплаты труда бюджетникам поднялся до уровня в 36525 руб., но по покупательной способности этот прирост оказался нулевым.

Еще одной не мало важной проблемой является оптимизация рабочих мест. Напомним, что в России оптимизация системы здравоохранения началась в январе 2014 года. За прошлый год были сокращены 90 тыс. медиков и реорганизованы около 350 медицинских учреждений, но медпомощь не стала ни эффективнее, ни доступнее. Об этом говорится в отчете Счетной палаты: доступность медпомощи в 2014 году сократилась, число умерших в стационарах за год выросло на 3,7%, а объем платных медицинских услуг увеличился почти на четверть. Данная реформа проходит в рамках выполнения майских указов президента РФ, поставившего цель довести зарплату врача до 200% от средней в регионе. За четыре года оптимизации число больниц должно сократиться на 11%, поликлиник — на 7%. Это не могло не сказаться на работниках, которых не сократили, а оставили «трудиться на благо общества». Как мы понимаем, число больных, от сокращения медперсонала, не убавилось, а наоборот увеличилось вдвое. Очереди в оставшихся поликлиниках растут. Теперь обычному врачу из поликлиники приходится принимать вдвое больше пациентов, чем раньше, но за ту же заработную плату [1].

Оптимизация рабочих мест в связи с финансовым кризисом так же коснулась и налоговой службы, таможенной службы, полиции, армии, судебных органов и органов прокуратуры, учреждений социально-культурного комплекса - ВУЗы, школы, детские сады.

Использованные источники:

1. Экономическая безопасность платежной системы на рынке ценных бумаг. // Нуретдинов И.Г.// Экономика и социум. 2016. № 10 (29). с. 647-650.
2. Статистический обзор земельных отношений в Ульяновской области: прошлое в призме будущего // Нуретдинова Ю.В., Нуретдинов И.Г.//

*Нуретдинов И.Г., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА им. Столыпина П.А.
Королева Э.В.
студент 4 курса
Лаптев С.В.
студент 4 курса
Брунер Я.В.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Ульяновск*

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ ДОЛЛАРА В МИРОВОЙ ВАЛЮТЕ

По каким причинам доллар стал мировой валютой? Этот вопрос нуждается в анализе и осмыслении. Есть две причины к данному вопросу. Во-первых, это касается всех, потому что все государства используют валюту в долларах, и все вовлечены в этот оборот. Во-вторых, с 20 века впервые стала использоваться единая мировая валюта. Феномен в том, что доллар первоначально был валютой всего одной страны, и именно он принял на себя роль экономического мирового господства, с возможностью диктовать свои условия для всех остальных стран мира.

Ключевые слова: доллар, мировая экономика, валюта.

For some reason the dollar became the world currency? This needs analysis and understanding. There are two reasons for this issue. First, this applies to all, because all states use currency in US dollars, and all involved in this revolution. Secondly, since the 20th century began to be used for the first time a single world currency. The phenomenon is that the dollar was initially the currency of just one country, and that he took on the role of the economic domination of the world, with the ability to dictate terms to the rest of the world.

Keywords: dollar, the global economy, currency.

История возникновения доллара, как валюты имеет не одну версию происхождения. Более точной, на сегодняшний день, является версия, что доллар происходит от немецкого «талер», средневековой немецкой монеты, появившейся в 1519 году. Так называли крупные серебряные монеты. Монеты такого типа чеканили в американских колониях Испании. «Испанским долларом» часто называли песо.

Доллар стал укреплять свои позиции в мировой экономики в начале 20 века, а именно после Первой мировой войны. С 1840 - 1914 года, главной мировой валютой являлся английский фунт стерлингов. После Первой Мировой войны ситуация на мировом рынке заметно поменялась, и фунт стерлингов утратил свое экономическое значение, и его место заняли французский франк, американский доллар. В начале 40-х годов 20 века лидирующие позиции занимала немецкая марка. Но, вследствие Второй Мировой войны, в экономике Германии произошло резкое падение, но и

выигравшие стороны, такие как Великобритания, Франция также остались не в самом лучшем положении. Экономическое состояние этих стран было на грани развала, а колонии начали бороться за свою независимость. Америка в этой войне не только справились с военной ситуацией, но еще и укрепили экономическое положение своей страны.[3]

В июле 1944 года в городе Бреттон-Вудс проходила международная финансовая конференция, где была установлена цена на золото, а именно 35 долларов США за 1 тройскую унцию. Доллар стал единственной валютой конвертируемой в золото, и стал мировой расчетной и резервной валютой. Это произошло не только потому, что США преобладало большим запасом золота, но и потому что страна менее всего пострадала от войны. Также, немаловажной была промышленность Соединенных Штатов, продавая товар на мировом рынке, страна только укрепляла свою экономику.

Все страны старались экспортировать товаров больше, чем импортировать, чтобы накопить запас золота или валюты. Соединенные Штаты оказались в выгодном положении: они экспортировали деньги, которые печатали сами. А печать одной стодолларовой купюры обходится казне в 12 центов.

Со временем золотовалютный запас США сокращался, так как некоторые страны требовали обмена долларов на золото. В августе 1971 г. президент Никсон объявил, что не будет обменивать доллары на золото по официальному курсу, тем самым нарушил условия Бреттон-Вудской конференции, и признал фактическую финансовую несостоятельность. Но и после этого расчеты производились в долларах. В результате кризиса финансовой системы США, наряду с долларом, мировыми валютами стали: английский фунт стерлингов, японская йена, немецкая марка и швейцарский франк.[2]

Но ситуация поменялась. В 60-е - 70-е годы двадцатого века, в Соединенных Штатах Америки увеличилась инфляция, которая снизила популярность доллара на мировом рынке. В 1971 году принято решение о "плавающем" курсе доллара относительно других валют, и его стоимость упала на 20%.

Из истории можно понять, почему и как доллар стал мировой валютой. Однако не совсем понятно, что его до сих пор удерживает в этом статусе. Ведь Европа давно оправилась после войны, почти все ее страны объединились в союз с максимально возможной интеграцией экономик в виде единой валюты - евро. Также восстанавливается Россия, развивается экономика Китая, Япония имеет очень стабильную и стремительно развивающуюся экономику. Но, несмотря на это, США все также держат государства в своем «долларовом плену».

Ситуацию, почему доллар является мировой валютой, можно назвать очередным феноменом, а можно объяснить очень просто. Экономика не любит резких скачков: если что-то работает и приносит выгоду, зачем от этого отказываться? Доллар для мировой экономики давно стал

условностью. Однако эта условность и привычка снижают уровень многополярности мира, усиливая возможности одной страны контролировать всю мировую экономику.

Прогноз состояния доллара как универсальной валюты неоднозначен. Агрессивная политика США рано или поздно приведет к желанию перейти на другие валюты. Однако любой переход на валюту конкретной страны создает мировое экономическое неравенство государств.

По этой причине страны, стремясь уйти от доллара, не могут прийти к ясной его альтернативе. Выход один — создание единой валюты, не привязанной к конкретной национальной экономике. Возможно, так оно и будет, но не скоро. [1]

Использованные источники:

1. Нуретдинов И.Г., Нуретдинова Ю.В. Оптимизация структуры посевных площадей, как элемент повышения эффективности использования сельскохозяйственных угодий.// Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт проблемы и пути их решения. Материалы V международной научно-практической конференции. Ульяновская государственная сельскохозяйственная академия. Ульяновск. 2013.с.66-70.
2. Трескова Т.В. Определение оптимальной величины собственного капитала предприятия.// Перспективы развития науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции.2015.с.130-131.
3. Постнова М.В. Оценка уровня инновационного развития сельскохозяйственного производства (растениеводства) Ульяновской области.// Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. 2013.№2(22)с.136-142

УДК 373.24

Оликайнен О.В.
студент магистратуры 3 курса
Социально-педагогический институт
Обносков В.Н.
научный руководитель
ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ
Россия, г. Мичуринск

ОПРЕДЕДЕНИЕ ЗАДАТКОВ СПОСОБНОСТЕЙ

Аннотация: статья посвящена задаткам способностей, в ней рассматривается формирование общих и специальных способностей у детей дошкольного возраста.

Ключевые слова: задатки, способности, нервно-мозговой аппарат, индивидуально-типологические склонности.

*Olikainen O.V.
Student of a magistracy
3 course, Social teacher training college
Research supervisor: Obnosov V. N.
FGBOOU WAUGH Michurinsk GAU
Russia, Michurinsk*

OPREDEDENIYE OF INCLINATIONS OF ABILITIES

The article is devoted to inclinations and innate abilities. It considers the formation of general and special abilities of preschoolers.

Keywords: inclinations, abilities, neurocerebral device, individual and typological predilections.

При изучении задатков и способностей было немало споров, мнение психологов и ученых по развитию задатков расходятся. Ученые считают, что те или иные способности зависят благодаря анатомическому строению мозговой коры. По их мнению, и проведенным исследованиям, было доказано, что строение мозга у каждого человека не может быть идентичным. И в зависимости от строения, определяется характер, типологические особенности ребенка, а также проявление способностей.

По мнению Маклакова А.Г.: «Индивидуально-типологические особенности проявляются у дошкольника еще на ранних этапах его развития, их тоже можно считать природными задатками».

Можно отметить, что индивидуально-типологические особенности могут иметь разнообразное значение, в них изначально заложены предпосылки к характеру и природным способностям. Если рассматривать общие задатки дошкольника, то, к примеру, высокая подвижность, чувствительность, уравновешенность, непременно оказывает прямое воздействие на формирование узких способностей. К примеру, при сочетании у ребенка высокой степени активности с уравновешенностью, может помочь образованию коммуникативности и волевых качеств. А при сочетании у дошкольника менее слабой нервной системы и высокой чувствительности, способствует образованию художественных или творческих способностей.

Задатки ребенка, как считают отечественные ученые и психологи – это не только анатомо-физиологические способности, но и психофизиологические особенности личности. Эти задатки, обычно проявляются у ребенка с самого раннего детства, когда он пытается овладеть какой-то деятельностью.

Теплов Б.М. считал: «У каждого человека необходимо наличие двух видов задатков:

1. Врожденные.
2. Приобретенные.

Первый вид задатков - врожденные, также их называют

наследственными, а приобретенные – социальными». Первые и вторые способности проходят несколько этапов развития. Все задатки изменчивы, поэтому чтобы разные виды способностей были хорошо развиты у дошкольника, необходимо достаточно сформировать их на предыдущем уровне.

Различия развитости задатков у детей не так уж и велики, они могут отличаться лишь в прирожденных особенностях нервно-мозгового аппарата, функциональных особенностях. Поэтому различия у детей могут быть только в природных задатках, а не в способностях.

Задатки начинают проявляться в какой-либо деятельности, таким образом, затрагиваются специальные способности. Считается, что первые и вторые виды задатков проявляют себя в тех видах деятельности, в которых внимание ребенка привлекают зрительные и слуховые раздражители, (музыка, живопись), они оставляют в сознании дошкольника особый отпечаток.

Дошкольник, проявляя склонность к определенному виду деятельности, неосознанно формирует только зарождающиеся способности. Обычно они проявляются в стремлении ребенка к рисованию, танцам, конструированию и т.д. Эти стремления проявляются достаточно рано, увлеченность той или иной деятельностью может происходить, как в благоприятных условиях, так и вне них.

Но необходимо умение распознавать ложную и истинную склонность. Гиппенрейтер Ю.Б.: «Истинные склонности проявляется в непреодолимом желании ребенка непрерывно заниматься выбранной деятельностью, что влечет за собой быстрое развитие специальных умений и навыков, для достижения нужных результатов. При ложной склонности можно увидеть поверхностное увлечение деятельностью, либо достижение цели стандартным способом, без желания увеличить свой результат».

Часто случается, что родители принимают ложные склонности за истинные и пытаются внушить это ребенку, не видя потенциальных возможностей для дальнейшего развития.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что природная способность, которая только начинает проявляться у дошкольника в какой-то деятельности и есть задатки.

Воспитателям и в первую очередь родителям необходимо вовремя заметить у своего ребенка задатки, благодаря своевременному обнаружению истинных задатков, возможно развитие способностей в игровой форме.

Первыми задатки ребенка могут видеть родители, благодаря наблюдению.

Наблюдение – самый широко применяемый метод изучения ребенка.

Использованные источники:

1. Гиппенрейтер Ю.Б. Введение в общую психологию. Курс лекций. – М.: ЧеРо, 2002. – 336с.
2. Маклаков А.Г. Общая психология – СПб.: Питер, 2001. – 592с.

3. Теплов, Б. М. Избранные труды: в 2-х т. [текст] / Б. М. Теплов. – М.: Педагогика, 1985. – 360с.

УДК 37.01/.09

Оюн О. В.
студент 2 курса
факультет «Менеджмента»
Тувинский государственный университет
Донгак Ч. Г.
научный руководитель, преподаватель
Россия, г. Кызыл

СТУДЕНЧЕСТВО – КАК БЛАГОПРИЯТНАЯ СРЕДА СТАНОВЛЕНИЯ ЛИДЕРОВ

Аннотация:

Статья посвящена выявлению лидерских качеств молодого поколения в процессе обучения в высших учебных заведениях.

Ключевые слова: Студенчество, лидерские качества, студенческое самоуправление, личность.

Одной из наиболее существенных компаний молодого поколения считается студенчество, вероятно способное проявлять прямое и значительное воздействие на формирующийся характер и нацеленность на общественно-финансовые и социально-политические действия в мире. Университеты обязаны осознавать и принимать значительный уровень ответственности не только на высококлассную подготовку учащихся, а также развивать в качестве достойных граждан великого государства. В нынешних обстоятельствах в данном направлении необходим поиск новейших и результативных конфигураций организаторской деятельности с вузовской молодежью.

Учащийся вуза как человек определяется в непростой концепции людских взаимоотношений, при этом нацеленность и характер его формирования напрямую находятся в зависимости от того, какое положение молодой человек захватывает в разных типах взаимоотношений, какая его внутренняя точка зрения.

В выработывании лидерских свойств у студентов концепции высшего образования особая роль располагает аппарат Студенческого самоуправления (ССУ). «Студенческое самоуправление» — одна из форм воспитательной работы вуза, направленная на формирование всесторонне развитой, творческой личности, с активной жизненной позицией, подготовку современных специалистов, конкурентоспособных на рынке труда [1, с. 50].

Е.Н. Кривеньшева изучая теорию, отметила, что студенческое самоуправление рассматривается исследователями как специфический вид деятельности, метод формирования коллектива и как средство воспитания общественников, а также способ организации жизнедеятельности

студенческих коллективов [2, с. 110].

Студенческое самоуправление назначает компанию студенческой автономии в согласовании с передовыми тенденциями профессиональной подготовки выпускников университета в соответствии с современными тенденциями профессиональной подготовки выпускников вуза, включающая деятельностный и личностно-ориентированный подходы и убеждения.

К функциям организаций студенческого самоуправления причислены следующие: информационная, нацеленная на распространение всей общественно – профессиональной значимой информации; деятельностная, охватывающаяся в инициативном отзывчивости во всех течениях жизнедеятельности университета; коммуникативная, содействующая выработке положительного рассогласованности обучающихся со всеми личностями корпоративной культуры.

Выделяют этапы лидерских качеств студентов в деятельности студенческого самоуправления в вузе:

I этап: мотивация лидерских качеств студентов. Цель: формирование положительной мотивации участия в деятельности органов студенческого самоуправления, достижении личных успехов.

II этап: ценностное осмысление и освоение основных компонентов лидерских качеств - знаний, умений, навыков, образцов лидерства. Цель: формирование лидерских качеств на мотивационном, познавательном, деятельностном и эмоциональном уровнях.

III этап: творческая готовность к лидерству. Цель: творческая самореализация лидерских качеств в конкретной деятельности в деятельности студенческого самоуправления вуза.

Гуничева Е.Л. пишет, что в соответствии с исследованием Роджера Гарольда, большая часть специфических умений может быть развита через участие в студенческих организациях и общественной деятельности. Роджер Гарольд объединяет в особенностях лидерского характера таковые способности: межперсональная связь, составление плана проектов, утверждение заключений, решение трудностей и инцидентов, руководство капиталами, вовлечение к совместной работе и, конечно, умение к социальной работы.

Многообразные комбинации к установлению руководящих свойств дают возможность выявить главные направления, которые имеют все шансы быть использованы при разработке модификации нынешнего руководителя.

Л.Д. Кузнецова, В.В. Манихин, А.С. Огнёв выделяют базовые компетенции лидера:

- мотивация к достижению (преобладание ориентации на достижение цели, на результат);
- внутреннее стремление к саморазвитию;
- креативность;
- работоспособность;
- умение вдохновлять, заражать идеями; эмоциональная

компетентность;

- управленческая компетенция (способность прогнозировать, побуждать других к действию, контролировать);
- умение действовать в неопределенных ситуациях;
- патриотизм и принятие социальной ответственности.
- знания и умения в специальных областях (управление общественной организацией, деловые коммуникации, национальная социально-политическая система) [3, с. 66].

Несомненный интерес для нашего исследования представляет позиция В. И. Андреева, в соответствии с которой способность быть лидером, эффективно делегировать свои полномочия, требовательность, умение создать команду и мобилизовать коллектив на успешное решение задачи, умение контролировать и корректировать работу коллектива составляют основу конкурентоспособности специалиста. Согласно взгляду научного работника, для конкурентоспособной персоны свойственно стремление к высочайшему качеству, плодотворности личного труда, к лидерству в обстоятельствах соперничества и напряженной борьбы со своими конкурентами [4, с. 110].

Лидерские особенности молодого поколения вынашивают никак не безусловный, а условный вид, так как в различных моментах выражаются разнообразные индивидуальные особенности.

Таким образом, модель выработки лидерских свойств студентов вуза в деятельности студенческого самоуправления предполагает собой совокупность взаимозависимых активных конструкций прямого вида, эластично интегрированных в связь запросов биржи труда и страны на подготовку конкурентоспособных, безусловно мобильных выпускников институтов, отточенных к проявлению собственных лидерских характеристик в ходе решения незаурядных проблем профессиональной и индивидуальной жизнедеятельности. Стоит отметить, что значительная доля оригинальных умений сформирована посредством содействия в студенческих организациях и социальной деятельности.

Использованные источники:

1. Павлова, А.П. Организационная культура и лидерство / А.П. Павлова // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2008. - №4. – С.145.
2. Кривеньшева, Е.Н. Аксиология молодежного лидерства в регионе /Е.Н. Кривеньшева // Регионология. – 2009. - №3. – С.229.
3. Пономарев, А. Формирование лидерских качеств у студентов / А. Пономарев // Высшее образование в России. – 2007. - №12. – С.104.
4. Уотсон, Д. Психология с точки зрения бихевиориста // Хрестоматия по истории психологии / под ред. П.Я. Гальперина, А.Н. Ждан. — М.: Изд-во МГУ, 2013. – 550 с.

Павлова А.Г.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Васильченко Е.И.
доцент
кафедра «Финансов»
Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар

АКТУАЛЬНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: Страхование как социальный институт в современных динамичных условиях является одной из систем снижения социальных рисков, так как оно способно обеспечивать гражданам определенное чувство безопасности и защиты от техногенных, экологических, производственных и бытовых опасностей. В данной статье раскрывается сущность страхования, поднимается вопрос актуальности развития страхования в России.

Abstract: Insurance as a social institution in today's dynamic environment is a reduction of social risk systems, because it is capable of providing the citizens of a certain sense of security and protection of technological, environmental, industrial and household hazards. This article reveals the essence of insurance, raises the issue of the relevance of the development of insurance in Russia.

Keywords: insurance, insurance services, the attitude of Russians to the insurance, the insurance activities.

Страхование является одним из видов необходимой общественно полезной деятельности, при которой граждане и организации заранее страхуют себя от неблагоприятных последствий в сфере их материальных и личных нематериальных благ путем внесения денежных взносов в фонд страховщика, а это лицо при наступлении страхового случая выплачивает за счет фонда страхователю или другому лицу страховую сумму [1].

Актуальность и значимость страхования в РФ заключается в том, что институт страхования охватывает множество сфер жизни общества и государства, что не может быть не отмеченным. Можно с уверенностью говорить о том, что в настоящее время происходит активное совершенствование страхового рынка, это подтверждает развитие законодательной базы и появление новых институтов, занимающихся страховой деятельностью, что весьма выгодно для государства в целом. Страховая политика дает государству многое, так как налоговые сборы идут в казну, а поскольку страховая деятельность – это бюджетобразующая отрасль, то чем больше страховой премии соберут страховщики, тем больше налогов заплатят государству. Страховые резервы, формируемые в ходе осуществления страхового плана, инвестируются компанией в надежные, ликвидные и приносящие доход активы.

Страховыми услугами сегодня пользуются три четверти россиян и их число с 2014 по 2016 года значительно выросло (с 53% до 76%). Более трети опрошенных (35%) имеют один полис (в 2014 г. – 32%), двумя полисами владеют 20% (в 2014 г. – 13%), а тремя – 9% (в 2014 г. – 8%) россиян.

По-прежнему самый распространенный вид страхования – ОСАГО (41% в 2016 году и 37% в 2014 г.). Вторым по «популярности» является ДМС. Однако несмотря на то, что 35% россиян указали наличие такого полиса, в реальности их владельцев меньше: в ходе интервью значительная доля россиян путают добровольное медицинское страхование с обязательным (ОМС). Третий по востребованности вид – страхование имущества (14% против 9% в 2014 г.). КАСКО пользуются 13% россиян (в 2014 г. – 10%) [2].

Отношение россиян к страхованию остается положительным: доля позитивных оценок – 65%, что соответствует уровню прошлого года (62%). В то же время число негативных оценок страховой отрасли снизилось с 29% в 2015 году до 21% в текущем. Значительно более позитивно относятся к страхованию те, кто пользуется страховыми услугами, нежели те, кто ими не пользуется (71% против 47% соответственно).

Таблица 1 – Распределение ответов на вопрос «Как бы Вы охарактеризовали Ваше отношение к страхованию в целом?», % от всех опрошенных

	2015	2016
Отношусь положительно	18	24
Скорее положительно	44	41
Скорее отрицательно	22	12
Отношусь отрицательно	7	9
Затрудняюсь ответить	9	14

Улучшение отношения населения к страхованию подтверждается исследованием Национального агентства финансовых исследований о доверии населения финансовым институтам. Этим летом был зафиксирован рост доверия страховым компаниям с 34% в 2015 г. до 40% в 2016 году.

Отмеченный в 2016 году рост пользования страховыми услугами – заслуга активной и профессиональной работы российских страховых компаний, которые, несмотря на экономические трудности, искали и

находили новые каналы агентских продаж, а также активно осваивали продвижение услуг через онлайн-инструменты.

Повышение доверия к отрасли происходит параллельно с ростом спроса на страховые услуги, а также с повышением осведомленности россиян о наборе, содержании и роли страховых услуг.

Таблица 2 – Распределение ответов на вопрос «Какие страховые полисы у Вас (Вашей семьи) есть на сегодняшний день?»*, % от всех опрошенных

	2014	2016
ОСАГО	37	41
ДМС	11	35**
Страхование квартиры, недвижимого имущества	9	14
КАСКО	10	13
Страхование от несчастных случаев	6	10
Страхование выезжающих за рубеж	6	5
Страхование домашнего имущества	3	5
Рисковое страхование жизни	4	4
Добровольное ОСАГО	3	4
Страхование квартиры по квитанции оплаты коммунальных платежей	2	3
Накопительное страхование жизни	2	3
Другое	1	3
Ничего из перечисленного	31	22
Затрудняюсь ответить	1	4

* Сумма ответов превышает 100%, так как респонденты могли выбрать несколько вариантов ответов

**Доля владельцев полисов ДМС завышена в связи с тем, что некоторые опрошенные при ответе на вопрос путают ОМС и ДМС.

Проанализировав данные второй таблицы можно сделать вывод о том, что страховая деятельность в России набирает обороты, жители нашей страны стали более активно пользоваться услугами страховых компаний.

Страхование в России, несмотря на некоторые существующие проблемы, за последние годы получило существенное развитие - созданы условия для развития системы страховой защиты имущественных интересов населения, предприятий и государства. В современных условиях необходимо создание целостной научной системы, обеспечивающей дальнейшее развитие и совершенствование страхования.

Использованные источники:

1. Официальный сайт национального агентства финансовых исследований / [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nacfin.ru/>
2. Ахвледиани Ю.Т. Страхование [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»/ Ахвледиани Ю.Т.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 567 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8583>.— ЭБС «IPRbooks»

УДК 336.67

Пашкевич М.А.
студент 4 курса
направление «Экономика»
Швецова И.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент, зав.каф.финансового менеджмента
ФГБОУ ВО «Сыктывкарский государственный университет имени
Питирима Сорокина»
Россия, г. Сыктывкар

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация:

Статья посвящена проблеме становления и развития железнодорожного транспорта. На начальном этапе железнодорожный транспорт, развитию которого государство уделяло особое внимание, дал резкий толчок росту экономики страны. С другой стороны, создание крупной национальной железнодорожной сети, приметной в составе мировой сети, объясняется тем, что в России проводилась целенаправленная государственная железнодорожная политика.

Ключевые слова: финансы, финансовое состояние, актив баланса, пассив баланса, валюта баланса.

Annotation:

The article deals with a problem of formation and development of the railway transport. At the initial stage of rail transport led to the growth of the economy. On the other hand, in Russia there has been a deliberate state railway policy of creating a large national railway system.

Key words: finance, financial condition, the assets side of the balance sheet, liabilities side of the balance sheet, balance sheet total.

Государственный подход всегда был отличительной чертой

российских железных дорог. Свидетельство этому – 180 лет их истории, начиная с того дня, когда император Александр II подписал Высочайший указ о создании первой железнодорожной сети. В первые же пять лет после указа в России было построено почти три тысячи километров железных дорог. Мощный старт железнодорожного строительства стимулировал сильнейший всплеск спроса на продукцию всех базовых отраслей экономики – металлургии, машиностроения, угледобычи – и привел к значительному росту объемов производства и ВВП России. Строительство дорог подтолкнуло развитие естественных наук и технических дисциплин – от геологии до материаловедения.

Многие передовые управленческие решения тоже были связаны с железными дорогами. Строительство финансировали и государство, и концессионеры, как российские, так и зарубежные, и их интересы надо было согласовывать, просчитывая эффекты для развития Российского государства. Железные дороги связали и уплотнили огромные пространства России, сохраняя целостность страны, обеспечивая ее экономическую и политическую безопасность в мирное время, но особенно – в годы революций и войн.

Сегодня, как и в исторической ретроспективе, ПАО «РЖД» – не просто одна из крупнейших компаний России. О роли железных дорог в современной экономике страны можно судить по показателю грузонапряженности, который характеризует интенсивность их использования: в России он в 17 раз выше, чем в Европейском союзе.

Почти миллион сотрудников ПАО «РЖД» сегодня управляет перевозками на третьей в мире сети железных дорог, обеспечивая безопасное и скоординированное перемещение грузов и пассажиров. И сегодня, и в будущем от успешной работы этого огромного транспортно-инфраструктурного комплекса зависит социально-экономическое развитие и конкурентоспособность всей страны.

ПАО «Российские железные дороги»:

- входит в число самых крупных в мире грузовых перевозчиков (третье место в мире по грузообороту);
- занимает четвертое место в мире в сегменте пассажирских железнодорожных перевозок;
- одна из крупнейших компаний России по объему активов;
- один из лидеров по размеру вклада в экономику России;
- пользуется поддержкой Российского государства.

Таблица 1 - Основные финансовые показатели за 2012–2014 годы, тыс. руб.

Показатели	2012	2013	2014	Абсолютное отклонение (2014/2013)
Выручка без НДС	108300769	13996883	14236953	240070
Валовая прибыль	3739090	2201552	1666047	-535505
Прибыль (убыток) от продаж	2017927	976384	585139	-391245
Прибыль до налогообложения	1539050	560506	497569	-62937
Чистая прибыль	1069848	393808	344586	-49222
EBITDA	1813821	903363	822009	-81354

По сравнению с 2013 годом выручка ПАО «ТД РЖД» по итогам 2014 года увеличилась на 240 070 тыс. руб. до 14 236 953 тыс. руб. Показатель себестоимости в 2014 году составил 12 570 906 тыс. руб., что на 775 575 тыс. руб. больше, чем в 2013 году. Валовая прибыль в 2014 году снизилась на 535 505 тыс. руб., до 1 666 047 тыс. руб. Чистая прибыль ОАО «ТД РЖД» по итогам 2014 года снизилась по сравнению с 2013 годом на 49 222 тыс. руб. и составила 344 586 тыс. руб.

Анализ статей бухгалтерского баланса

Статьи баланса	На			Абсолютное отклонение (тыс. руб.)	Процент отклонения (%)	Скорректированные показатели	
	31.12.2012 (тыс. руб.)	31.12.2013 (тыс. руб.)	31.12.2014 (тыс. руб.)			Баланс на 31.12.2013 (0)	Баланс на 31.12.2014 (0)
	1	2	3	4=3-2	5=4/100%	6=2/100%	7=3/100%
Актив баланса							
Внеоборотные активы, в том числе:	1 439 363	1 480 360	1 829 062	348 692	23,4	4,8	12,8
Нематериальные активы	100 851	109 134	81 658	-27 475	-25,2	0,4	0,3
Основные средства	152 738	116 964	83 148	-23 815	-20,3	0,4	0,3
Долгосрочные финансовые вложения	1 179 334	1 248 787	1 659 399	410 612	32,9	4,1	5,2
Отложенные налоговые активы	5 480	5 275	4 855	-420	-8,0	0,0	0,0
Оборотные активы, в том числе:	20 576 096	29 085 123	28 969 127	-88 222	-0,3	95,2	87,2
Сырье и материалы	182 083	59 072	55 775	-3 297	-5,4	0,2	0,2
НДС по приобретенным ценностям	2 048	51 687	22 440	-29 247	-56,6	0,2	0,1
Дебиторская задолженность	26 256 357	27 544 841	28 969 127	1 424 286	5,2	90,1	91,1
Краткосрочные финансовые вложения	442 853	459 856	0	-459 856	0,0	1,5	0,0
Денежные средства	1 044 339	961 287	918 662	-42 625	-4,4	2,1	2,9
Прочие оборотные активы	708 386	8 391	1 452	-6 940	-82,7	0,0	0,0
Баланс	22 015 459	30 565 283	31 798 217	1 232 224	4,0	100,0	100,0

Рисунок 1 – Анализ актива баланса ПАО «ТД РЖД»

На основании проведенного анализа структуры бухгалтерского баланса ПАО «ТД РЖД» по состоянию на 31.12.2014 можно сделать следующие выводы: наибольшую часть активов составляет дебиторская задолженность в размере 28 969 127 тыс. руб. (91,1% валюты баланса), долгосрочные финансовые вложения 1 659 399 тыс. руб. (5,2% валюты

баланса), денежные средства в размере 918 662 тыс. руб. (2,9% валюты баланса). Дебиторская задолженность по состоянию на 31.12.2014 увеличилась по сравнению с началом 2014 года на 1 424 286 тыс. руб. и составила 28 969 127 тыс. руб. в основном это текущая задолженность ОАО «РЖД» и ДЗО ОАО «РЖД». Что касается долгосрочных финансовых вложений, то по состоянию на 31.12.2014 увеличились на 410 612 тыс. руб., до 1 659 399 тыс. руб. или 5,2% валюты баланса. Основные средства и нематериальные активы в структуре баланса занимают незначительную часть и составляют 164 808 тыс. руб. или 0,6% валюты баланса. Основную часть в структуре актива баланса по итогам 2014 года занимают оборотные активы (94,2% валюты баланса).

Состав баланса	№			№ Абсолютное отклонение	Структурные показатели		
	31.12.2012 (тыс. руб.)	31.12.2013 (тыс. руб.)	31.12.2014 (тыс. руб.)		Прирост/ сокращение (%)	К валюте баланса на 31.12.2012 (%)	К валюте баланса на 31.12.2014 (%)
	1	2	3	4=3-2	5=4/100/2	6=2/100/96	7=3/100/96
Пассив баланса							
Капитал и резервы, в том числе:	2 582 081	2 032 751	2 044 219	10 468	0,5	6,7	4,4
Уставный капитал	3 970	3 970	3 970	0	0,0	0,0	0,0
Резервный капитал	1 500	1 500	1 500	0	0,0	0,0	0,0
Нераспределенная прибыль	2 577 621	2 028 281	2 038 749	10 468	0,5	6,6	4,4
Долгосрочные обязательства, в том числе:	2 951 412	9 834 300	8 360 426	-1 473 874	-15,0	32,2	26,3
Отложенные налоговые обязательства	873	504	0	-504	-100,0	0,0	0,0
Прочие обязательства	2 950 539	9 833 796	8 360 426	-1 473 370	0,0	32,2	26,3
Краткосрочные обязательства, в том числе:	26 479 756	18 685 242	21 381 972	2 696 730	34,4	61,2	61,3
Займы и кредиты	2 204 689	2 405 417	2 950 116	-455 301	-13,4	11,1	9,3
Кредиторская задолженность	22 582 177	15 263 788	18 437 845	3 154 057	20,7	45,9	57,9
Одноразовые обязательства	23 866	26 037	23 811	-2 126	-8,7	0,1	0,1
Прочие краткосрочные обязательства	665 024	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Баланс	32 014 459	30 545 293	31 794 517	1 271 224	4,0	100,0	100,0

Рисунок 2 – Анализ пассива баланса ПАО «ТД РЖД»

Наибольшую часть пассивов составляет кредиторская задолженность в размере 18 417 845 тыс. руб. (57,9% валюты баланса), прочие долгосрочные обязательства в размере 8 360 426 тыс. руб. (26,3% валюты баланса), заемные средства в размере 2 950 116 тыс. руб. (9,3% валюты баланса), нераспределенная прибыль в размере 2 038 749 тыс. руб. (6,4% валюты баланса). Кредиторская задолженность по состоянию на 31.12.2014 увеличилась по сравнению с началом 2014 года на 3 154 057 тыс. руб., до 18 417 845 тыс. руб. Основную часть в структуре пассива баланса по итогам 2014 года занимают краткосрочные обязательства (61,2%).

Использованные источники:

1. Годовой отчет 2012 ОАО "Российские железные дороги" // Российские железные дороги: [Электронный ресурс] URL: <http://ar2012.rzd.ru> (дата обращения: 10.01.2017)
2. Российские железные дороги: [Электронный ресурс] - URL: <http://rzd.ru/> (Дата обращения: 10.01.2017)

*Пашкевич М.А.
студент 4 курса
направление «Экономика»
Швецова И.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент, зав.каф.финансового менеджмента
ФГБОУ ВО «Сыктывкарский государственный университет имени
Питирима Сорокина»
Россия, г. Сыктывкар*

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Аннотация:

Выживаемость предприятия в современных условиях во многом зависит от умения управленческого персонала реально оценивать финансовое состояние предприятия. Для этого требуется владение методикой анализа и диагностики деятельности организации. В статье рассматривается финансовое состояние предприятий малого бизнеса, характеризуются виды их деятельности, обозначены показатели их финансового состояния, коэффициенты эффективности, их ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность.

Ключевые слова: финансовое состояние, предприятия малого бизнеса, коэффициенты эффективности, финансовая устойчивость.

Annotation:

The existence of the enterprise in modern conditions largely depends on the ability of staff to assess the financial condition of the company. It is therefore necessary to know the methods of analysis of the organization. The article discusses the financial condition of small businesses and discusses indicators of financial condition, efficiency ratios, liquidity, financial sustainability, business activity.

Key words: financial condition, small business enterprise, efficiency ratios, financial sustainability.

ООО "КАРДКОМ" является официальным дистрибьютором ООО "ЛУКОЙЛ-Интер-Кард", крупнейшего оператора по развитию и эксплуатации системы безналичных расчетов за топливо на АЗС ОАО "ЛУКОЙЛ" с использованием топливной карты "ЛУКОЙЛ".

Компания предлагает услуги топливной карты «Лукойл». Топливные карты «ЛУКОЙЛ» - надежный помощник в ведении бизнеса. Основные преимущества карты:

1. Обширная сеть АЗС - больше 3 600 АЗС, принимающих топливную карту «ЛУКОЙЛ» по России и за рубежом, на всех основных трассах, в крупных городах и райцентрах.

2. Высокое качество топлива - бензин и дизельное топливо стандарта ЕВРО-5. Высокий стандарт обслуживания, современные

технологии процессинга.

3. Экономия расходов на топливо - Выгодные условия оплаты и гибкая система скидок. Возможность возместить НДС и отнести на себестоимость расходы по ГСМ. Установка ограничений на количество и вид топлива. Географические и временные ограничения.

4. Контроль расходов - Контроль и управление через Личный кабинет. Регулярная отчетность по каждой транзакции. Анализ расхода топлива по каждому водителю. Оптимизация издержек автопарка.

5. Безопасность денежных средств - Карта защищена PIN-кодом. Не нужна наличность в дальних рейсах, а также блокировка в случае утраты карты.

Перейдем к экономической характеристике ООО «Кардком». Рассмотрим основные экономические показатели и проведем их анализ, рассчитав показатели.

Анализ положения ООО «КАРДКОМ» в отрасли строится на основе показателей финансово-хозяйственной деятельности данной компании, а также предприятий, зарегистрированных по такому же виду деятельности, и опирается на данные бухгалтерской отчетности компаний на 31.12.2015 и на 31.12.2014.

Основным видом деятельности ООО «КАРДКОМ» является «Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами».

Анализ показателей и коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности ООО «КАРДКОМ» производится, соответственно, в рамках отрасли «Торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами».

Таблица 1 – Анализ показателей и коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности ООО «Кардком»

Период	31.12.2015	31.12.2014
Ключевые показатели прибыли		
Выручка от продаж, руб.	79 684 000,00	0,00
Себестоимость продукции, руб.	79 633 000,00	0,00
Валовая прибыль, руб.	51 000,00	0,00
Прибыль (убыток) от продаж, руб.	51 000,00	0,00
Прибыль (убыток) до налогообложения, руб.	99 000,00	0,00
Чистая прибыль (убыток), руб.	79 000,00	0,00
Совокупный финансовый результат периода, руб.	79 000,00	0,00
Стоимость чистых активов, руб.	86 000,00	8 000,00
Коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости		
Коэффициент общей ликвидности (х), от 1,0 до 2,0	0,88	---
Коэффициент срочной ликвидности (х), от 0,5 до 0,8	0,00	---
Коэффициент абсолютной ликвидности (х), от 0,1 до 0,15	0,00	---
Коэффициент платежеспособности (х), >0,5	0,01	1,00
Соотношение обязательств и активов (х), от 0,2 до	0,99	0,00

0,5		
Соотношение заемных и собственных средств, $0 \leq (x) < 1$	117,85	0,00
Коэффициент маневренности собственных средств (x), от 0,2 до 0,5	- 13,79	0,88
Коэффициент защищенности кредитов (x), > 1	---	---
Коэффициенты рентабельности		
Рентабельность активов, %	0,77	0,00
Рентабельность собственных средств, %	91,86	0,00
Рентабельность уставного капитала, %	790,00	0,00
Рентабельность инвестиций, %	91,86	0,00
Коэффициент чистой прибыли, %	0,10	---
Рентабельность продаж, %	0,06	---
Рентабельность продукции, %	0,06	---
Коэффициенты деловой активности		
Оборачиваемость активов, раз	15,58	0,00
Оборачиваемость собственных средств, раз	1 695,40	0,00
Оборачиваемость запасов, раз	---	---
Оборот дебиторской задолженности, дни	20,41	---
Оборот кредиторской задолженности, дни	22,52	---

По финансовым результатам 2015 года Выручка от продаж ООО «КАРДКОМ» составила 79,68 млн руб.

Этот результат значительно выше среднего по отрасли, то есть рассматриваемая компания по показателю Выручка от продаж находится в числе самых крупных по реализации товара компаний отрасли.

По финансовым результатам 2015 года Прибыль (убыток) до налогообложения ООО «КАРДКОМ» составила 99 тыс. руб.

Этот результат является средним по отрасли, то есть рассматриваемая компания по показателю Прибыль (убыток) до налогообложения занимает среднее положение. Иными словами, положение компании является наиболее типичным для отрасли.

Положение компании в отрасли оказалось на среднем уровне, и при этом присутствует положительная тенденция роста показателя Прибыль (убыток) до налогообложения за предыдущий период, что свидетельствует об устойчивом и равномерном развитии компании.

По финансовым результатам 2015 года Чистая прибыль (убыток) ООО «КАРДКОМ» составила 79 тыс. руб.

Этот результат является средним по отрасли, то есть рассматриваемая компания по показателю Чистая прибыль (убыток) занимает среднее положение. Иными словами, положение компании является наиболее типичным для отрасли.

По мнению экспертов, среднее положение компании в отрасли по показателю Чистая прибыль (убыток) также обуславливается стандартностью управленческих решений руководства в частности в политике сбыта компанией товаров. Эти решения являлись реакцией на

изменения конъюнктуры рынка при финансовом кризисе 2008-2010 годов, сильно затронувшем отрасль в целом.

Положение компании в отрасли оказалось на среднем уровне, и при этом присутствует положительная тенденция роста показателя Чистая прибыль (убыток) за предыдущий период, что свидетельствует об устойчивом и равномерном развитии компании.

По всем показателям прибыли компания ООО «КАРДКОМ» улучшила свое положение относительно предыдущего года.

В целом, положение компании свидетельствует о потенциальной возможности улучшения ее показателей прибыли при дальнейшем развитии отрасли.

Объем отрасли по выручке в 2015 году составил порядка 13 303,15 млрд руб. Увеличение объема рынка в стоимостном выражении в сравнении с предыдущим годом составило 6,43%. Топ 60 компаний отрасли имеют долю 77,05%, что свидетельствует о высокой концентрации данной отрасли.

По отрасли за рассматриваемый период по сравнению с предшествующим периодом уменьшились расходы по обычной деятельности, что может быть связано с появлением более экономичных технологий производства.

В среднем, по отрасли 2 показателя продемонстрировали падение за рассматриваемый период: Прибыль (убыток) от продаж – (-9,46%), Совокупный финансовый результат периода – (-17,43%). Остальные – рост: Расходы по обычной деятельности – 8,32%, Прибыль (убыток) до налогообложения – 93,92%, Чистая прибыль (убыток) – 165,73%, Выручка от продаж – 6,43%. Это свидетельствует о нестабильности ситуации в отрасли.

Состояние компании в отрасли по группе коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости можно характеризовать как финансово неустойчивое, т.е. значения практически всех коэффициентов ликвидности данной организации не удовлетворяют нормативам. Компания имеет трудности с погашением текущей задолженности за счет имеющихся в ее распоряжении текущих активов.

Анализ ликвидности предприятия позволяет оценить способность предприятия покрыть все его финансовые обязательства. Коэффициенты ликвидности рассчитываются на основании отчетности компании. Их экономический смысл состоит в сопоставлении величины текущих задолженностей и его оборотных средств, которые должны обеспечить погашение этих задолженностей.

Если значения коэффициентов ликвидности меньше нормативных значений, у компании могут возникнуть проблемы с погашением текущих задолженностей.

Если значения коэффициентов ликвидности превышают нормативные значения, то это может свидетельствовать либо о нерациональном использовании оборотных активов, которые могли бы пойти на развитие бизнеса, либо об осторожной политике компании в отношении привлечения

сторонних средств, что также тормозит развитие бизнеса.

Если значения коэффициентов ликвидности соответствуют нормативным значениям, то это говорит о способности компании гасить текущие пассивы за счет оборотных средств.

Относительно группы коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости отрасль можно оценить, как относительно финансово устойчивую, т.к. 41-60% коэффициентов ликвидности компаний отрасли имеют значения в рамках диапазона отраслевых нормативов. Подобная ситуация свидетельствует о том, что более половины компаний отрасли способны мобилизовать имеющиеся в их распоряжении оборотные активы для погашения текущих задолженностей.

Состояние компании в отрасли по группе коэффициентов рентабельности можно характеризовать как финансово неустойчивое, т.е. значения практически всех коэффициентов рентабельности данной организации в отличие от большинства компаний отрасли не удовлетворяют нормативам. Компания неэффективно использует имеющиеся в ее распоряжении ресурсы.

Показатели рентабельности отражают степень эффективности использования компанией в своей экономической деятельности материальных, финансовых и природных ресурсов. Коэффициенты рентабельности рассчитываются как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам ее формирующим. Нормативные значения рентабельности напрямую зависят от отрасли, в которой осуществляет деятельность каждая конкретная компания.

Если значения коэффициентов рентабельности меньше отраслевых нормативных значений, то это свидетельствует о низкой отдаче от использования ресурсов (материальных, финансовых и природных).

Если значения коэффициентов рентабельности превышают отраслевые нормативные значения, то это свидетельствует о высокой отдаче от вложенных средств.

Если значения коэффициентов рентабельности соответствуют отраслевым нормативным значениям, то это свидетельствует о нормальной отдаче от вложенных средств. Однако следует учитывать, что коэффициенты рентабельности статичны, т.е. отражают результат работы за конкретный период и не учитывают перспективную отдачу от долгосрочных инвестиций, поэтому при модернизации бизнеса значения коэффициентов рентабельности могут сильно ухудшиться. Кроме того, высокие значения рентабельности часто являются следствием рискованных действий со стороны менеджмента компании, поэтому для анализа эффективности деятельности компании следует сопоставлять данные по рентабельности со структурой текущих затрат и коэффициентами финансовой устойчивости.

Относительно группы коэффициентов рентабельности отрасль можно оценить, как финансово устойчивую, т.к. более 80% коэффициентов рентабельности компаний отрасли имеют значения в рамках диапазона

отраслевых нормативов. Подобная ситуация свидетельствует о том, что подавляющее большинство компаний отрасли эффективно применяют ресурсы (материальные, трудовые, финансовые и др.), имеющиеся в их распоряжении.

Состояние компании в отрасли по группе коэффициентов деловой активности можно характеризовать как финансово устойчивое, т.е. значения практически всех коэффициентов деловой активности данной организации соответствуют отраслевым нормативам. Компания эффективно использует имеющиеся в ее распоряжении средства.

Анализ коэффициентов деловой активности позволяет оценить, насколько эффективно предприятие использует свои средства. Показатели данной группы рассчитываются как отношение годовой выручки к среднегодовой стоимости соответственно активов и собственного капитала. С помощью коэффициентов деловой активности можно оценить скорость оборота и период оборота капитала. При этом, чем скорость оборота выше, тем быстрее средства, вложенные в активы, превращаются в деньги. Нормативные значения показателей деловой активности напрямую зависят от отрасли, в которой осуществляет деятельность каждая конкретная компания.

Если значения показателей деловой активности меньше отраслевых нормативных значений, то это свидетельствует о более низкой эффективности использования компанией активов и собственного капитала.

Если значения показателей деловой активности превышают отраслевые нормативные значения, то это свидетельствует о высокой эффективности использования компанией активов и собственного капитала.

Если значения показателей деловой активности соответствуют отраслевым нормативным значениям, то это свидетельствует о нормальном среднем сроке и эффективности использования компанией активов и собственного капитала.

Относительно группы коэффициентов деловой активности отрасль можно оценить, как относительно финансово устойчивую, т.к. 41-60% коэффициентов деловой активности компаний отрасли имеют значения в рамках диапазона отраслевых нормативов. Подобная ситуация свидетельствует о том, что более половины компаний отрасли демонстрируют высокую интенсивность использования (скорость оборота) определенных активов или обязательств. [1]

Таблица 2 - Сравнение оценок общего состояния отрасли и положения компании в отрасли

Группа финансовых показателей	Оценка общего состояния отрасли	Оценка состояния компании в отрасли
Коэффициент ликвидности и финансовой устойчивости	относительно финансово устойчивая	финансово неустойчивая
Коэффициент рентабельности	финансово устойчивая	финансово неустойчивая
Коэффициент деловой	относительно финансово	финансово устойчивая

активности	устойчивая	

Использованные источники:

1. Бадюкина Е.А., Швецова И.Н. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ // Управленческий учет. 2011. № 9. С. 65-75.
2. Куликова С.В., Швецова И.Н. ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ // Молодежный научный форум: общественные и экономические науки. 2016. № 1 (30). С. 192-202.
3. Глобас-і. Информационно-аналитическая система: [Электронный ресурс] — URL: <https://globas.credinform.ru/ru-RU/home/auth#>

УДК 338.2

*Пашкевич М.А.
студент 4 курса
направление «Экономика»
Швецова И.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент, зав.каф. финансового менеджмента
ФГБОУ ВО «Сыктывкарский государственный университет имени
Питирима Сорокина»
Россия, г. Сыктывкар*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация:

Опыт мирового сообщества показал, что развитие экономики невозможно без планирования. Бизнес-планирование представляет собой основной метод осуществления хозяйственно-организаторской и коммерческой функции, а также экономической политики государства или предприятия. Статья посвящена проблеме правильного составления бизнес-плана.

Ключевые слова: бизнес-план, бизнес-планирование, предприятие, ЮНИДО.

Annotation:

The world community's experience has shown that economic development is impossible without planning. Business planning is the main method of implementation of economic-organizational and commercial functions, as well as economic policy or business. The article is devoted to the proper preparation of the business plan.

Key words: business plan, business-planning, enterprise, UNIDO.

Методические нормативные документы по бизнес-планированию разнообразны. В РФ в настоящее время нет единой методики разработки бизнес-плана. Иностранные инвесторы требуют предоставлять расчеты с помощью лицензированных UNIDO (United Nations Industrial Development

Organization - организация ООН по промышленному развитию) пакетов – COMFAR, PROPSPIN. Эти методики являются универсальными. С их помощью создаются бизнес-планы и осуществляется оценка финансовой и экономической эффективности проекта. На российском рынке они имеют ограниченное применение по следующим причинам:

- различия в деловой среде (различна законодательная база, подзаконные нормативные документы, различна система стандартизации, обычаи делового оборота);
- несовпадение структуры документов (разные аналитические формы).

В настоящее время в РФ известны следующие методики и стандарты по составлению инвестиционного бизнес-плана:

1. Методика Российского агентства по поддержке малого и среднего бизнеса;
 2. Методика консалтинговой компании «Про-Инвест-Консалт», отраженная в программе Project Expert;
 3. Стандарты бизнес-плана Федерального фонда поддержки малого предпринимательства;
 4. Методики компаний занимающихся разработкой бизнес-планов.
- [5]

Рассмотрим более подробно одну из методик бизнес-планирования - стандарты бизнес-плана Федерального фонда поддержки малого предпринимательства.

Настоящие требования подготовлены ФФПМП с целью помочь субъектам малого предпринимательства при обращении за финансированием.

В каждом проекте есть свои элементы риска - производственного, сбытового, финансового или правового. ФФПМП должен оценить потенциальные риски до принятия обязательств о выделении средств на проект, а также понять, каким образом можно смягчить и поделить эти риски с другими заинтересованными сторонами.

Бизнес-план является как инструментом для привлечения инвестиций, так и основой внутрифирменного планирования. Последовательность составления и принципы детализации бизнес-плана для разных компаний и проектов не совпадают. При составлении бизнес-плана необходимо учитывать, что это всегда итерационный процесс, подразумевающий внесение изменений на основе вновь полученной информации и применения различных сценариев. В то же время существует внутренняя логика структуры бизнес-плана и общепризнанные принципы его разработки. [2]

На разных предприятиях последовательность составления бизнес-плана неодинакова. Принципиальным является не знание какой-то мистической универсальной последовательности, а понимание того, что в ходе разработки неизбежно придется пройти все основные разделы бизнес-плана, и сделать это не один раз. [1]

Это не значит, что в структуре бизнес-плана нет общей внутренней логики. Структура бизнес-плана представлена в виде трех блоков. Первый блок - это словесное описание проекта или того состояния бизнеса, которого хотелось бы достичь, с точки зрения всех компонентов менеджмента. Во второй и третий блоки выносятся те из разделов первого, которые поддаются количественному выражению - план административных мероприятий, направленных на достижение поставленных целей, и финансовый план.

Для разработки бизнес-плана используются методики или пособия, выбор которых для инициаторов проекта сейчас достаточно широк. Имеются различные типовые иностранные методики. Среди них наибольшую известность получили «Руководство по оценке эффективности инвестиций», подготовленное Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию (методология UNIDO) и его компьютерный вариант COMFAR. При всем разнообразии методик в них соблюдаются определенные принципы построения бизнес-плана.

Выбор конкретной разновидности методики разработки бизнес-плана, глубина и временной горизонт его проработки, вариантность закладываемых в него решений, объем, наличие прилагаемых документов и справок зависят от различных факторов. Среди них можно отметить величину предполагаемых инвестиций по конкретному проекту и специфику потенциального инвестора. На какой разновидности методики остановить свой выбор не принципиально. Важно, чтобы разработанный документ содержал ряд обязательных разделов, в которых анализируются конкретные аспекты, исходная и итоговая информация (показатели) была достоверна, обоснована и базировалась на документальных источниках и расчетах.

С учетом основных принципов, лежащих в основе разработки бизнес-планов в мировой практике, подготовлен ряд отечественных методик, а также методики с использованием специальных компьютерных программ (Project Expert, Альт-Инвест и др.). [6]

Анализируя существующие методики по разработке бизнес-плана видно, что в настоящее время на рынке России наиболее известны следующие основные западные методики по разработке бизнес-планов:

- методика UNIDO (ЮНИДО);
- методика Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР);
- методика Международного банка реконструкции и развития (МБРР);
- методика BFM Group;
- методика международной финансовой корпорации;
- методика фирмы «Goldman, Sachs & Co»;
- методика фирмы «Ernst & Young»;
- и другие. [3]

UNIDO (ЮНИДО) – организация по промышленному развитию при ООН. В семидесятых годах этой организацией была разработана методика

по оценке инвестиционных проектов. Целью документации было предоставить развивающимся странам инструмент для повышения качества инвестиционных предложений, а также улучшить стандартизацию промышленных технико-экономических исследований, которые очень часто оказывались не полными и плохо подготовленными. Впервые методика была опубликована UNIDO в 1978 году и была признана общепринятым мировым стандартом. Авторами методики являются В. Беренс и П. Хавранек. [7]

Методика UNIDO рекомендует проектировать ход проекта в виде цикла, состоящего из трех отдельных фаз:

- 1) Предынвестиционной;
- 2) Инвестиционной;
- 3) Эксплуатационной.

Разработка любого инвестиционного проекта — от идеи до эксплуатации — может быть представлена в виде цикла, состоящего из трех фаз: прединвестиционная, инвестиционная и эксплуатационная. Суммарная продолжительность трех фаз составляет жизненный цикл (срок жизни) инвестиционного проекта.

Каждая фаза может иметь несколько стадий, содержащих различные виды деятельности: консультирование, проектирование и производство.

Прединвестиционная фаза, непосредственно предшествующая основному объему инвестиций, содержит несколько стадий:

- определение инвестиционных возможностей
- анализ альтернативных вариантов проекта
- исследование функциональных возможностей
- технико-экономическое обоснование (бизнес-план)
- подготовка решения об инвестировании.

На протяжении всей прединвестиционной фазы идет продвижение проекта, а именно: поиск инвесторов, проведение переговоров, заключение соглашений о сотрудничестве, поиск источников финансирования.

Основной пик усилий приходится на стадию разработки и оценки проекта.

В случае принятия решения об инвестировании проект переходит в инвестиционную фазу. Характерные моменты для данного цикла проекта:

- предпринимаются действия, требующие больших затрат и носящие уже необратимый характер (закупка оборудования или строительство),
- проект еще не в состоянии обеспечить свое развитие за счет собственных средств.

Основные стадии инвестиционной фазы:

- проведение переговоров и заключение контрактов, подписание договоров между инвесторами
- инженерно-техническое проектирование
- приобретение земли, строительные работы, установка

оборудования

- набор и обучение персонала
- сдача в эксплуатацию и пуск предприятия.

Успешная реализация зависит от того, насколько хорошо спланирован, скоординирован и эффективно управляем проект. Необходимо постоянно анализировать выполнение первоначального графика в процессе внедрения проекта, чтобы заранее обнаружить и ликвидировать расхождения. Для данной фазы очень важный критерий – время, так как необходимо удерживать проект в рамках прогнозных данных. В случае удлинения инвестиционной фазы эффект проекта будет отличаться от ожидаемого.

Результат инвестиционной фазы - постоянные активы предприятия. Некоторые виды сопутствующих затрат (например, расходы на обучение персонала, на проведение рекламных мероприятий, на пуско-наладку и другие) частично могут быть отнесены на себестоимость продукции (как расходы будущих периодов), а частично - капитализированы.

С момента ввода в действие основного оборудования (в случае промышленных инвестиций) или по приобретении недвижимости или иного вида активов начинается третья стадия развития инвестиционного проекта - эксплуатационная фаза. Этот период характеризуется началом производства продукции или оказания услуг и соответствующими поступлениями, и текущими издержками. На этой фазе инвестиции начинают приносить прибыль.

Продолжительность эксплуатационной фазы влияет на показатели проекта: чем дальше будет отнесена во времени фаза закрытия проекта, тем большей будет совокупная величина дохода.

Важно определить тот момент, по достижении которого денежные поступления проекта уже не могут быть непосредственно связаны с первоначальными инвестициями. Например, при установке нового оборудования им будет являться срок полного морального или физического износа.

Основной критерий для определения срока жизни проекта – важность (существенность) денежных поступлений от проекта для инвестора.

С точки зрения банка, срок жизни проекта будет совпадать с продолжительностью действия кредитного договора, и дальнейшая судьба инвестиций банк уже не будет интересоваться.

С точки зрения инвесторов, жизненный цикл примерно будет соответствовать сложившимся в данном секторе экономики периодам окупаемости или возвратности долгосрочных вложений.

Также для определения жизненного цикла проекта необходимо учитывать:

- срок службы оборудования
- жизненный цикл продукции, рассматриваемой в проекте.

В условиях повышенного инвестиционного риска средняя

продолжительность принимаемых к осуществлению проектов, очевидно, будет ниже, чем в стабильной экономической обстановке. [4]

В настоящее время и в России разработано множество методик и практических руководств по разработке бизнес-планов в соответствии с методическими рекомендациями UNIDO. Тем не менее, спрос на подобную литературу не высокий. Это связано с тем, что разработка бизнес-планов является занятием новым и при всей своей внешней схожести на техпромфинплан имеет серьезные отличия. Эта литература является, в основном, нужной и полезной, хотя и встречаются методики явно сырые, а некоторые с ошибками. Многие из них объединяет следующее:

- в основе методики лежит описание структуры бизнес-плана;
- в общих чертах говорится о том, как и что нужно написать в каждом разделе;
- приводятся примеры написания бизнес-плана;
- в приложении указывается структура затрат и приводятся нормативные акты.

В настоящее время руководителей, имеющих современные экономические знания, владеющих методикой разработки бизнес-планов, имеющих время и желание этим заниматься, явно не хватает. Работа над бизнес-планом требует от руководителя определенных усилий и времени. К тому же требования со стороны инвесторов различны. Наши коммерческие банки не имеют единой методики разработки бизнес-планов, поэтому почти каждый крупный банк старается разработать собственную методику, в которую закладывает свои требования. Некоторые банки считают необходимым вести расчеты финансового плана в двух денежных единицах, нет единого подхода к расчетам рисков. И если учесть, что эти методики, в основном, разработаны для служебного пользования, то можно представить сложности, с которыми сталкивается руководитель сам разработавший бизнес-план. Этому же способствует требование иностранных инвесторов представлять расчеты финансового плана с помощью лицензированных UNIDO пакетов - COMFAR и PROSPIN. Поэтому использование указанных методик недостаточно для разработки бизнес-планов, удовлетворяющего требованиям инвесторов, и их можно рассматривать как предварительную проработку намерений и планов заемщика.

Практически все методики по оценке инвестиционных проектов, существующие в мире на сегодняшний день, основываются на методике, разработанной UNIDO еще в 70-х годах. Эта методика обеспечивает сбор всей необходимой информации для осуществления прогноза движения денежных средств, и для оценки проекта с использованием количественных показателей. [7]

Использованные источники:

1. Сорокина М. Ю., Крыжановский О. А. Отечественные и зарубежные методики оценки эффективности инвестиций: сравнительный анализ //

Молодой ученый. — 2014. — №4. — С. 610-613.

2. Бизнес-план для федерального фонда поддержки малого предпринимательства: [Электронный ресурс] — URL: http://www.finance-spb.ru/business-the-plan-for-the-state-bodies/fund_of_support_of_small_business.php (Дата обращения: 10.01.2017)
3. Верников В. А. Бизнес-планирование стартапов в контексте привлечения венчурных инвестиций: [Электронный ресурс] — URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/biznes-planirovanie-startapov-v-kontekste-privlecheniya-venchurnyh-investitsiy> (Дата обращения: 10.01.2017)
4. Ирина Кольцова, директор по консалтингу, ведущий консультант «Альт-Инвест», DipIFR, CIMA. Методика UNIDO: некоторые вопросы подготовки бизнес-плана: [Электронный ресурс] — URL: <http://www.cfin.ru/business-plan/UNIDO.shtml> (Дата обращения: 10.01.2017)
5. Пошаговая инструкция по разработке бизнес плана. Бизнес планирование: [Электронный ресурс] — URL: <https://www.distanz.ru/videoLecture/2923/> (Дата обращения: 10.01.2017)
6. Разработка бизнес-планов: [Электронный ресурс] — URL: <http://www.fenplan.ru/modern.php> (Дата обращения: 10.01.2017)
7. Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований: [Электронный ресурс] — URL: http://www.bfm-ua.com/Part_1.pdf (Дата обращения: 10.01.2017)

УДК 368

Пашкевич М.А.

студент 4 курса

направление «Экономика»

Швецова И.Н., к.э.н.

научный руководитель, доцент, зав.каф.финансового менеджмента

ФГБОУ ВО «Сыктывкарский государственный университет имени

Питирима Сорокина»

Россия, г. Сыктывкар

ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ

Аннотация:

В статье дана оценка страхового рынка Российской Федерации, а также выявлены такие проблемы, как неустойчивость компаний, нестабильность рынка в целом. Поэтому деятельность страховщика является достаточно неопределенной и трудно предсказуемой.

Ключевые слова: финансы, финансовое состояние, страховой рынок, страховая компания, финансовая устойчивость.

Annotation:

The article evaluates the insurance market of the Russian Federation, and revealed problems such as instability of companies and the instability of the market. Therefore, the activities of the insurers is quite uncertain and difficult to

predict.

Key words: finance, financial condition, insurance market, insurance company, financial sustainability.

Стабильное и устойчивое положение российского страхового рынка зависит от многих факторов: экономических, политических, социальных и других.

Эффективность работы страховых компаний подтверждается различными финансовыми показателями: совокупные активы, страховые резервы, уставный капитал, собственные средства, чистая прибыль.

Основные финансовые показатели представлены в таблицах 1, 2, 3, 4 и 5. Рассмотрим каждый показатель в период с 2013 по 2015 год.

Таблица 1 – Совокупные активы пяти крупнейших российских страховых компаний за период 2013-2015 гг., млн. руб.

	2013	Темп прироста, %	2014	Темп прироста, %	2015
Страховая группа «СОГАЗ»	170 730	138,18	235 907	105,65	249 233
ГК Росгосстрах и Капитал	180 980	127,88	231 437	99,48	230 245
Группа «ИНГО»	103 269	105,32	108 764	120,63	131 197
ОСАО «РЕСО-Гарантия»	70 220	121,24	85 138	105,17	89 538
Страховая группа «АльфаСтрахование»	59 322	118,99	70 590	128,04	90 383

В целом, совокупные активы каждой страховой компании увеличиваются, за исключением компании «Росгосстрах и капитал». В 2015 году по сравнению с 2014 совокупные активы компании уменьшились на 1 192 482 тыс. рублей, или 0,52%.

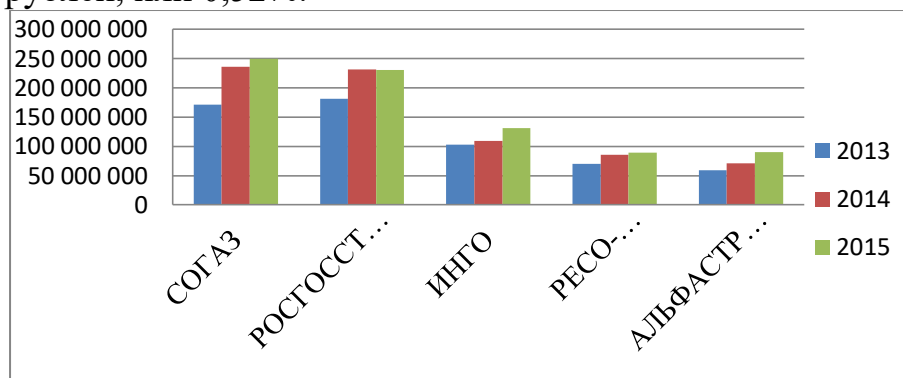


Рисунок 1 - Совокупные активы пяти крупнейших российских страховых компаний за период 2013-2015 гг.

Наибольшую долю на рынке страховых услуг занимает страховая группа «СОГАЗ». В 2015 году по сравнению с 2013 совокупные активы увеличились на 78 502 580 тыс. рублей, или на 45,98%. Среди крупнейших страховых компаний наименьшую долю на рынке занимает страховая группа «АльфаСтрахование». В 2015 по сравнению с 2013 совокупные активы компании увеличились на 31 060 224 тыс. рублей, или на 52,36%.

Таблица 2 – Страховые резервы пяти крупнейших российских страховых компаний за период 2013-2015 гг., млн. руб.

	2013	Темп прироста , %	2014	Темп прироста , %	2015
Страховая группа «СОГАЗ»	97 112	148,66	144 364	93,23	134 586
ГК Росгосстрах и Капитал	84 844	134,18	113 844	108,02	122 977
Группа «ИНГО»	70 931	99,16	70 334	113,66	79 940
ОСАО «РЕСО-Гарантия»	39 301	117,58	46 212	116,67	53 917
Страховая группа «АльфаСтрахование»	33 140	117,75	39 023	115,54	45 088

За весь рассматриваемый период, страховые резервы компаний увеличивались. Несмотря на то, что страховая группа «СОГАЗ» считается лидером, в 2015 году по сравнению с 2014 страховые резервы компании уменьшились на 9 777 123 тыс. рублей, или на 6,77%. В период с 2013 по 2015 год данный показатель увеличился на 37 474 714 тыс. рублей, или на 38,59%.

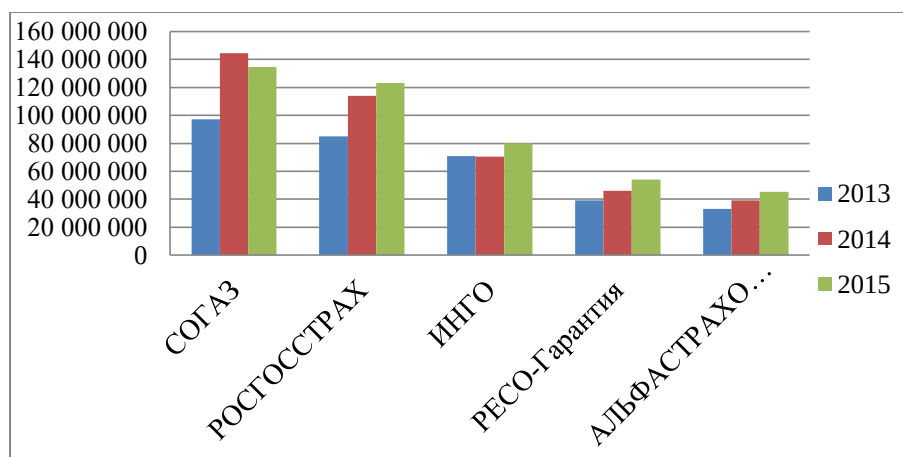


Рисунок 2 – Страховые резервы пяти крупнейших российских страховых компаний за период 2013-2015 гг.

Наименьшую долю страховых резервов среди крупнейших страховщиков России имеет страховая группа «АльфаСтрахование» - 45 087 646 тыс. рублей. В целом, показатель компании с каждым годом стабильно растет. По сравнению с 2013 годом, в 2015 году данный показатель вырос в 1,36 раз.

Таблица 3 – Уставный капитал пяти крупнейших российских страховых компаний за период 2013-2015 гг., млн. руб

	2013	Темп прироста, %	2014	Темп прироста, %	2015
Страховая группа «СОГАЗ»	18 641	99,07	18 468	96,62	17 844
ГК Росгосстрах и Капитал	12 659	107,11	13 559	90,86	12 320
Группа «ИНГО»	4 380	442,48	19 380	96,78	18 756
ОСАО «РЕСО-Гарантия»	3 100	100,00	3 100	350,00	10 850
Страховая группа «Альфастрахование»	5 400	100,00	5 400	100,00	5 400

Как видно из таблицы, показатель «уставный капитал» практически всех компаний нестабилен. За исключением страховой группы «Альфастрахование», у которой в период с 2013 по 2015 года уставный капитал не изменялся и составлял 5 400 000 тыс. рублей.

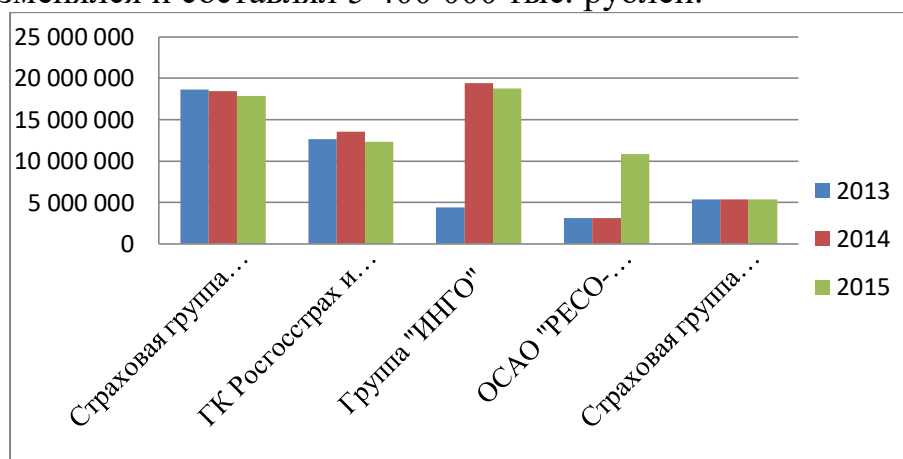


Рисунок 3 – Уставный капитал пяти крупнейших российских страховых компаний за период 2013-2015 гг.

Уставный капитал страховой группы «СОГАЗ» имеет отрицательную тенденцию. Данный показатель каждый год уменьшался. В 2015 году по сравнению с 2013 данный показатель снизился на 624 000 тыс. рублей, или на 3,38%.

Что касается «ГК Росгосстрах и Капитал» и группы «ИНГО», ситуация по данному показателю нестабильна. В период 2013-2015 гг. 2014 году объем уставного капитала обеих компаний был наибольшим («ГК Росгосстрах и Капитал» - 12 320 134 тыс. рублей, группа «ИНГО» - 18 755 802 тыс. рублей).

Таблица 4 – Собственные средства пяти крупнейших российских страховых компаний за период 2013-2015 гг., млн. руб

	2013	Темп прироста, %	2014	Темп прироста, %	2015
Страховая группа «СОГАЗ»	46 017	122,72	56 472	126,15	71 239
ГК Росгосстрах и Капитал	43 204	120,25	51 953	89,29	46 388
Группа «ИНГО»	23 831	111,22	26 505	137,59	36 469

ОСАО «РЕСО-Гарантия»	12 794	117,62	15 049	118,60	17 848
Страховая группа «Альфастрахование»	9 150	108,58	9 935	131,60	13 074

В целом, собственные средства компаний увеличиваются, за исключением «ГК Росгосстрах и Капитал». В 2015 году по сравнению с 2014 собственные средства компании уменьшились на 5 565 268 тыс. рублей, или на 10,71%.

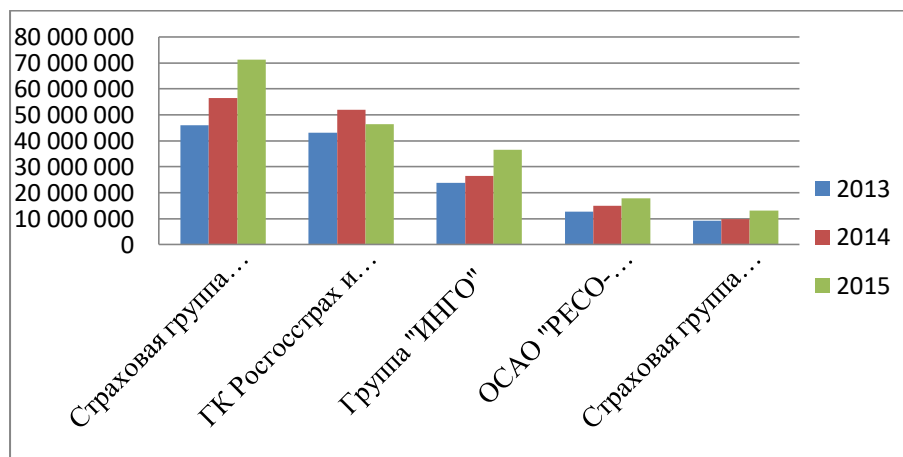


Рисунок 4 – Собственные средства пяти крупнейших российских страховых компаний за период 2013-2015 гг.

За весь рассматриваемый период наибольший объем собственных средств у страховой группы «СОГАЗ». В 2015 году собственные средства компании составляли 71 238 635 тыс. рублей, что в 1,54 раза больше, чем у «ГК Росгосстрах и Капитал» (собственные средства компании – 46 387 977 тыс. рублей). Также, в 2015 году по сравнению с 2013 собственные средства страховой группы «СОГАЗ» увеличились на 25 221 232 тыс. рублей, или на 54,81%.

Таблица 5 – Чистая прибыль пяти крупнейших российских страховых компаний за период 2013-2015 гг., млн. руб

	2013	Темп прироста, %	2014	Темп прироста, %	2015
Страховая группа «СОГАЗ»	11 682	136,15	15 905	144,31	22 953
ГК Росгосстрах и Капитал	2 606	373,67	9 737	83,50	8 130
Группа «ИНГО»	832	250,50	2 084	516,18	10 757
ОСАО «РЕСО-Гарантия»	771	285,64	2 201	136,58	3 007
Страховая группа «Альфастрахование»	283	464,40	1 315	303,73	3 994

Один из наиболее важных финансовых показателей страхового рынка является чистая прибыль. Как видно из таблицы, по данному показателю за период 2013-2015 гг. ситуация стабильная, за исключением «ГК Росгосстрах и Капитал». В 2015 году по сравнению с 2014 чистая прибыль компании уменьшилась на 1 606 899 тыс. рублей, или на 16,5%.

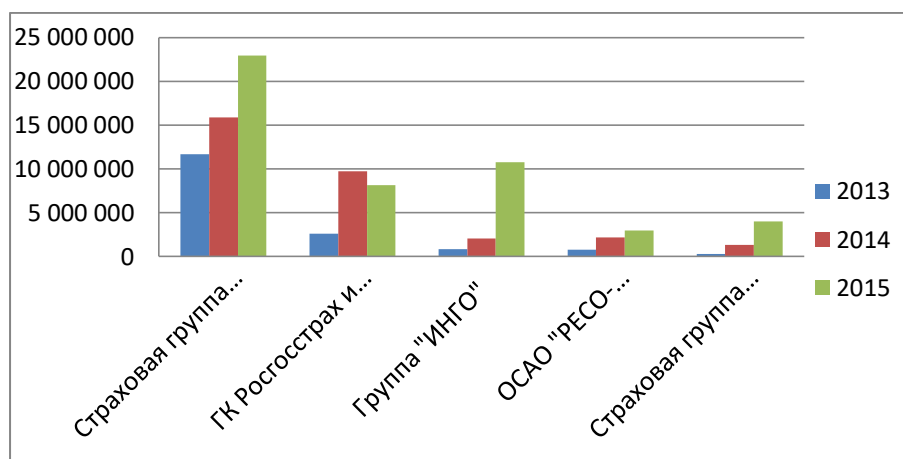


Рисунок 5 – Чистая прибыль пяти крупнейших российских страховых компаний за период 2013-2015 гг.

За период 2013-2015 гг. стремительный рост объема чистой прибыли был у страховой группы «СОГАЗ». С 2013 по 2015 гг. чистая прибыль компании увеличилась практически в 2 раза (в 2013 году - 11 682 374 тыс. рублей, в 2015 году - 22 953 465 тыс. рублей). В 2015 году по сравнению с 2014 объем по данному показателю увеличился на 7 047 996 тыс. рублей, или на 44,31%.

Рассмотрев основные финансовые показатели крупнейших компаний на страховом рынке, можно сделать вывод, что в условиях кризиса потребность в страховой защите, особенно среди населения регионов России, не имеющих средств для иных способов защиты своих имущественных интересов, в том числе и от последствий кризиса, сохраняется на достаточно высоком уровне.

Использованные источники:

1. Куликова С.В., Швецова И.Н. ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ // Молодежный научный форум: общественные и экономические науки. 2016. № 1 (30). С. 192-202.
2. Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА»): [Электронный ресурс] — URL: <http://raexpert.ru/>

*Пашкевич М.А.
студент 4 курса
направление «Экономика»
Швецова И.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент, зав.каф.финансового менеджмента
ФГБОУ ВО «Сыктывкарский государственный университет имени
Питирима Сорокина»
Россия, г. Сыктывкар*

АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Аннотация:

Страховые организации, принимая на себя риск страхователя, работают сегодня в условиях нестабильного рынка. Поэтому деятельность страховщика является достаточно неопределенной и трудно предсказуемой. Это касается финансового состояния и финансовой устойчивости страховых организаций, которые являются гарантом выполнения их обязательств перед страхователями. Оказывая страховую защиту, страховые организации воздействуют на устойчивость самого рынка. Таким образом, являясь важным фактором стабилизации, страховые организации имеют расширенный круг своих обязательств.

Ключевые слова: финансы, финансовое состояние, страховой рынок, страховая компания, финансовая устойчивость.

Annotation:

Today, insurance organizations operate in unstable market conditions. Therefore, the activities of the insurers is quite uncertain and difficult to predict. First, it concerns the financial condition and financial stability of insurance organizations that guarantee their obligations to policyholders. Providing insurance protection, insurance companies affect the stability of the market. Thus, being an important factor of stabilization, insurance companies have expanded their commitments.

Key words: finance, financial condition, insurance market, insurance company, financial sustainability.

Страховая компания «Согаз» — крупная российская страховая компания, отнесена к разряду системообразующих, лидер одноименной страховой группы. По совокупному размеру получаемых страховых премий стабильно (8 лет подряд) занимает 2-ое место в России.

Страховая Группа «СОГАЗ» основана в 1993 году и является на сегодняшний день одним из крупнейших в России универсальных страховщиков федерального масштаба.

Уставный капитал основных страховых компаний:

- АО «СОГАЗ»: 25 061 млн рублей;
- АО «СК «ТРАНСНЕФТЬ»: 2 099,9 млн рублей;
- АО «ЖАСО»: 2 025 млн рублей;

- АО «СК «СОГАЗ-МЕД»: 102,5 млн рублей;
- ООО «СК «СОГАЗ-ЖИЗНЬ»: 530 млн рублей.

Председатель совета директоров — Алексей Миллер, председатель правления ПАО «Газпром».

Председатель правления — Антон Устинов.

Устав Акционерного общества «Страховое общество газовой промышленности» утвержден решением годового общего собрания акционеров Открытого акционерного общества «Страховое общество газовой промышленности». Данный Устав содержит 35 статей и Приложение №1.

АО «Согаз» создано в соответствии с действующим законодательством РФ и договором по его созданию от 1 марта 1995 г. в результате преобразования акционерного общества закрытого типа «Европейско-азиатское страховое общество газовой промышленности». Акционерами Общества могут быть граждане и юридические лица.

ПАО «Согаз» может создавать филиалы. В настоящее время ПАО «Согаз» насчитывает 78 филиалов, а именно:

- Центральный федеральный округ: 19 филиалов АО «СОГАЗ»
- Дальневосточный федеральный округ: 8 филиалов АО «СОГАЗ»
- Приволжский федеральный округ: 15 филиалов АО «СОГАЗ»
- Северо-Западный федеральный округ: 9 филиалов АО «СОГАЗ»
- Сибирский федеральный округ: 10 филиалов АО «СОГАЗ»
- Уральский федеральный округ: 11 филиалов АО «СОГАЗ»
- Южный федеральный округ: 6 филиалов АО «СОГАЗ»

Таблица 1 – Рейтинги ПАО «Согаз»

Рейтинговая компания	Оценка
A.M. Best	Рейтинг финансовой устойчивости: «В++», прогноз «Негативный»; Кредитный рейтинг эмитента: «bbb», прогноз «Негативный»
Dagong	Долгосрочный кредитный рейтинг: «BBB+», прогноз «Стабильный»
RAEX («Эксперт РА»)	АО «СОГАЗ»: Рейтинг надежности страховой компании: «А++» (Исключительно высокий уровень надежности), прогноз «Стабильный»; Рейтинг надежности по международной шкале: «А+» («Высокий уровень надежности»), прогноз «Стабильный»; АО «ЖАСО»: Рейтинг надежности страховой компании: «А++» (Исключительно высокий уровень надежности), прогноз «Стабильный»; АО «СК «ТРАНСНЕФТЬ»: Рейтинг надежности страховой компании: «А++» (Исключительно высокий уровень надежности), прогноз «Стабильный»; ООО «СК «СОГАЗ-ЖИЗНЬ»: Рейтинг надежности компаний по страхованию жизни: «А++» (Исключительно высокий уровень надежности), прогноз «Стабильный»; АО «СК «СОГАЗ-МЕД»:

	Рейтинг надежности компаний по страхованию жизни: «А++» (Исключительно высокий уровень надежности), прогноз «Стабильный»; АО «СОГАЗ»: Рейтинг надежности «ААА» (категория максимальной надежности).

В 2015 году Страховая Группа «СОГАЗ» в очередной раз подтвердила статус одного из ведущих страховщиков в России.

В непростых экономических условиях СОГАЗ продемонстрировал высокие темпы роста бизнеса и добился рекордных финансовых показателей. Активы Группы превысили 200 млрд рублей, капитал – 70 млрд рублей. Чистая прибыль составила 22 млрд рублей, что является лучшим результатом среди всех страховых компаний страны.

Оставаясь признанным лидером в сфере страхования топливно-энергетического комплекса, СОГАЗ в последние годы существенно расширил сферу своей деятельности. Сегодня в число клиентов компании входят крупные предприятия строительной, химической, металлургической, авиационной, космической и многих других отраслей. Услугами Страховой Группы «СОГАЗ» пользуются 85 тысяч компаний и более 18 миллионов граждан.

Важным конкурентным преимуществом СОГАЗа является разветвленная региональная сеть.

В 2015 году она охватила уже 83 региона России. Кроме того, СОГАЗ предпринимает активные шаги по расширению присутствия на международном рынке.

Рассмотрим основные показатели ПАО «Согаз» за период 2013-2015 гг.

На основе методики, изложенной в положении ЦБ РФ № 245-П от 26.03.2004 г. «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», можно выполнить анализ и дать оценку операционно-финансовой деятельности страховщика за период 2013-2015 гг.

Методика позволяет выполнить анализ и осуществлять последующий мониторинг ключевых операционно-финансовых показателей деятельности страховщиков, имеющих значительные отличия по величине уставного капитала и собственных средств, структуре страхового портфеля, объему страховых резервов, перестраховочной политике.

Рассмотрим подробнее показатели, характеризующие финансовую деятельность страховой компании, а также проведем анализ данных показателей на примере компании ПАО «Согаз» за период 2013-2015 гг.

Таблица 2 - Показатели финансовой устойчивости ПАО «Согаз» за период 2013-2015 гг.

Показатели финансовой устойчивости					
Показатель	Норматив	2013	2014	2015	Изм., абс.
Доля собственного капитала	$\geq 0,15$	0,26	0,23	0,28	0,01
Отношение собственных средств к страховым резервам	$\geq 0,3$	0,53	0,54	0,59	0,06
Уровень долговой нагрузки	$\leq 0,35$	0,12	0,08	0,10	0,02

В целом, по показателям финансовой устойчивости наблюдается рост, за исключением 2014 года, когда доля собственного капитала и уровень долговой нагрузки за рассматриваемый период была наименьшей. Несмотря на снижение показателей, нормативы компанией соблюдаются.

Таблица 3 - Показатели ликвидности и платежеспособности ПАО «Согаз» за период 2013-2015 гг.

Показатели ликвидности и платёжеспособности					
Показатель	Норматив	2013	2014	2015	Изм., абс.
Соотношение суммы страховых выплат по итогам последнего отчетного квартала (приведенное к годовому выражению) к капиталу на дату последнего отчетного периода	$\geq 35\%$	99,44%	98,40%	100,14%	0,71%
Доля наиболее ликвидных активов (денежные средства и инвестиции, кроме инвестиций в дочерние и зависимые общества) в общем объеме активов	$\geq 0,2$				0,00
Показатель платёжеспособности	$\geq 0,85$	1,20	1,04	0,95	0,26

По показателям ликвидности и платежеспособности в период с 2013 по 2015 ситуация нестабильна. В 2014 году по показателю соотношение суммы страховых выплат по итогам последнего отчетного квартала к капиталу на дату последнего отчетного периода наблюдается снижение. По показателю платежеспособности иная ситуация: в период 2013-2015 гг. наблюдается тенденция к снижению (в 2013 – 1,2, в 2015 – 0,95).

Таблица 4 - Показатели рентабельности ПАО «Согаз» за период 2013-2015 гг.

Показатели рентабельности					
Показатель	Норматив	2013	2014	2015	Изм., абс.
Рентабельность деятельности (кроме страхования жизни)	от 5% до 40%	13,53%	11,37%	13,10%	0,43%
Рентабельность собственного капитала	от 0% до 30%	41,64%	37,91%	43,51%	1,87%

За период 2013-2015 гг. показатели рентабельности страховой компании нестабильны. В 2014 году по обоим показателям наблюдается уменьшение. Несмотря на рост показателей в 2015 году, норматив по рентабельности собственного капитала в течение трех лет не соблюдался.

Таблица 5 - Показатели достаточности инвестиций ПАО «Согаз» за период 2013-2015 гг.

Показатели достаточности инвестиций					
Показатель	Норматив	2013	2014	2015	Изм., абс.
Уровень покрытия инвестиционными активами страховых резервов	$\geq 0,85$	1,33	1,29	1,32	0,01
Рентабельность инвестиционного портфеля	$\geq 0\%$	32,08%	32,53%	30,54%	1,54%
Доля высоколиквидных инвестиций	$\geq 20\%$				0,00%
Доля акций других организаций	$\leq 40\%$				0,00%

В целом, по показателям достаточности инвестиций ситуация неоднозначная. Уровень покрытия инвестиционными активами страховых резервов в 2015 году по сравнению с 2013 снизился на 0,01. Сильное снижение показателя наблюдалось в 2014 году: по сравнению с 2013 он снизился на 0,04. Рассматривая рентабельность инвестиционного портфеля можно сделать вывод о том, что также наблюдается тенденция к снижению за исключением 2014 года: данный показатель вырос на 0,45%.

Рассмотрев основные финансовые показатели, характеризующие финансовое состояние ПАО «Согаз», можно сделать вывод, несмотря на нестабильность в показателях и несоблюдение некоторых нормативов, компания остается лидером на страховом рынке. ПАО «Согаз» является предприятием с наивысшим уровнем платежеспособности, практически гарантирующим своевременное погашение долговых обязательств. Риск невыполнения финансовых обязательств минимальный. Сотрудничество с предприятиями данной группы рассматривается как наиболее привлекательное с точки зрения возможности получения прибыли и

минимизации рисков. Вероятность финансовой несостоятельности минимальна.

Использованные источники:

1. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. N 254-П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности" (с изменениями и дополнениями) // СПС Консультант Плюс.
2. Куликова С.В., Швецова И.Н. ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ // Молодежный научный форум: общественные и экономические науки. 2016. № 1 (30). С. 192-202.
3. Годовой отчет 2014 ПАО "Согаз": [Электронный ресурс] URL: <https://www.sogaz.ru/sogaz/about/investor/reporting/?popup=Y> (дата обращения: 10.01.2017)

УДК 368

*Пашкевич М.А.
студент 4 курса
направление «Экономика»
Швецова И.Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент, зав.каф.финансового менеджмента
ФГБОУ ВО «Сыктывкарский государственный университет имени
Питирима Сорокина»
Россия, г. Сыктывкар*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ

Аннотация:

Страховой портфель представляет собой основу, на которой базируется вся деятельность страховщика и которая определяет финансовую устойчивость страховой компании в целом. От величины, качества, структуры и динамики страхового портфеля зависят поступления страховых взносов, размер и колебание выплат страхового возмещения и страховых сумм, рентабельность страховых операций. Главная цель формирования страхового портфеля — получить требуемый уровень доходности при низком уровне риска, то есть в достижении оптимального соотношения между риском и доходом страховщика.

Ключевые слова: финансовое состояние, страховой рынок, страховая компания, страховой портфель.

Annotation:

The portfolio of insurance is a base on which is based all the activities of the insurer and which determines the financial stability of the insurance company as a whole. The payment of insurance premiums, the amount and fluctuation of payments of insurance compensation and insurance amounts, the profitability of insurance operations depend on the size, quality, structure and dynamics of the

insurance portfolio. The main purpose of the formation of the insurance portfolio to the required level of profitability under low level risk, that is, in achieving an optimal balance between risk and income of the insurer.

Key words: financial condition, insurance market, insurance company, portfolio of insurance.

Страховой портфель (или портфель страхования, портфель ответственности, insurance portfolio) — фактическое количество застрахованных объектов или действующих договоров страхования на данной территории, на чем базируется вся деятельность страховщика и что определяет финансовую устойчивость страховой компании в целом.

Таблица 1 – Взносы и выплаты ПАО «Согаз» по видам страхования за период 2013-2015 гг.

Вид страхования	Взносы, 2013 г., млн. руб.	Выплаты, 2013 г., млн. руб.	Уровень выплат, 2013 г., %	Взносы, 2014 г., млн. руб.	Выплаты, 2014 г., млн. руб.	Уровень выплат, 2014 г., %	Взносы 2015г., млн. руб.	Выплаты 2015 г., млн. руб.	Уровень выплат, %
Прямое страхование	97513	42685	43,8	116945	49826	42,6	133532	70213	52,6
Страхование жизни	2485	2919	117,5	1957	1372	70,1	1973	1886	95,6
Добровольное медицинское страхование	27674	23982	86,7	33010	29783	90,2	37548	33034	88
Страхование от несчастных случаев и болезней	1856	575	26,2	4477	1860	41,6	4644	2138	46
Страхование выезжающих за рубеж	121	52	43,1	191	53	27,9	200	71	35,5
Страхование автокаско	6646	3024	44,5	9201	5677	61,7	8102	5416	66,8
Страхование имущества физических лиц	613	91	36,3	885	125	14,1	1352	322	23,8

Рассмотрим страховой портфель ПАО «Согаз» за период 2013-2015 гг.

В целом, состав и структура страхового портфеля ПАО «Согаз» постоянна и практически не меняется во времени: так наибольший удельный вес на протяжении всего рассматриваемого периода принадлежит категории «Прямое страхование» (71%), вторая по величине доля принадлежит «Добровольному медицинскому страхованию» (20%). Наименьшие доли принадлежат категориям «Страхование выезжающих за рубеж» (0,1%) и

«Страхование имущества физических лиц» (0,45-0,72%).

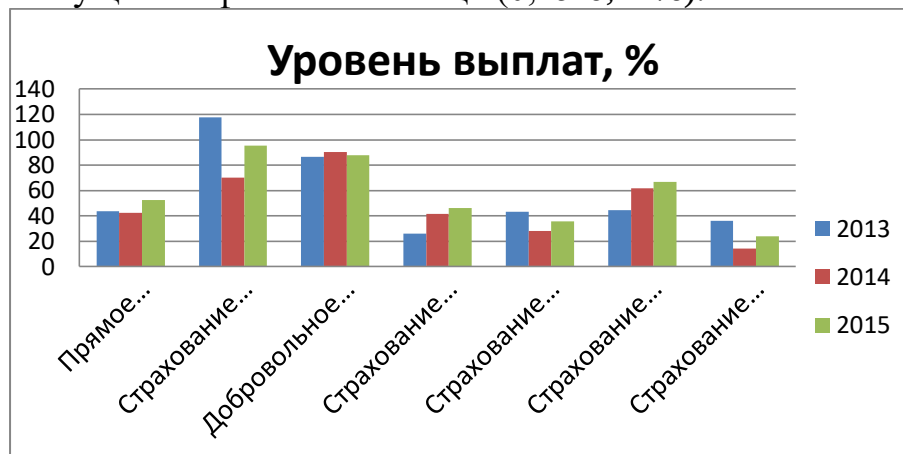


Рисунок 1 – Уровень выплат ПАО «Согаз» по видам страхования за период 2013-2015 гг.

Что касается уровня выплат, то в целом ситуация крайне нестабильна. Наиболее стабильным видом страхования относительно уровня выплат является категория «Добровольное медицинское страхование» (в среднем его уровень выплат варьирует в диапазоне 86,7-90,2%). Четкую тенденцию к повышению показывают такие статьи, как «Страхование от несчастных случаев и болезней» (2013 – 26,2%; 2015 – 46%) и «Страхование автокаско» (2013 – 44,5%; 2015 – 66,8%). Соответственно, доходность компании по данным видам страхования с каждым годом уменьшается.

Крайне нестабильными видами страхования по уровню выплат являются: «Страхование жизни» (2013 – 117,5%; 2014 – 70,1%; 2015- 95,6%), «Страхование выезжающих за рубеж» (2013 – 43,1%; 2014 – 27,9%; 2015- 35,5%) и «Страхование имущества физических лиц» (2013 – 36,3%; 2014 – 14,1%; 2015- 23,8%).

Рентабельность финансово-хозяйственной деятельности страховой компании характеризует, каков объем прибыли или самофинансируемого дохода с каждого рубля, затраченного на осуществление страховой и инвестиционной деятельности, у страховой компании.

Рентабельность страховой и финансово-хозяйственной деятельности =
$$\frac{\text{Прибыль (убыток) до налогообложения}}{\text{Доходы страховой компании}}$$

Рассчитаем показатель для ПАО «Согаз», осуществляющей страхование иное, чем страхование жизни.

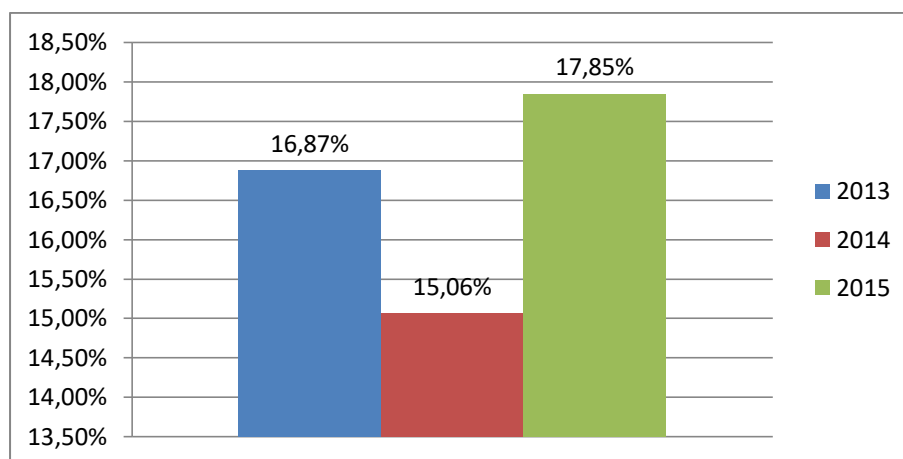


Рисунок 2 – Рентабельность страховой деятельности ПАО «Согаз» за период 2013-2015 гг.

Как видно из диаграммы, показатель рентабельности имеет нестабильную тенденцию. В 2015 году по сравнению с 2013 годом показатель рентабельности вырос на 0,0098, за исключением 2014 года, когда показатель уменьшился на 0,0181 по сравнению с 2013 годом. Можно сделать вывод, что по состоянию на 2015 год с каждого рубля, затраченного на осуществление страховой и инвестиционной деятельности, у страховой компании объем прибыли составляет 0,1785.

Использованные источники:

1. Куликова С.В., Швецова И.Н. ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ // Молодежный научный форум: общественные и экономические науки. 2016. № 1 (30). С. 192-202.
2. Годовой отчет 2014 ПАО "Согаз": [Электронный ресурс] URL: <https://www.sogaz.ru/sogaz/about/investor/reporting/?popup=Y> (дата обращения: 10.01.2017)
3. Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА»): [Электронный ресурс] — URL: <http://raexpert.ru/> (дата обращения: 10.01.2017)

УДК 336 336.6

*Пискун Т.А.
магистрант*

факультет «Банковское дело»

УО «Полесский государственный университет

Республика Беларусь, г. Пинск

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КАК НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В данной статье рассматриваются финансы предприятия, анализ финансового состояния предприятия, направления повышения финансовой устойчивости предприятия. Основой стабильного положения любого предприятия служит его финансовая устойчивость. Недостаточная

финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для осуществления своей деятельности, а избыточная может быть причиной потенциальных потерь прибыли в силу низкой доходности ликвидных активов. Поэтому, следует отметить необходимость постоянного анализа финансового состояния предприятия, используя различные методы его проведения.

Ключевые слова: финансы, финансовый анализ, оценка финансового состояния, финансовая устойчивость предприятия, направления повышения финансовой устойчивости предприятия.

Finances of enterprise, analysis of the financial state of enterprise, direction of perfection of financial stability of enterprise, are examined in this article. Basis of stable position of any enterprise his financial stability serves as. Insufficient financial stability can result in insolvency of enterprise and absence for him of facilities for realization of the activity, and the surplus can be reason of potential losses of income by virtue of subzero profitableness of liquid assets. Therefore, it should be noted necessity of permanent analysis of the financial state of enterprise, directions of increase of financial stability of enterprise.

Keywords: finances, financial analysis, estimation of the financial state, financial stability of enterprise, direction of perfection of financial stability of enterprise.

В настоящее время, в период современного мирового экономического кризиса, повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастают значения финансовой устойчивости и субъектов хозяйствования. Все это значительно увеличивает роль анализа их финансового состояния, наличия, размещения и использования денежных средств.

Главная цель анализа – своевременно выявить и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособность.

Основными функциями анализа финансового состояния являются:

- своевременная и объективная оценка финансового состояния предприятия, установление его «болевых точек» и изучение причин их образования;

- выявление факторов и причин достигнутого состояния;

- подготовка и обоснование принимаемых управленческих решений.

Важнейшая задача анализа финансового состояния заключается в том, чтобы путем предварительного изучения сложившихся тенденций, характеризующих текущее финансовое состояние, обосновать значение ключевых показателей, определяющих финансовое состояние предприятия и его финансовую устойчивость в будущем. При прогнозных расчетах основное внимание необходимо уделить результатам деятельности предприятия в прошлом, а также внешним и внутренним факторам, которые могут существенно повлиять на нее. Результатом прогнозного финансового анализа является формирование вероятностного суждения о будущем

финансовом состоянии и финансовой устойчивости предприятия.

Важнейшими направлениями анализа финансового состояния являются анализ ликвидности и платежеспособности, анализ финансовой устойчивости, анализ кредитоспособности предприятия и др. Анализ финансового состояния предприятия может быть выполнен с различной степенью детализации. Основой анализа является система показателей и аналитических таблиц, разрабатываемых на основе информации о деятельности предприятия.

К наиболее часто используемым методам финансового анализа относят: горизонтальный (временной), вертикальный (структурный), трендовый, анализ относительных показателей (коэффициентный), сравнительный (пространственный) и факторный анализы [1, с.28].

С помощью финансового анализа вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников. Квалифицированный экономист должен хорошо знать не только общие закономерности и тенденции развития экономики в условиях перехода к рыночным отношениям, но и тонко понимать проявления общих, специфических и частных экономических законов в практике своего предприятия, своевременно замечать тенденции и возможности повышения эффективности производства.

В связи с этим, актуальным является анализ структуры источников капитала предприятия, оценка степени финансовой устойчивости и финансового риска. Анализ показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, был проеден на примере финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Полесские журавины» за 2013 - 2015гг. Результаты расчетов показателей, представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Показатели, характеризующие финансовую устойчивость ОАО «Полесские журавины»

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Изменение (+,-)
Коэффициент финансовой независимости (не менее 0,6)	0,79	0,78	0,78	-0,01
Коэффициент финансового риска (не более 0,2 – 0,5)	0,21	0,23	0,22	0,01
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (0,2)	-0,37	-0,39	-0,13	0,21
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами (не более 0,85)	0,20	0,22	0,21	0,01
Коэффициент маневренности (не	0,07	0,08	0,03	-0,04

меньше 0,5)				
Коэффициент реальной стоимости основных средств (не меньше 0,5)	0,9	0,86	0,88	-0,02

Проанализировав показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия, необходимо отметить, что коэффициент финансовой независимости по всем периодам выше оптимального значения, что говорит о способности организации расплатиться по долговым обязательствам за счет привлечения личных средств, даже если оставшаяся часть – заемная. Но если предприятие в большей степени будет использовать только собственные средства и не привлекать заемный капитал, это может привести к снижению эффективности ее деятельности и ограничит развитие.

Вероятность возникновения финансового риска на предприятии крайне низка (коэффициент финансового риска 0,2).

В 2015г. обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами составила 5%, что не соответствует нормативу в 20%, это говорит о том, что структура баланса у предприятия неудовлетворительная.

Анализ коэффициента обеспеченности финансовых обязательств показал, что предприятие сможет рассчитаться по всем своим долгам, продав 21% своих активов.

Коэффициент маневренности значительно меньше норматива, к тому же к 2015 г. он снизился и показывает, что только 3 % собственного капитала является мобильным, т.е. используется для финансирования текущей деятельности. Это свидетельствует о неэффективном использовании собственного капитала, так как оборотный капитал имеет ускоренную оборачиваемость и обычно приносит наибольший эффект. Низкий уровень коэффициента маневренности собственных средств обусловлен большой долей внеоборотных активов в имуществе и добавочного капитала в источниках, что свидетельствует о том, что управляющие организацией не обращают должного внимания на достаточную гибкость в использовании собственных средств. А снижение данного показателя в 2015г. говорит о низкой финансовой устойчивости предприятия.

Коэффициент реальной стоимости основных средств соответствует нормам, что свидетельствует об эффективности использования основных средств.

Таким образом, финансовое состояние ОАО «Полесские журавины» можно охарактеризовать как относительно нестабильное, хотя предприятие и является платежеспособным и имеет способность к своевременному покрытию финансовых обязательств, а также имеет предпосылки к стратегическому развитию. Тем не менее, предприятию требуется комплекс мероприятий по финансовой стабилизации.

Основными направлениями повышения финансовой устойчивости предприятия представляются: оптимизация структуры источников

финансирования; повышение оборачиваемости отдельных элементов оборотных активов; обоснованное уменьшение запасов и затрат (до норматива); пополнение собственного оборотного капитала за счет внутренних и внешних источников; в целях ускорения поступлений на предприятие денежных средств - применение факторинга.

Использованные источники:

1. Денисова, А.В. Некоторые аспекты финансовой устойчивости предприятия / Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сб. трудов VIII междунар. научно-практич. конф., / УО Полес. гос. ун-т, Пинск, 17 октября 2014 г. / редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск, 2014. – С. 28-30;
2. Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности, утвержденной Постановлением Минфина, Минэкономики и Минстата Республики Беларусь от 27.12.2011г. № 140/128/65 // Консультант Плюс: Беларусь.

УДК 338.5

*Пичинская М.Н.
студент 4 курса
направление «Экономика»
Васильева А.С., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»
Северный (Арктический) федеральный
Университет им. М.В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск*

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ

Статья посвящена изучению основ учета затрат на производство продукции.

Ключевые слова: затраты, себестоимость, метод учета.

The article is devoted to the fundamentals of cost accounting for production.

Keywords: cost, cost price, accounting method.

Процесс производства представляет собой совокупность фактов хозяйственной жизни, которые связаны с созданием готовой продукции, выполнением работ, оказанием услуг. В процессе создания продукции определяется фактическая себестоимость, включающая сумму затрат на ее изготовление. Учет затрат - это совокупность действий, которые направлены на отражение процессов снабжения, производства и реализации продуктов посредством их измерения, регистрации, группировки.

Классификация затрат осуществляется в зависимости от цели учета.

Группировка затрат по экономическим элементам определяет вид

затрат по предприятию в целом независимо от места их возникновения и направления (материальные затрат, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты). Чтобы определить себестоимость конкретного вида продукции затраты распределяются по статьям калькуляции.

По отношению к технологическому процессу производственные затраты можно разделить на основные и накладные.

Основные затраты - это затраты, непосредственно связаны с процессом производства продукции работ, услуг. Они учитываются на счетах учета производственных затрат: 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства». Накладные затраты - это затраты, связанные с управлением и обслуживанием производственного процесса. Они учитываются на счетах 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы».

По отношению к объектам производства затраты подразделяются на постоянные и переменные. Постоянные затраты не зависят от объемов производства и продажи продукции. К ним можно отнести общепроизводственные, общехозяйственные и другие расходы. Переменные затраты изменяется прямо пропорционально объемам производства продукции (работ, услуг). К ним можно отнести расходы на сырьё и основных материалов, на заработную плату и другие расходы.

Существуют затраты, которые нельзя отнести ни к постоянным, ни к переменным. Эти затраты включают в себя элементы и тех, и других затрат. Их называют условно-постоянными или условно-переменными в зависимости от преобладания в них постоянных или переменных частей.

По способу отнесения затрат на единицу продукции производственные затраты подразделяются на прямые и косвенные.

Прямыми являются затраты, которые можно непосредственно отнести на конкретный вид продукции. Они учитываются по дебету сч.20 «Основное производство». К прямым затратам относят прямые материальные затраты, прямые затраты на оплату труда и прочие прямые затраты. Прямые материальные затраты - это затраты на сырьё, материалы и покупные полуфабрикаты, которые входят в состав и становятся частью готовой продукции, их стоимость на единицу изделия можно определить прямо и экономично. Прямые затраты на оплату труда - расходы на рабочую силу, которые можно прямо и экономично отнести на определенное готовое изделие. К ним относятся: заработная плата рабочих на сборке, штучной обработке и тому подобных работах, где отработанное сотрудником время можно прямо соотнести с конкретным изделием. В общей сумме затрат организации могут быть и прочие прямые затраты такие как аренда специального оборудования или заказ требуемых подготовительных работ для производства конкретного вида продукции.

Косвенными являются затраты, связанные с изготовлением всех видов продукции или выполнения всех видов работ. Расходы распределяют между

видами продукции и работ пропорционально конкретным базам распределения, обеспечивая при этом возможную точность их отнесения на конкретный вид продукции или работ.

В свою очередь косвенные затраты делятся на производственные и общехозяйственные. Общепроизводственные расходы - это общецеховые расходы, предназначенные на организацию, обслуживание управление производством (расходы на содержание производственных зданий, текущий ремонт оборудования, коммунальные услуги, арендная плата за производственные здания, амортизация зданий и оборудования). Общехозяйственные расходы – это расходы, которые напрямую не связаны с производственной деятельностью предприятия (управленческие расходы, содержание и ремонт административных зданий).

Часть косвенных расходов является переменными, часть косвенных расходов можно отнести к категории постоянных затрат, часть – к категории смешанных. Косвенные затраты отражаются на счетах: 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы».

Под методом учета затрат и калькулирования себестоимости продукции понимается совокупность приемов, способов документирования, отражения, группировки и обобщения, контроля за производственными затратами, обеспечивающих определение фактической себестоимости и затрат на единицу продукции.

В зависимости от вида продукции, ее сложности, типа и характера организации производства на предприятиях применяются следующие методы учета:

- Нормативный метод применяется на предприятиях с массовым и серийным характером производства. Этот метод позволяет экономически обоснованно исчислять фактическую себестоимость производства каждой единицы продукции. Данный метод характеризуется тем, что на предприятии по каждому виду изделия составляется предварительная нормативная калькуляция, то есть калькуляция себестоимости, исчисленная по действующим на начало месяца нормам расхода материалов и трудовых затрат.

- Способ прямого счета заключается в том, что себестоимость продукции определяется на основе прямого учета затрат, а себестоимость единицы изделия исчисляется делением общей величины затрат по этой продукции на ее количество.

- Способ суммирования затрат заключается в том, что себестоимость продукции определяется путем суммирования затрат по отдельным частям изделия или процессам его изготовления.

- Способ пропорционального распределения затрат применяется для калькулирования себестоимости продукции в условиях одновременного производства нескольких видов изделий, прямое отнесение затрат на которые невозможно.

Комбинированный способ учета сочетает в себе несколько

перечисленных выше способов, если применение каждого из них в отдельности невозможно.

Таким образом, учет затрат основывается на принципах учета, важнейшим из которых является неизменность принятой методологии учета затрат и калькулирование себестоимости продукции. Для целей учета затраты необходимо классифицировать по ряду важнейших признаков, в том числе по элементам и по статьям затрат.

Использованные источники:

1. Волкова О.Н.. Управленческий учет // М.: Проспект. - 2015г.
2. Высоцкая Т.Р. Роль бюджетирования в управлении предприятием // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. - 2015. - №.3 (16). - стр. 98-101.
3. Высоцкая Т.Р. Бюджетирование в системе управления предприятием // Экономика и социум.- 2016.- №2 (21).- стр. 218-221.
4. Грищенко О.В. Управленческий учет // М.: Изд-во ТРТУ. - 2013г.
5. Финансовый учет. Учебник / Под ред. проф. В.Г. Гетьмана.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2013г.

УДК 336

Плесовских Е.О.

студент 4 курса

факультет «Корпоративной экономики и предпринимательства»

Новосибирский Государственный

Университет экономики и управления

Лунев В.Л., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Россия, г. Новосибирск

СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ПЕРИОД НЭПА

Аннотация:

В статье ставится задача рассмотреть развитие банковского сектора в период НЭПа, этапы его формирования. Указаны проблемы экономической сферы, которые нужно было решать для восстановления экономики. Проанализированы факторы, повлиявшие на становление банка таким, каким он является сейчас.

Ключевые слова: новая экономическая политика (НЭП), народное хозяйство, денежно-кредитная система, кредитная реформа, госбанк.

Annotation:

This article seeks to examine the development of the banking sector in the period of the NEP, the stages of its formation. These problems of the economic sphere, which need to be solved for the economic recovery. The factors that influenced the formation of the bank as it is today.

Keywords: the New Economic Policy (NEP), the economy, the monetary and credit system, credit reform, the state bank.

Развитие есть переход от одного состояния в другое, более совершенное. Ситуация на рынке банковских услуг напрямую зависит от различных факторов, будь то экономические, государственно-правовые, социальные и другие, оказывающие свое воздействие на весь рынок в целом. Так, по окончании Гражданской войны состояние экономической, социальной сферы РСФСР было плачевным. Нужно было предпринимать серьезные меры по восстановлению экономики. Тогда, в марте 1921 года X съездом Российской коммунистической партии был провозглашен переход к НЭПу (Новая Экономическая Политика).

Сменившая политику «военного коммунизма» политика НЭПа подразумевала подчинение всех предприятий одной отрасли промышленности единому центральному органу управления – главному комитету (главку). Политика НЭПа была нацелена на создание многоукладной экономики, восстановление товарно-денежных отношений, регулируемых государственной властью. Как известно, период НЭПа подразумевался как переходный период на пути к социализму, поэтому возрождение товарно-денежных отношений было особой задачей для страны. Она должна была обеспечить обществу безболезненный переход частных хозяйственных единиц в государственные, тем самым предопределяя новое направление развития денежно-кредитной системы. Совершенствование товарно-денежной системы требовало образования Центрального банка и кредитной системы, целью которых было достижение устойчивости денег и кредитование восстанавливаемого хозяйства. Так, в 1921 году был восстановлен банковский аппарат, призванный нормализовать денежный оборот в стране, способствовать развитию сельского хозяйства, промышленности, торговли. То есть банковская система возникала в связи с потребностями и интересами какой-либо отрасли хозяйства.

В условиях проведения новой экономической политики постановлениями ВЦИК и СНК соответственно от 3 и 10 октября 1921 г. банк был восстановлен под названием Государственный банк РСФСР. Он начал свои операции 16 ноября 1921 года. В 1923 г. Государственный банк РСФСР был преобразован в Государственный банк СССР [1].

Госбанк создавался как единственное кредитное учреждение, однако стремительное развитие товарно-денежных отношений требовало создание ряда кредитных организаций в стране, в целях формирования разветвленной сети и мобилизации денежных ресурсов. Поэтому на протяжении 1921-1925 гг. создается под эгидой Госбанка система банков и кредитных учреждений иных типов. Второе место занял Торгово-промышленный банк, основанный в форме акционерного общества в октябре 1922 года. Он отвечал за кредитное обслуживание государственной промышленности и торговли. Данные кредитные учреждения в большинстве своем являлись собственностью государства, остальные принадлежали кооперативам. Однако только лишь общества взаимного кредита относились к учреждениям капиталистического типа. Общества взаимного кредита – это

частные учреждения, в которые объединялись торговцы, ремесленники и кустари. В то же время для обеспечения развития сельского хозяйства была создана система сельскохозяйственного кредита с преобладанием государственных средств. Также для времени НЭПа характерно появление кооперативных банков для развития потребительской кооперации, а именно 1922г. – Банк потребительской кооперации РСФСР, 1924 год - Всероссийский кооперативный банк, который осуществлял кредитование всех видов кооперации[2].

Наконец, в 1922 году вновь начали функционировать государственные сберегательные кассы, которые выполняли операции по приему вкладов населения, страхования зарплаты и др. Средства, находящиеся на текущих счетах вкладчиков использовались государством на нужды народного хозяйства.

Начиная с 1924 года, происходит постепенная ликвидация частной торговли. Отсюда возникают проблемы перераспределения денежных средств на финансирование капитального строительства. И Нэповская кредитная система с множеством банков оказалась неспособна решить эту задачу. Кроме того, в данный период банки, пытаясь максимально влиять на хозяйственный оборот, усиливали конкуренцию между собой особенно за вклады и текущие счета. Так, они повышали процентные ставки, что вело к удорожанию кредитов. Все эти и другие причины не позволяли Госбанку направлять денежные средства на цели индустриализации.

В 1930-1932 году кредитная реформа СССР привела к перестройке банковской системы в целом. Было отменено коммерческое кредитование, единственным возможным видом кредита стал банковский кредит.

Подводя итоги можно сказать, что, несомненно, кредитная система сыграла огромную роль в восстановлении народного хозяйства. Ее значение можно свести к следующему.

Во-первых, возникновение кредитных учреждений имеет большое значение в восстановлении денежного обращения 1922-1924 гг.

Во-вторых, благодаря банковской системе в первые годы нэпа произошло восстановление хозяйственного расчета.

В-третьих, открытие новых филиалов Госбанка способствовало восстановлению экономической связи между различными территориями СССР.

В-четвертых, значительные средства были направлены на кредитование важнейших отраслей народного хозяйства.

Использованные источники:

1. Официальный сайт банка России <https://www.cbr.ru/today/?PrtId=gbsssr>
2. Коммерческие банки СССР <http://economics.studio/bank-delo/kommercheskie-banki-sssr-period.html>.

*Погодина Е.А., к.э.н.
доцент*

кафедра «экономического анализа и государственного управления»

Батяев А. М.

студент магистратуры 2 курса

факультет «Управления»

Ульяновский государственный университет

Россия, г. Ульяновск

АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА РАЗВИТИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в статье дана оценка структуры средств на развитие физической культуры и спорта в Ульяновской области по источникам финансирования и статьям затрат, обозначены проблемы и обоснована необходимость роста финансирования данной сферы

Ключевые слова: финансовое обеспечение, расходы на физическую культуру и спорт, проблемы финансирования направлений развития физической культуры и спорта

Значение физической культуры и спорта в современных условиях очень значимо для экономики и общества как в целом по стране, так и для отдельно взятых регионов.

Физическая культура и спорт являются важнейшими ресурсами развития полноценного и здорового общества и отдельно взятого человека. Финансовое обеспечение является одним из главных элементов решения текущих и перспективных задач развития физической культуры и спорта в стране и отдельно взятых регионах.

В Стратегии развития физической культуры и спорта Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 августа 2009 г. N 1101-р, сказано, что «расходы государства на занятия граждан физической культурой и спортом являются экономически эффективным вложением в развитие человеческого потенциала и улучшение качества жизни граждан России» [2].

Для финансирования физической культуры и спорта в условиях рыночных отношений выделяют две группы источников поступления финансовых ресурсов в отрасль: бюджетные и внебюджетные.

По мнению Зубарева Ю.А. и Сучилина А.А. «Осуществляя бюджетное финансирование физической культуры и спорта, государство стремится к всестороннему развитию человека, утверждению здорового образа жизни, формированию условий для занятий любыми видами физкультуры и спорта, организации профессионально-прикладной подготовки, профилактике заболеваний, вредных привычек и правонарушений. Развивая национальный спорт, в том числе спорт высших достижений, государство тем самым консолидирует нацию, целенаправленно формирует чувство патриотизма и гордости за свою страну» [4, с.38].

Государство выделяет денежные средства из бюджетов всех уровней на создание, реконструкцию и модернизацию материальной базы физической культуры и спорта, на подготовку спортсменов и кадров в сфере физической культуры и спорта, на содержание спортивных команд, на проведение спортивных мероприятий и т.д. Определенный вклад в развитие физической культуры и спорта вносят и местные органы власти. За счет своих бюджетов они возводят новые объекты спортивной инфраструктуры, ремонтируют и содержат уже существующие, финансируют местные соревнования и спортивные мероприятия.

Вопросы реализации взаимоотношений в спортивной индустрии регулируются Федеральным законом от 04.12.2007 № 329 «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» (ред. 29 июня 2015 г. N 204-ФЗ). В соответствии с законом к расходным обязательствам Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований относятся: обеспечение спортивных сборных команд Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований; организация, проведение и участие в межрегиональных, всероссийских, международных официальных физкультурных мероприятиях; осуществление пропаганды физической культуры, спорта и здорового образа жизни; реализация программ развития физической культуры и спорта в Российской Федерации, в субъектах Российской Федерации, муниципальных образованиях, в том числе строительство и реконструкция объектов спорта [1].

В Материалах заседания Совета по развитию физической культуры и спорта от 11 октября 2016 года отмечается, что «75 процентов, консолидированного бюджета этой сферы направляется на выплату заработной платы, инфраструктурные нужды и поддержку профессиональных спортивных организаций; оставшиеся средства, 22,5 процента, практически полностью идут на финансирование спорта высших достижений и подготовку спортивного резерва; и только 2,5 процента направляются на развитие массовой физической культуры и спорта в стране» [3].

Внебюджетное финансирование физической культуры и спорта осуществляется за счет различных источников, а именно: доходов физкультурно-спортивных организаций от предпринимательской деятельности, поступлений из разнообразных внебюджетных фондов содействия развитию физической культуры и спорта, от спонсоров, спортивных лотерей, а также других доходов, не запрещённых законодательством.

Одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Ульяновской области является воспитание здорового молодого поколения посредством привлечения детей и молодежи к регулярным занятиям физической культурой и спортом. При этом удельный вес расходов на физическую культуру и спорт в общей сумме областного бюджета в 2015

году оставил всего 2,5 %.

Общая сумма финансирования физической культуры и спорта в Ульяновской области за период с 2011 года по 2015 год выросла на 1591971,1 тыс. руб. или в 2,7 раза. При этом финансирование из федерального бюджета увеличилось за рассматриваемый период на 101417,5 тыс. руб., из регионального бюджета – на 984180,4 тыс. руб., из бюджета муниципального уровня – на 369218,2 тыс. руб., из внебюджетных источников – 137155,0 тыс. руб. Общий темп прироста расходов на физическую культуру и спорт за последние пять лет из федерального бюджета составил 91,8 %, из бюджета Ульяновской области – 253,7 %, из бюджета муниципальных образований – 90,0 %, из внебюджетных источников – 355,6 %.

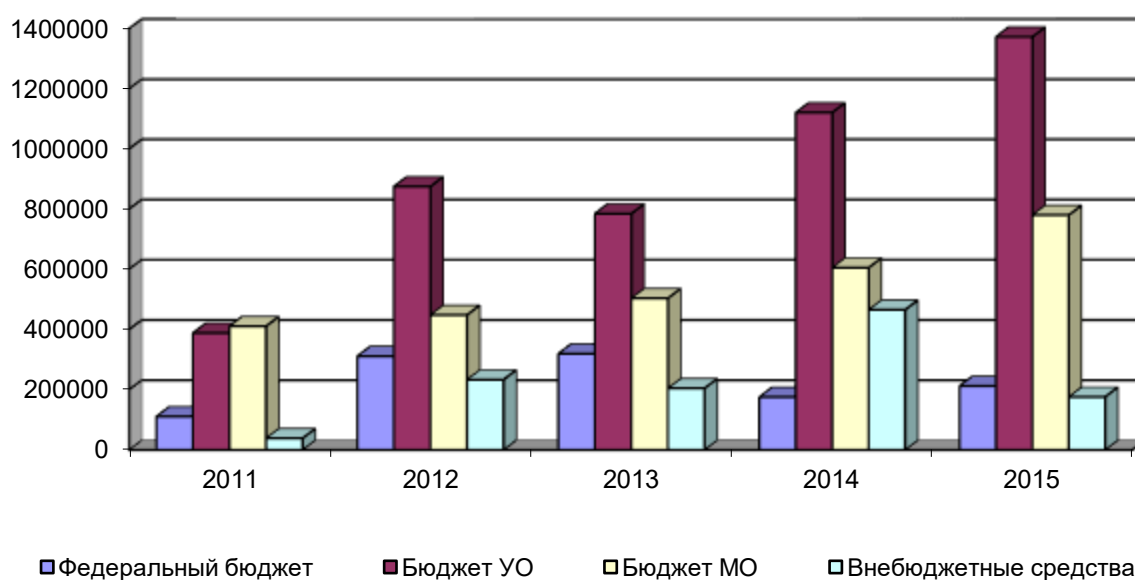


Рисунок 1. Финансирование физической культуры и спорта в Ульяновской области

Таким образом, можно сделать вывод, что финансирование физической культуры и спорта в Ульяновской области в большей степени происходит из консолидированного бюджета региона и удельный вес этих источников в общей структуре расходов растет, а доля средств из федерального бюджета снижается. Динамика доли внебюджетных источников финансирования физической культуры и спорта на протяжении анализируемого периода нестабильна.

Так доля средств из федерального бюджета на финансирование физической культуры и спорта в Ульяновской области в 2011 году составила 11,7 %, в 2015 году – 8,3 %. Доля средств из регионального бюджета выросла с 40,9 % в 2011 году до 54,0% в 2015 году. Доля внебюджетных средств на развитие физической культуры и спорта в 2015 году по сравнению с 2011 годом увеличилась с 4,1 % до 6,9 %, а по сравнению с 2014 годом снизилась с 19,7 % до 6,9 %.

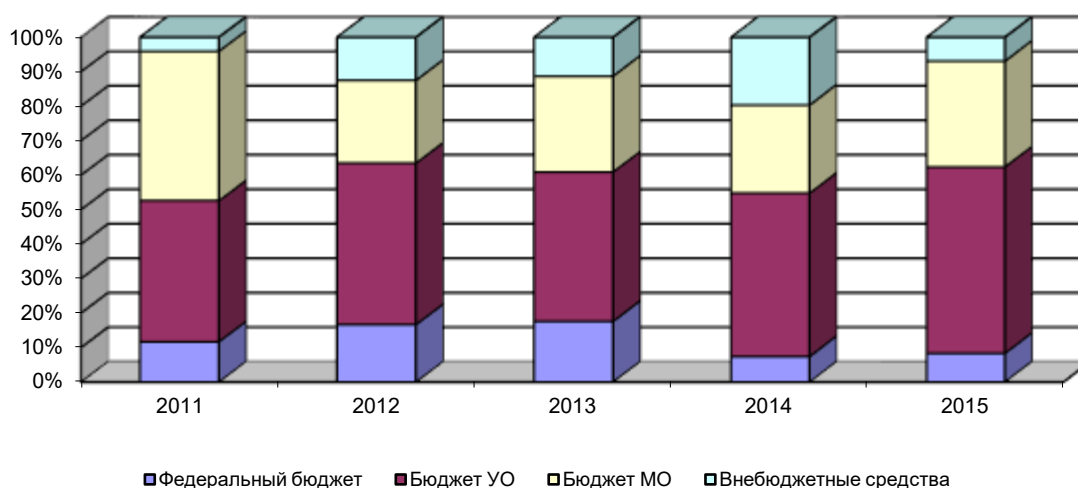


Рисунок 2. Структура источников финансирования физической культуры и спорта в Ульяновской области

На рисунке 3. представлена динамика средств на развитие физической культуры и спорта по статьям расходов (по форме статистической отчетности №1-ФК «Сведения о физической культуре и спорте»).

Наибольшими расходами, на протяжении всего анализируемого периода, являются расходы на реконструкцию и строительство спортивных сооружений, в 2011 году на их долю в общей сумме затрат приходилось 26,8 %, в 2012 году – 36,3 %, в 2013 году – 28,6 %, в 2014 году – 40,3 %, в 2015 году – 33,7 % (в целом по РФ – 15,1 %).

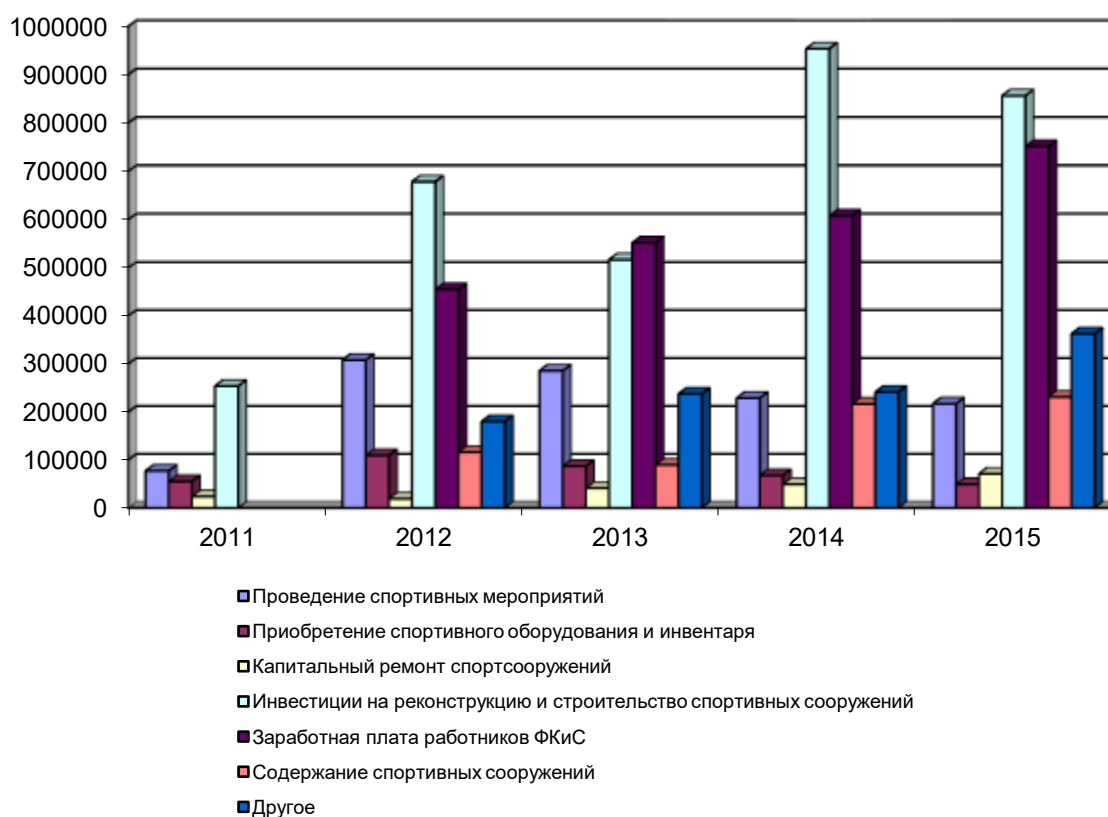


Рисунок 3. Динамика средств на развитие физической культуры и спорта в Ульяновской области по статьям расходов

В 2015 году в качестве основных объектов затрат по данной статье можно назвать затраты на реконструкцию центрального стадиона «Труд» в МО г. Ульяновск в рамках подготовки к чемпионату мира по хоккею с мячом; на приобретение объекта недвижимости под размещение Центра единоборств там же; на реконструкцию ОЦ «Олимпийские надежды» р.п. Сенгилей; на строительство физкультурно-оздоровительного комплекса «Орион» г. Ульяновск; на приобретение искусственного покрытия для футбольных полей (МО «город Димитровград», МО «Новоспасский район»); на проведение проектно-изыскательских работ по Центру художественной гимнастики в Засвияжском районе г. Ульяновска и др..

Вторая по объему статья - это заработная плата работников занятых в сфере физической культуры и спорта. В 2015 г. на ее долю приходится 29,6 % (по РФ – 46,1). Численность работников, занятых в физкультурно-спортивной сфере на территории Ульяновской области, в 2015 году составила 2390 человек, в 2011 году было 2152 человека. Из них: 1527 человек с высшим и 478 со средним физкультурным образованием (2011 год – 1356 и 390 человек), в том числе 563 штатных тренеров-преподавателей по видам спорта (2011 год - 611 человек). Следует отметить, что наблюдается недообеспеченность специалистами в сфере физической культуры и спорта, особенно в сельской местности в новых открывающихся физкультурно-оздоровительных комплексах, школах, учреждениях дополнительного образования. Основной причиной можно назвать низкий уровень заработной платы в данной сфере, по итогам 2015 года средняя заработная плата в области физической культуры и спорта на территории Ульяновской области составила 19180,8 руб., что существенно ниже чем средняя заработная плата по региону в целом.

На долю такой статьи затрат как «Проведение спортивных мероприятий» в 2015 году приходится 8,6 % (по РФ – 9,2 %). В качестве основных мероприятий, на которые были направлены эти средства можно назвать: всероссийские массовые соревнования «Лыжня России-2015», областной физкультурно-оздоровительный спортивный фестиваль «Экипаж-2020», спортивные игры школьников «Президентские состязания», всероссийские массовые соревнования по спортивному ориентированию «Российский азимут-2015», спортивные мероприятия, посвященные 72-й легкоатлетической эстафете на приз газеты «Ульяновская правда», областные сельские игры, 2-й Всероссийский фестиваль национальных и неолимпийских видов спорта, областная Универсиада-2015, участие в мероприятиях международного, федерального и межрегионального значения, таких как международный турнир по художественной гимнастике, международный турнир по спортивной борьбе, по дзюдо, гребле, биатлону и другие.

Доля затрат на приобретение оборудования и инвентаря в общих затратах на развитие физической культуры и спорта в 2015 г. составила 1,9 %, что значительно ниже чем по РФ (4,9 %).

Об эффективности расходов на развитие физической культуры и спорта в Ульяновской области можно судить по показателям таблицы 1.

Таблица 1. Показатели развития физической культуры и спорта в Ульяновской области

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Общий объем средств, млн. руб.	947,2	1866,1	1810,4	2365	2539,1
в расчёте на 1 жителя, руб.	734,3	1464,2	1420,5	1865,8	2011,1
Численность систематически занимающихся физической культурой и спортом, чел.	257795	295709	312184	338162	382015
Доля от общей численности населения, %	20	23,2	24,5	26,7	32,5
Доля лиц с ОВЗ и инвалидов, систематически занимающихся ФКиС, в общей численности данной категории населения, %	0,94	1,14	1,43	1,60	7,0

По данным таблицы можно сделать вывод, что рост затрат на развитие физической культуры и спорта в расчете на одного жителя региона в 2,7 раза за анализируемый период повлек за собой увеличение численности систематически занимающихся физической культурой и спортом на 124220 человек и их доля от общей численности населения в 2015 году составила 32,5 %. Кроме этого возросла доля лиц с ограниченными возможностями и инвалидов, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности данной категории населения с 0,94 % в 2011 году до 7,0 % в 2015 году.

На рисунке 4 нами было проведено аналитическое выравнивание за двенадцать лет по уравнению прямой фактических значений таких показателей как доля жителей, систематически занимающихся физической культурой и спортом и затраты на физическую культуру и спорт в расчете на одного жителя Ульяновской области. Полученные уравнения позволяют сделать вывод, что за анализируемый период затраты на физическую культуру и спорт в расчете на одного жителя региона ежегодно в среднем увеличивались на 189 руб., и данные затраты окупались ростом доли лиц, систематически занимающихся спортом, в среднем данный показатель увеличивался ежегодно на 1,97 %.

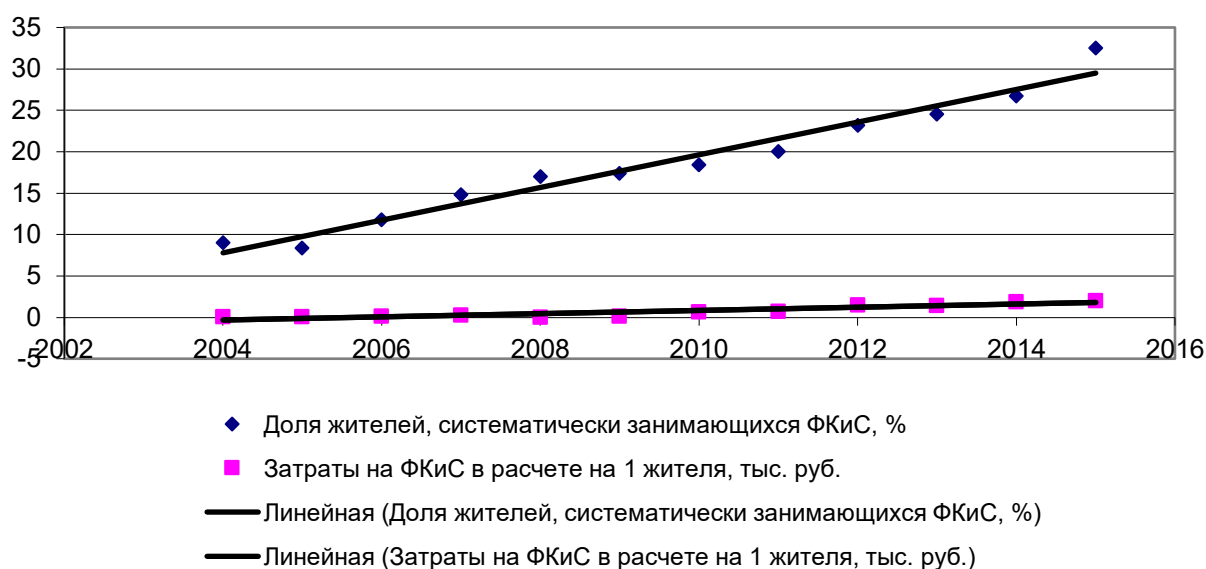


Рисунок 4. Динамика доли жителей, систематически занимающихся физической культурой и спортом и затрат на физическую культуру и спорт в расчете на одного жителя Ульяновской области

В соответствии со «Стратегией развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года», численность занимающихся физической культурой и спортом к 2020 году должна составить – 40 процентов от общей численности населения. В Ульяновской области, при сохранении сложившейся тенденции роста затрат в сфере физической культуры и спорта возможно достижение запланированного показателя.

При общей положительной динамике развития отрасли сохраняется ряд проблем, требующих решения:

- Низкий уровень внебюджетных источников финансирования физической культуры и спорта, связанный с несовершенством нормативно-правовой базы; недостаточностью дополнительных льгот, субсидий, иных инструментов господдержки частных инвесторов, стимулирующих к применению и реализации спонсорских проектов в спорте; неблагоприятные условия налогообложения.

- Недостаточное развитие материально-технической базы, особенно в муниципальных образованиях и потребность в капитальном ремонте и реконструкции значительного числа спортивных сооружений.

- Недостаточное финансирование на приобретение спортивного инвентаря и оборудования для ДЮСШ муниципальных образований области, особенно сельских поселений.

- Имеется дефицит в молодых, высококвалифицированных специалистах и тренерах в области физической культуры и спорта, особенно в сельских муниципальных образованиях области; низкий уровень заработной платы тренеров-преподавателей, работающих с детьми и подростками; отсутствие системы необходимых социально-бытовых условий

для закрепления физкультурных кадров, особенно в сельской местности.

- Недостаточное финансирование отрасли физическая культура и спорт на проведение спортивных мероприятий и участие спортсменов в областных и муниципальных соревнованиях.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» от 04.12.2007 № 329 (ред. 29 июня 2015 г. N 204–ФЗ) // Консультант Плюс: Режим доступа <https://www.consultant.ru>
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации "Об утверждении Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года" <http://www.minsport.gov.ru/activities/federal-programs/2/26363/>
3. Материалы заседания Совета по развитию физической культуры и спорта от 11 октября 2016 года, Владимирская область <http://www.kremlin.ru/events/president/news/53070>
4. Зубарев Ю.А., Сучилин А.А. Экономика физической культуры и спорта. Учебное пособие. – Волгоград: «ОФСЕТ», 2000, 151 с.

УДК 34

*Погодина Н.О.
студент 3 курса
факультет «Юриспруденция»
АНО ВО «СЮА»
Россия, г. Санкт-Петербург*

ПРАВОВОЙ РЕЖИМ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ

В статье рассматриваются правовой режим коммерческой тайны, как одного из способов защиты конфиденциальной информации.

Ключевые слова: информация, коммерческая тайна, правовой режим, конфиденциальность.

THE LEGAL REGIME OF TRADE SECRETS

The article deals with the legal regime of trade secrets as a way to protect confidential information.

Keywords: information, trade secrets, the legal regime of confidentiality.

Основное понятие коммерческой тайны закреплено статьей 3 Федерального закона от 29 июля 2004 г. N 98-ФЗ «О коммерческой тайне». Закон закрепляет за коммерческой тайной следующее определение: коммерческая тайна - это режим конфиденциальности информации, который позволяет ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную

коммерческую выгоду¹⁰⁹.

Ранее такая информация содержалась и в Гражданском кодексе РФ. Статья 139 ГК РФ, ныне утратившая силу, давала определение коммерческой тайне. Но определение, которое содержалось в ГК РФ, не дублирует определение коммерческой тайны, которое дает ФЗ «О коммерческой тайне» в настоящее время. В кодексе под коммерческой или служебной тайной понималась такая информация, которая имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу своей неизвестности третьим лицам, и к данной информации отсутствует свободный доступ, и обладатель информации принимает меры по ее защите.

Информация, которая составляет коммерческую тайну, могут являться сведения любого характера, которые имеют какую-либо ценность для третьих лиц. Причем данные лица не имеют прямого доступа к нужной им информации. Обладателем информации может быть любое лицо, которое владеет коммерческой тайной на законных основаниях.

Субъектами коммерческой тайны являются:

- сам обладатель информации (может быть как организация, так и сотрудники, работающие в ней);
- правопреемник – лицо, которому стала известна коммерческая тайна в силу его профессиональных обязанностей.

Режим коммерческой тайны образует совокупность различных мер по охране ее конфиденциальности. Целью данного режима будет являться защита права на добросовестную конкуренцию и использование своих интеллектуальных способностей.

Для отнесения какой-либо информации к коммерческой тайне, данная информация должна иметь три основных признака:

- информация имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу ее неизвестности для третьих лиц;
- к такой информации отсутствует свободный доступ;
- владелец такой информации принимает все законные и допустимые меры для ее сохранения¹¹⁰.

Первый признак коммерческой тайны означает, что к тайне не может относиться информация, которая заведомо не обладает коммерческой ценностью.

Так же информация может потерять свой статус коммерческой тайны в случае ее обнародования широкому кругу лиц с всеобщим доступом. Примером такого поступка может стать случай, в котором сам владелец коммерческой тайны публикует данную информацию в СМИ, тем самым такая информация становится общедоступной и теряет свой статус тайны.

Информация так же не будет признаваться коммерческой тайной в

¹⁰⁹ Федеральный закон РФ «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 N 98-ФЗ // Российская газета.- 2004.- 5 августа.- N 166 (ред. от 12.03.2014)

¹¹⁰ Информационное право: учебник для бакалавров / О.А. Городов. – М.: Проспект, 2014. – 352 с.

случае, если ее владелец не принял каких-либо мер по ее сохранению, и информация стала доступна всеобщему доступу¹¹¹.

Правовой режим коммерческой тайны определяется нормами, которые устанавливают:

- порядок документирования информации;
- право собственности на отдельные документы и отдельные массивы документов, документы и массивы документов в информационных системах;
- категорирование информации по уровню доступа к ней;
- порядок правовой защиты информации, составляющей коммерческую тайну¹¹².

Режим коммерческой тайны будет считаться установленным после того, как законный обладатель информации, которая составляет коммерческую тайну, предпримет следующие меры:

- определит точный перечень информации, которая будет составлять коммерческую тайну;
- ограничит доступ к такой информации, путем установления жесткого контроля по поводу обращения с такой информацией;
- будет вестись учет лиц, которым открыт доступ к такой информации по служебным надобностям;
- регулирование отношений по использованию информации коммерческой тайны, работниками на основании трудовых договоров и контрагентами на основании гражданско-правового договора;
- нанесение на материальный носитель, который содержит в себе информацию, являющейся коммерческой тайной, надписи с грифом «Коммерческая тайна», с обязательным указанием обладателя информации.

Если носителем коммерческой тайны является частное лицо, то на носителе возможно нанесение фамилии, имени и отчества гражданина, а так же место его проживания. В случае если обладателем информации, составляющей коммерческую тайну, будет являться какая-либо организация, то на материальный носитель можно нанести полное наименование предприятия, а так же место его нахождения.

Меры по охране коммерческой тайны считаются достаточно достигнутыми при соблюдении некоторых условий:

- доступ к информации, считающейся коммерческой тайной на предприятии, будет осуществляться только с согласия обладателя такой информации, для исключения доступа к такой информации любых несанкционированных допусков;
- обеспечить возможность пользования информацией, составляющую коммерческую тайну предприятия, работникам и передачу ее контрагентам без нарушения режима коммерческой тайны.

¹¹¹ Строганова, И.В. Правовой режим конфиденциальной информации (гражданско-правовой аспект): автореф. дис. ... канд. юрид. Наук / И.В. Строганова.- Екатеринбург, 2004.- С. 7.

¹¹² 4. Информационное право: учебник / И. Л. Бачило. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2011. — 522 с.

Информацию, которая составляет коммерческую тайну, обладателем которой стало другое лицо, будет считаться полученной незаконным путем, если:

- получение такой информации осуществлялось с умышленным преодолением, принятых правообладателем, мер защиты информации,
- если лицо знало или имело основание полагать, что эта информация составляет коммерческую тайну, обладателем которой он не является, и что осуществляющий передачу лицо, не имеет на передачу этой информации законных прав.

Правомерно полученная информация, составляющая коммерческую тайну, будет считаться, если ее правообладатель на основании договора или в результате правопреемства передал другому лицу. Информация, которая была получена без использования неправомерных средств при проведении исследований по собственной инициативе, систематических наблюдений и сбора сведений, считается полученной правомерно и самостоятельно независимо от того, что содержание указанной информации может совпадать с содержанием коммерческой тайны другого лица. Лицо, правомерно и самостоятельно получившее информацию, одновременно являющуюся коммерческой тайной другого лица, становится обладателем коммерческой тайны со всеми правами, предусмотренными законодательством¹¹³.

Устанавливать режим коммерческой тайны на предприятии имеет право только законный ее обладатель. Конфидент или доверенное лицо так же имеет право установить режим коммерческой тайны, если данное обязательство следует из договора, заключенным с обладателем коммерческой тайны.

Лицо, которое устанавливает режим коммерческой тайны, вправе самостоятельно определить критерии отнесения какой – либо информации к статусу коммерческой тайны, срок действия данного режима, совокупность мер для сохранения коммерческой тайны, порядок хранения и порядок доступа к информации, являющейся коммерческой тайной и лиц, имеющих на правомерный и законный доступ к информации.

Федеральный закон «О коммерческой тайне» не дает указания на то, какая именно информация будет являться и составлять коммерческую тайну. Закон, а именно ст. 5 ФЗ «О коммерческой тайне» дает исчерпывающий перечень информации, которая ни при каких обстоятельствах не будет признана коммерческой тайной.

Такой информацией будет являться:

- информация, которая содержится в учредительных документах юридического лица, которая подтверждает факт внесения записи о юридических лицах и об индивидуальных предпринимателях в соответствующий государственный реестр;
- сведения, которые содержатся в документах, дающих право на

¹¹³ Северин, А.В. Коммерческая тайна в России. – М.: Зерцало - М, 2009. – 472 с.

осуществление предпринимательской деятельности;

- информация о составе имущества предприятия;
- количество работников на предприятии, система оплаты труда, условия работы, показатели травматизма и заболеваемости, наличие свободных вакантных мест на предприятии;
- о задолженности по заработной плате работникам предприятия;
- факты нарушения законодательства РФ и факты привлечения предприятия за данные нарушения;
- о размере и структуре дохода некоммерческой организации, о составе их имущества, о расходах, о численности работников, об оплате труда, об использовании безвозмездного труда граждан в деятельности некоммерческой организации;
- перечень лиц, которые имеют право действовать без доверенности от имени юридического лица;
- обязательность раскрытия информации или недопустимость ограничения доступа к ней установлена иными федеральными законами¹¹⁴.

Основной и обязательной мерой по обеспечению режима коммерческой тайны является заключение соглашения о неразглашении информации, составляющей коммерческую тайну. Дополнительные меры для обеспечения сохранности режима коммерческой тайны обладатель или доверенное лицо могут установить по своему усмотрению.

Под дополнительными мерами сохранности информации, являющейся коммерческой тайной, можно считать следующие меры:

- установление специального порядка доступа к информации;
- четкий перечень лиц, имеющих права доступа к коммерческой тайне;
- проставление специального грифа на документах особого характера.

Законный обладатель коммерческой тайны имеет право изменить или отменить режим коммерческой тайны по своему усмотрению только в том случае, если это не нарушит обязательства, которые были приняты им на себя при заключении соглашения о конфиденциальности или иных договоров. При изменении или отмене режима коммерческой тайны обладатель коммерческой тайны обязан в письменной форме известить об этом конфиденанта коммерческой тайны, с которым имеется соответствующее соглашение.

Последствия разглашения коммерческой тайны могут достаточно плачевными для правонарушителя. За нарушение режима коммерческой тайны закон предусматривает дисциплинарную, гражданско-правовую, административную и уголовную ответственности. Все вышеперечисленные виды ответственности регулируются соответствующими кодексами.

Уголовный Кодекс Российской Федерации, а именно статья 183 предусматривает наказание за незаконное получение и разглашение

¹¹⁴ Информационное право: учебное пособие / В.И. Лапин, М.А. Лапина, А.Г. Ревитн; под ред. И.Ш. Кияхсанов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. Закон и право, 2012. – 335 с.

сведений, которые составляют коммерческую, налоговую и банковскую тайну. За незаконное собирание такой информации правонарушитель может быть подвергнут штрафу или лишению свободы сроком до двух лет. При разглашении такой информации предусматривается лишение свободы уже до трех лет. При определенных обстоятельствах срок лишения за данное преступление может составлять от пяти до семи лет¹¹⁵.

Трудовой кодекс РФ предусматривает за разглашение сведений, которые составляют коммерческую тайну, дисциплинарное взыскание с работника или расторжение трудового договора с работником¹¹⁶.

Административная ответственность за разглашение информации с ограниченным доступом возникает в соответствии со ст. 13. 14 Кодекса об административных правонарушениях РФ. Данное правонарушение влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от пятисот до одной тысячи рублей; на должностных лиц - от четырех тысяч до пяти тысяч рублей¹¹⁷.

Гражданский кодекс РФ так же предусматривает ответственность за нарушение режима коммерческой тайны. По ст. 15 ГК РФ лицо, чьи права были ущемлены, вправе требовать с обидчика возмещение убытков, если таковые имели место быть, при нарушении режима коммерческой тайны. Так же такое право закреплено и ст. 1472, в которой сказано, что нарушитель исключительного права на секрет производства, в том числе лицо, которое неправомерно получило сведения, составляющие секрет производства, и разгласило или использовало эти сведения, а также лицо, обязанное сохранять конфиденциальность секрета производства, обязано возместить убытки, причиненные нарушением исключительного права на секрет производства, если иная ответственность не предусмотрена законом или договором с этим лицом¹¹⁸.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 N 98-ФЗ // Российская газета.- 2004.- 5 августа.- N 166 (ред. от 12.03.2014)
2. Информационное право: учебник для бакалавров / О.А. Городов. – М.: Проспект, 2014. – 352 с.
3. Строганова, И.В. Правовой режим конфиденциальной информации (гражданско-правовой аспект): автореф. дис. ... канд. юрид. Наук / И.В. Строганова.- Екатеринбург, 2004.- С. 7.
4. Информационное право: учебник / И. Л. Бачило. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2011. — 522 с.
5. Северин, А.В. Коммерческая тайна в России. – М.: Зерцало - М, 2009. –

¹¹⁵ Комментарий к Уголовному кодексу РФ: в 2 т. (постатейный) / А.В. Бриллиантов, Г.Д. Долженкова, Э.Н. Жевлаков и др.; под ред. А.В. Бриллиантова. 2-е изд. М.: Проспект, 2015.- 704 с.

¹¹⁶ Рыженков, А.Я. Трудовое право / Мелихов В.М., Шаронов С.А // М.: Юрайт, 2011. – 544 с.

¹¹⁷ Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195 – ФЗ // Источник: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_177664/?frame=24 (ред. от 06.04.2015)

¹¹⁸ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 N 230-ФЗ // Источник: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173591/?frame=29 (ред. от 31.12.2014)

472 с.

6. Комментарий к Уголовному кодексу РФ: в 2 т. (постатейный) / А.В. Бриллиантов, Г.Д. Долженкова, Э.Н. Жевлаков и др.; под ред. А.В. Бриллиантова. 2-е изд. М.: Проспект, 2015.- 704 с.

7. Рыженков, А.Я. Трудовое право / Мелихов В.М., Шаронов С.А // М.: Юрайт, 2011. – 544 с.

8. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195 – ФЗ // Источник: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_177664/?frame=24 (ред. от 06.04.2015)

9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 N 230-ФЗ // Источник: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173591/?frame=29 (ред. от 31.12.2014)

УДК 2964

Подловилина Е.А.

студент магистратуры 1 курса

факультет «Международный финансовый факультет»

Трегуб И.В.

научный руководитель

Финансовый Университет при Правительстве РФ

Россия, г. Москва

THE WAYS OF THE DEVELOPMENT OF TELECOMMUNICATION INDUSTRY

Статья посвящена значимой роли сферы телекоммуникаций для российской экономики и путям ее развития. Пути развития были предложены исходя из результатов проведенного регрессионного анализа и различных тестов. В качестве изучаемого объекта была выбрана самая большая телекоммуникационная компания в России.

Ключевые слова: сфера телекоммуникаций, связь, рыночная капитализация, инвестиции, регрессионный анализ.

This article is about the significant role of telecommunication industry in Russian economy and the ways of how it could be approved. The solutions were supported by the results of regression analyses and different tests. As the investigated object the largest Russian telecommunication company was chosen.

Key words: telecommunication industry, communications, market capitalization, investments, regression analyses.

Nowadays we cannot imagine our life without telecommunications industry. Telecommunications is a great discovery of humanity that allows us to communicate with each other from different parts of the world. So, it plays a significant role in a digital society. Because of its importance the telecommunications industry is continuing to change at breakneck speed 119.

¹¹⁹ Telecommunication industry outlook 2017/Deloitte//2017 [Electronic resource] <https://www.deloitte.com/us/en/pages/technology-media-and-telecommunications/articles/>

The telecommunications industry has changed radically in the past 15 years with the development of smart devices. Over this period, operators have expanded their service portfolios and overhauled their price plans to meet high demand. Operators have raised their capital expenditures in order to upgrade network capabilities.

Operator performance varies significantly by region. Meanwhile, The Russian Federation could strongly be comparable with European countries in telecom market. According to the official statistics, Russian telecom industry is the largest in Europe, which involves more 145 million citizens. The market is dominated by the western regions where the main cities and economic centers are concentrated.

As noted in the article “Method of forecasting the main indicators of the Russian economic sectors” written by the authors Tregub I.V. and Tregub A.V., the successful development of main sectors of Russian economy is possible only with the condition that communications telecommunications industries will be at the leading positions there ¹²⁰.

Moreover, the main reason for fast development of Russian telecoms is its vast geographic territory, which should be socialized and controlled by the government. For this reason Russian Government have invested billions of Rubles in a two thousands of kilometers of telecom network with the aim to provide opportunity for distant villages to have communications with others, to be involved in the world events.

Therefore, it is clearly understandable that for the Russian Federation it particular important to develop telecommunications industry. In addition, with the goal to clarify how it should be done it is necessary to find out from what indicators communication industry mostly depends and to provide the forecast of its development for the near future in order to understand would be the future result desirable or it would be better to change something now.

It is necessary to note that mobile communications, the number of subscribers that exceeds the number of fixed-line subscribers by almost 2 times, is a leader in the telecommunications market. Therefore, good example for the investigation could be the largest mobile operator in Russia – MTS that is controlled by AFK “System” of Vladimir Evtushenko. Nowadays it remains the first place in the Russian mobile market in terms of revenue and number of subscribers.

Forecasting of indicators is based on a mathematical model of development of the industry. In our case, the industry is represented by MTS as the main representative of the telecommunications industry. In order to do mathematical model suitable for predicting the indicators of the sector, it is necessary to collect statistical data about the object. Further, this information is processed using correlation analysis to determine the closeness and direction between indicators

¹²⁰ Tregub A.V, Tregub I.V. Method of forecasting the main indicators of the Russian economic sectors/Lesnoy Vestnic/2014-4: 2014.- p.1.

and regression analysis, which determine the analytical expression of the connection of dependent variable (market capitalization of “MTS”) with independent variables X_i , which are presented in the table below 121:

Years	Market capitalization of AFK "System" (bln. rub.)	Investments in telecom. Industry (bln. rub.)	Dividends per share (rub.)	GDP (bln.rub)
	Y	X1	X2	X3
2 011	224,9	316,6	14,5	59 698,1
2 012	245,7	351,8	14,7	66 926,9
2 013	439,5	309,9	19,8	71 016,7
2 014	107,8	352,5	24,8	79 199,7
2 015	170,2	356,1	25,2	83 232,6
2 016	223,2	358,3	26,0	85 880,6

Mathematical model is as follow:

$$Y = a_1 + a_2 * X_1 + a_3 * X_2 + a_4 * X_3$$

The author employ data on financial and economic indicators of MTS Company and Russia over the period 2011 – 2016 (annual frequency).

Using regression model on this data the author got several results:

R^2 was equal to 0,96. It means that market capitalization could be explained by investments in telecom industry, dividends per share and GDP in 96%. So, the selected external factors significantly affect market capitalization of MTS, which confirms the correctness of their inclusion in the estimated model.

More than that the author calculated T-test, that explained that all coefficients are significant and they could be used in model. In addition, F-test supported the idea that the quality of the model's specification is high and value of R^2 is correct.

Taking everything into consideration the author came to conclusion that it is possible to estimate the situation in telecommunication industry with such indicators as investments in telecom industry, dividends per share and GDP.

We employed the data for “MTS” and Russia over the period 2011 – 2016 to study the influence of the economic indicators on the market capitalization of “MTS”. The evidence conducted indicates that there is a significant positive relationship, especially with the investments in telecommunication sphere and value of Russia GDP.

Speaking on the control variables, we obtained that the market capitalization of telecommunication company positively and significantly depend on investments in telecom industry, dividends per share and GDP.

In other words if we would like to understand the direction of future development of telecom industry we could use these indicators and create a forecasting model. For the more, using this model we could better understand what should be changed and on what percent in order to achieve better results.

References:

1. Market capitalization/Moscow Stack Exchange//2017 [Electronic resource]

¹²¹ Market capitalization/Moscow Stack Exchange//2017 [Electronic resource] <http://moex.com/a20>

<http://moex.com/a20>

2. Telecommunication industry outlook 2017/Deloitte//2017 [Electronic resource]
<https://www.deloitte.com/us/en/pages/technology-media-and-telecommunications/articles/>

3. Tregub A.V, Tregub I.V. Method of forecasting the main indicators of the Russian economic sectors/Lesnoy Vestnic/2014-4: 2014.- p.1

УДК 336.717.15

*Полонская А. Г.
студент 3 курса
факультет «Учетно-финансовый»
Носова Т. П., к.э.н.
доцент ВАК
кафедра «Денежного обращения и кредита»
Кубанский государственный аграрный
университет им. И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В РОССИИ

***Аннотация:** В статье рассматривается развитие дистанционного банковского обслуживания в России. Проведены исследования стоимости дистанционных услуг. Сформирован прогноз на 2017 год по использованию ДБО. Определены тенденции развития ДБО.*

***Ключевые слова:** дистанционное банковское развитие, мобильный банкинг, банк-клиент, интернет-банкинг, банковская деятельность.*

UDC 336.717.15

*Polonskaya A. G.
student 3 rates, faculty "Accounting and financial"
Kuban state agricultural university of I. T. Trubilin
Russia, Krasnodar
Nosova T. P., associate professor of "Currency circulation and credit",
Candidate of Economic Sciences, associate professor of VAK
Kuban state agricultural university of I. T. Trubilin
Russia, Krasnodar*

TENDENCY OF DEVELOPMENT OF REMOTE BANK SERVICING IN RUSSIA.

***Abstract:** In article development of remote bank servicing in Russia is considered. Researches of cost of remote services are conducted. The forecast for 2017 for use of DBO is created. Tendencies of development of DBO are determined.*

***Keywords:** remote bank development, mobile banking, bank client, Internet banking, banking activity.*

Активность применения электронных услуг и удаленных каналов обслуживания в Российской Федерации стремительно увеличивается. Юное поколение не представляет себе жизни без Интернета, компьютеров и мобильных телефонов. Все это стало предметом первой необходимости. Именно в настоящий момент времени уже более 90% транзакций коммерческого банка осуществляется через электронные каналы – это прямое доказательство тому, что собственно они стали конкретным инструментом бизнеса.

Все большее количество пользователей переходят в мобильные каналы, довольно значительная часть заявок на новых клиентов приходит через интернет. Банковский бизнес находится в процессе перестройки на «цифровые рельсы» и этим определена актуальность темы работы.

Одним из перспективных направлений развития современного банка является дистанционное банковское обслуживание. Дистанционное банковское обслуживание – возможность обеспечить конкурентоспособность кредитному предприятию, в первую очередь, за счет создания новейших банковских продуктов и мгновенного интегрирования банковских услуг с другими финансовыми услугами, использующими удаленный доступ к денежным счетам[1].

Основоположником Интернет-банкинга в России 1998 году стал Автобанк, который первый предложил своим пользователям данный вид услуг. На сайте Альфа-банка уже в 2000 году появилась функция заказа банковских карт. Немного позже в апреле 2009 году Сбербанк России обновил интернет-банк для физических лиц, который со временем был переименован в «Сбербанк Онлайн», что позволило клиентам 24 часа в сутки использовать информационные сервисы и осуществлять расчетные операции по своим счетам через Интернет.

В настоящее время большая часть банков, работающих в сфере обслуживания физических и юридических лиц обзавелись различного рода системами дистанционного банковского обслуживания. Главное преимущество дистанционного обслуживания - свобода действий клиентов. Они лично сами могут выбирать удобное время, место нахождения и устройства, с которого желали бы получить доступ к своему "личному кабинету" для совершения операций со своим счётом без каких-либо дополнительных финансовых и временных затрат. Им теперь не нужно ехать в офис банка, терять свое свободное время на дорогу и ожидать своей очереди.

Развивая дистанционное обслуживание правильно, банк увеличивает результативность своей деятельности и расширяет собственный бизнес за счет реализации банковских продуктов и привлечения новых пользователей.

Дистанционное банковское обслуживание в данное время регулируется на основании соответствующих Положений Центрального Банка России, а также достаточным количеством различных законодательных актов РФ, наибольшую часть которых составляют

рекомендательные письма Центрального Банка Российской Федерации. В целях обеспечения надежности банковской деятельности и защиты интересов клиентов кредитных организаций было создано Письмо Банка России от 7 декабря 2007 г. № 197-Т «О рисках при дистанционном банковском обслуживании». Разработка первого документа Банка России обусловлена непосредственно специфическими особенностями ДБО, которые могут применяться в противоправных целях[2].

Согласно научной теории рассмотрим следующие виды дистанционного банковского обслуживания:

-«Банк-Клиент» (толстый клиент, remote banking, home banking) или классический тип системы – у пользователя на рабочей станции устанавливается отдельная программа - клиент, которая хранит тут же все свои данные (выписки по счетам, платежные документы). Взаимодействие с банком может осуществляться по различным каналам связи (через сеть Интернет).

-интернет-банкинг (интернет-клиент, тонкий клиент, On-line banking, Internet banking, WEB-banking) - это система дистанционного банковского обслуживания, работающая через обычный Интернет-браузер. Основное отличие от других систем – не нужно устанавливать специальную программу на компьютере клиента.

-мобильный банкинг(телефонный банкинг, SMS-banking) - система дистанционного банковского обслуживания, создана для оказания услуг с использованием телефонной связи. Он имеют ограниченный набор функций(выписки об операциях по счетам, остаток на счете и т.п.).

-внешние сервисы - технологии дистанционного банковского обслуживания с использованием устройств банковского самообслуживания(банкоматов, платежных терминалов, информационных киосков). Являются одним из популярных в мире систем.[3]

Отношение российских банков к электронным каналам за последние года обслуживания значимо поменялось: кредитные предприятия начали энергично трудиться в области расширения функциональности систем дистанционного банковского обслуживания, выходить на новые сегменты рынка, однако, по мнению специалистов, эффективным стимулированием реализации этих услуг серьезно занимаются только отдельные игроки.

Наиболее часто популярностью пользуются такие виды услуг как: пополнение счета мобильного телефона, платежи за интернет и услуги ЖКХ. Все более востребованными, по выводам участников рынка, становятся внешние переводы, пополнение электронных кошельков.

В России мобильный банкинг у многих кредитных предприятий ограничен рассылкой SMS об операциях по счету и пока не дает возможности дистанционного управления. Но есть банки, такие как, ВТБ24, Альфа-Банк, Сбербанк, у пользователей которых есть возможность с помощью сотового телефона производить разные платежи, а также переводить деньги со счета на счет.

В настоящий период главная цель для банков - распространение мобильного банкинга. Сейчас 73% пользователей рассматриваемых сервисов ДБО имеют вероятность получения доступа к абсолютному перечню возможностей через приложения из App Store, Google Play и Windows Store. Как и прежде в лидерах находятся приложения для ОС iOS и Android. Впрочем, рынок банковских приложений пока далек от 100% заполнения. Основная масса поставщиков банковских интернет-услуг по разным причинам ещё не готовы внедрять мобильный банкинг. Только представители больших банковских предприятий обзавелись современными системами. Например, из рейтинга составленного на базе величины активов, во второй сотне только у 20-25 банков внедрены системы для устройств, работающих на основе iOS. Функциональные способности систем – это новейшая область в конкурентной борьбе рынка дистанционного банковского обслуживания, а их расширение становится главной задачей.

При сравнении вероятных потерь пользователей 30 банков на 18 октября 2016 года, выявим три категории активного пользователя дистанционного банковского обслуживания на основе собственного исследования пользователей электронных финансовых сервисов.

Таблица 1 - Сколько теряют клиенты банков на комиссиях при онлайн-платежах, руб. в месяц:

Категория клиента	«Директор»	«Специалист»	«Бюджетник»
Общая сумма транзакций в месяц	86900 руб.	61500 руб.	32600 руб.
Банк			
Тинькофф банк	0	0	0
Русский стандарт	210	105	75
Авангард	290	206	184
Кредит Европа банк	300	225	225
Ситибанк	300	225	225
Хоум Кредитбанк	320	160	150
МКБ	360	260	160
Санкт-Петербург	375	275	250
МДМ Банк	430	315	240
УБРиР	433	303	243
МТС Банк	450	315	220
Бинбанк	570	420	310
Росбанк	600	430	295
Возрождение	612	385	240
Банк Москвы	624	360	240
Промсвязьбанк	625	430	300
ВТБ24	645	434	272
Почта Банк	673	460	315
Россельхозбанк	680	460	315
Альфа-Банк	707	509	380
МИНБ	745	430	270
Ак Барс	760	530	280

ОТП Банк	770	505	370
Уралсиб	770	505	345
Открытие Банк	790	550	375
Райффайзенбанк	800	488	300
Юникредит банк	800	575	325
Газпромбанк	836	489	295
Сбербанк	865	605	345
Восточный	964	667	417

Проанализировав тарифы 30 банков, мы пришли к выводу - на стоимость дистанционного обслуживания для клиентов в большей степени влияют разовые комиссии за переводы в сторонние банки по номеру карты (варьируются от 0,5% до 2%) и номеру счета (варьируются от 0,1% до 1%, не взимаются в «Тинькофф банке», Ситибанке и «Кредит Европа банке»).

Внутрибанковские переводы бесплатны во всех 30 банках, за исключением одного ограничения: Сбербанк взимает комиссию за переводы на карту, выданную в другом городе.

Платежи абонентов за обслуживание и подключение услуг ДБО практически во всех проанализированных банках отсутствуют. Например, в УБРИР обслуживание интернет-банка составляет 100 рублей в год. Только в 2 из 30 банков есть плата за подключение интернет-банка и пользование сервисом.

Изучив данные вышеперечисленных банков за октябрь 2016 года наиболее доступные условия дистанционного обслуживания у "Тинькофф банк". В этом банке клиенты не платят даже за перевод в другой банк согласно номера карты, при совокупной сумме межбанковских переводов по номеру карты около 20 тыс. руб. в месяц.

Согласно сведениям, не слишком велики ежемесячные комиссионные расходы пользователей ДБО у банка «Русский стандарт» - они платят исключительно за переводы в другой банк по номеру карты и счета, а также банка «Хоум кредит», у которого низкая комиссия за перевод в другой банк по номеру счета.

Однако можно выявить одну негативную тенденцию, что дистанционное обслуживание выбранных профилей клиентов в крупнейших банках дороже среднего, например в Сбербанке, где сосредоточено более 80% всех онлайн-клиентов банков.

Из вышесказанного сделаем вывод, что Сбербанк в числе банков с самым большим размером комиссии за операции переводов в другие банки по номеру счета - 1%. Комиссии за остальные операции, которые влияют на общую стоимость обслуживания – переводы в другие банки по номеру карты, упрощенное погашение кредитов в других банках – на уровне не ниже среднего. В совокупности это дает высокую общую стоимость обслуживания.

В России мобильный банк используют 18 млн. человек в возрасте от 18 до 64 лет. Кроме того 89% клиентов мобильного банка пользуются и

интернет-банком тоже, причем 17% из них пользуются мобильным банком больше, нежели интернет-банком.

Проанализировав данную тему, можно сделать прогноз на 2017 год по состоянию дистанционного банковского обслуживания: оборот платежей российского рынка дистанционного банковского обслуживания в 2017 году увеличится в 3 раза и составит 1,89 триллиона руб., при всем этом доля автоплатежей превзойдет 10% от этого оборота. На платежи через интернет-банкинг придется 1,83 трлн рублей, мобильный банкинг - 29 млрд рублей, SMS-банкинг - 31,8 млрд рублей.

Сегодня возникает такая проблема как хищение ключей электронных цифровых подписей, которыми пользуются мошенники для списания средств со счетов пользователей. Обычно этими злоумышленниками бывают собственники, электронных ключей, ранее уволенные из предприятия либо мастера, приходящие по вызову информационных технологий, задействованные в процессе обслуживания.

А также еще один популярный прием хищения - заражение компьютеров пользователей вирусными программами, обеспечивающими пересылку криптографической информации мошеннику.

Развитие дистанционного банковского обслуживания в будущем определим следующими тенденциями:

- во - первых, произойдут демографические перемены, т. е. повысится количество молодых клиентов на рынке, а следовательно увеличится мобильность;

- во - вторых, повысится роль правительства в регулировании финансового сектора, организации систем социальных гарантий, а также в поощрении распространения наиболее выгодных банковских счетов;

- в - третьих, вход в Интернет с помощью сотовых телефонов сократит расходы финансовых операций, что предоставит возможность новым игрокам предложить финансовые услуги.

В заключение можно сделать вывод, что тенденции развития услуг дистанционного банковского обслуживания очень высоки, учитывая сегодняшнюю ситуацию быстрого развития техники и технологий, огромное распространение телефонной связи, Интернета, а также увеличение потребности на дистанционные банковские услуги. В будущем следует ожидать, что услуги дистанционного банковского обслуживания будут активизироваться "под клиента", банки будут динамично применять новые каналы реализации собственных услуг.

Использованные источники:

1. Жабреев, А.Д. Использование сети Интернет для улучшения системы обслуживания: учебник / А.Д. Жабреев. – М. : Лаборатория книги, 2012. – 7 с.
2. Нормативные документы банка России: Письмо Банка России от 07.12.2007 N 197-Т "О рисках при дистанционном банковском обслуживании"

УДК 336.71

*Полховский Е.Н.
магистрант
Давыдова Н.Л., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

**МЕРОПРИЯТИЯ ПО СНИЖЕНИЮ ПРОБЛЕМНОЙ
ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
БИЗНЕСА В ОАО «БАНК БЕЛВЭБ»**

Рост проблемной задолженности в кредитном портфеле банковской системы Республики Беларусь, в том числе предприятий малого и среднего бизнеса, стимулирует банковский менеджмент находить и осуществлять мероприятия, направленные на ее снижение. Мероприятия по работе с проблемной задолженностью можно разделить на превентивные (направленные на предотвращение возникновения проблемной задолженности и снижение кредитного риска), и последующие (связанные с наличием проблемной задолженности). Возможность улучшения работы по предотвращению возникновения проблемной задолженности предприятий малого и среднего бизнеса в ОАО «Банк БелВЭБ» присутствует в большей мере на стадии рассмотрения активных операций и сопровождения действующих активных операций без просроченной задолженности.

Одним из способов, позволяющих снизить кредитный риск при осуществлении активных операций с корпоративными клиентами, является грамотная структуризация обеспечения исполнения обязательств. Очевидно, что у клиентов сегмента МСБ нередко владелец бизнеса осуществляет накопление прибыли от деятельности организации в своих руках, т.е. изымает денежные средства из бизнеса. При этом изъятию может подвергаться не только чистая прибыль от деятельности, но и, например, доход от сдачи в аренду организации имущества, принадлежащего владельцу бизнеса, либо доход от оказания организации различного рода услуг (консультационных, информационных, услуг по управлению и т.д.). Данные расходы могут существенно повлиять на финансовые результаты деятельности организации, особенно когда размер платежей превышает рыночную цену данных услуг. В результате кредитор, при недобросовестном отношении учредителя к погашению кредита, может за период кредитования существенно снизить собственные активы, что негативно скажется на его ликвидности и, соответственно, платежах по кредиту. В данном случае принятие поручительства владельца или владельцев бизнеса в качестве дополнительного вида обеспечения может стимулировать поручителя не вымывать денежные средства из бизнеса. В противном случае взыскание задолженности может быть обращено на

поручителей, т.к. они будут нести солидарную с кредитополучателем ответственность.

Принятие поручительства в качестве дополнительного обеспечения целесообразно при наличии у кредитополучателя связанных организаций либо ИП, особенно если кредитополучатель не является центром доходов группы компаний. В данном случае поступление выручки нередко обеспечивается непосредственно связанными компаниями и ИП, т.е. поступления от третьих лиц отсутствуют. Поручительство основной организации, являющейся центром дохода, будет обеспечивать наличие ликвидных средств, которые при наличии просрочки у кредитополучателя возможно оперативно списать в счет ее погашения.

При структуризации кредитных сделок с корпоративными клиентами также важно осуществлять грамотную работу с залоговым обеспечением. Локальными нормативными актами банка предусмотрен широкий перечень имущества и имущественных прав, которые могут быть приняты в залог. Нередко корпоративные клиенты в качестве залогового обеспечения предлагают принять имущество, с которым они могли бы расстаться без значительных последствий для бизнеса и его владельцев. Важно понимать, что принимая в залог имущество, наиболее ценное и важное для залогодателя, банк стимулирует его также ответственно относиться и к осуществлению своевременных и полных расчетов по кредиту.

Возможность снижения кредитного риска на этапе принятия решения о предоставлении кредита имеется в повышении качества принимаемых кредитными менеджерами решений. Кредитный менеджер структурирует сделку, подготавливает экономическое заключение, предлагает структуру обеспечения исполнения обязательств. Несмотря на то, что окончательное решение о проведении активной операции принимается коллегиальным органом либо уполномоченным лицом, а при согласовании сделки рассматривают различные заинтересованные службы банка, кредитный работник посещает места осуществления деятельности, беседует с руководством организации, и, таким образом, имеет значительный объем полезной информации для принятия качественного решения.

Повышение качества принятия таких решений может быть достигнуто путем стимулирования работников, при этом самым действенным способом является регулирование оплаты труда. Для повышения заинтересованности кредитных менеджеров в предоставлении качественных кредитов, возможно включение в систему расчета премии кредитных менеджеров показателей, связанных с проблемной задолженностью. Например, наряду с показателями, связанными с заключением сделок, может использоваться такой показатель, как удельный вес проблемной задолженности в кредитных сделках, заключенных данным кредитным менеджером. Степень влияния того или иного показателя будет определяться текущей политикой банка в области кредитования – будь то наращивание кредитного портфеля либо снижение доли проблемной задолженности. Подобную систему

премирования можно использовать для всех кредитных менеджеров независимо от сегмента бизнеса, с которым они работают.

Следует также обратить внимание на работу банка по переносу промежуточных сроков погашения кредитов с целью недопущения возникновения проблемной задолженности. Как показывает практика, обращения клиентов с целью изменения графика погашения кредита являются самым популярным действием, используемым кредитополучателем для предотвращения просрочки. Данная мера является действенной в краткосрочной перспективе, при наличии у кредитополучателя финансовых разрывов, возникающих в процессе осуществления им деятельности. Однако при отсутствии реальных перспектив по увеличению поступлений выручки на банковские счета, а также при отсутствии альтернативных источников погашения кредита, проводить изменение графика погашения нецелесообразно.

В данном случае возникновение просроченной задолженности откладывается на непродолжительное время, и работа по взысканию проблемной задолженности не будет своевременной. При значительном изменении графика погашения кредита немаловажно рассмотреть возможность предоставления дополнительного обеспечения, так как риск возникновения просроченной задолженности по таким кредитам повышен.

При кредитовании корпоративных клиентов в текущую деятельность часто встречаются случаи получения ходатайств от клиента о предоставлении нового кредита при наступлении сроков погашения действующего. При предоставлении кредитов в текущую деятельность в форме возобновляемой кредитной линии, погашение основного долга может наступать единовременно в конце срока действия договора, либо за несколько месяцев до его окончания. В таких случаях клиент может испытывать затруднения в погашении кредита вследствие недостатка высоколиквидных активов в необходимом размере. Непредоставление такому клиенту нового кредита может повлечь за собой возникновение проблемной задолженности. Принимая решение о предоставлении нового кредита, целесообразно осуществлять его выдачу в форме невозобновляемой кредитной линии, либо разового кредита, чтобы нагрузка клиента по новому кредиту снижалась постепенно. Данная мера позволит при следующем обращении подобного клиента за кредитом рассматривать новую активную операцию, не учитывая риск моментального возникновения просроченной задолженности по действующему кредиту в случае отказа в осуществлении новой активной операции.

Таким образом, реализация вышеописанных мероприятий может позволить снизить вероятность возникновения проблемной задолженности по кредитам, предоставленным предприятиям малого и среднего бизнеса.

*Рабаданов А.А.
магистрант
Уральский институт управления – филиал РАНХиГС
Горб В.Г., доктор пед. Наук
профессор*

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ГОРОД ЕКАТЕРИНБУРГ» НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Жизненные потребности современного российского общества напрямую связаны с интенсификацией экономики, свободным кругооборотом национального капитала, обеспечением граждан достойными условиями жизни, труда и отдыха. Но и сами эти потребности, и вызвавшие их к жизни основы не в последнюю очередь укоренены в социокультурных элементах среды обитания. Поэтому актуализация проблемы социокультурной сферы современного российского города является приметой последних лет для отечественной науки и социально-управленческой практики.

Вопросам теории культурной политики, ценностного аспекта общественного посвящены труды С.Ф. Анисимова, В.М. Демина, Д.И. Дубровского, А.Г. Здравомыслова, В.В. Тугаринова, А.К. Уледова, Н.З. Чавчавадзе, А.И. Яценко и др. Социокультурному прогнозированию, проектированию и регулированию посвящены труды: В.Л. Глазычева, Т.М. Дридзе, Э.А. Орловой, В.М. Розина, П.Г. Щедровицкого, О.И. Яницкого и др. Однако, поле исследований условий обеспечения устойчивого развития отрасли культуры именно на муниципальном уровне оказалось суженным.

В научных исследованиях социокультурное содержание городской среды пока рассматривается с позиций абстрактно-обобщающего понятия культуры, получившего теоретико-методологическое содержание еще в философии нового времени. Одновременно данная сфера выступает объектом и субъектом управления: в ней происходят динамичные процессы, которые регулируются и управляются внешними факторами; при этом она обладает большим внутренним потенциалом саморегуляции и саморазвития.

Анализируя современное состояние социокультурной сферы муниципального образования «город Екатеринбург» следует подчеркнуть высокий уровень концентрации в городе культурного потенциала наряду с развитой инфраструктурой, что во многом способствует дальнейшему укреплению позиций и превращению Екатеринбурга в «полюс роста» региональной культуры.

Следует отметить, что инновационность и демократичность в области культурного развития позволили сформировать толерантную полиэтническую городскую культурную среду, способствующую не только разносторонней самореализации горожан, но и привлекающую кадры и инвестиции в экономическую, политическую, образовательную, научную, религиозную и собственно культурную сферы города.

Базисные ориентиры развития социокультурной сферы Екатеринбурга в полной мере соответствуют приоритетам федеральной стратегической политики и ставят во главу угла человека. Анализ регионального законодательства о культуре [1], [2], муниципальных программ развития культуры [3], других нормативных документов субъекта Российской Федерации по вопросам культуры позволили проследить реализацию задач субъекта управления деятельностью учреждений в сфере культуры.

Однако, остаются вопросы, требующие к себе повышенного внимания. К таковым относятся вопросы, отражающие специфику деятельности муниципальных органов власти по развитию учреждений культуры. Также недостаточно проработаны вопросы, связанные с механизмами финансирования в сфере культуры, включая муниципальный аспект финансовой деятельности, применением маркетинговых инструментов, оценкой эффективности работы культурных учреждений, особенно на уровне регионов и муниципальных образований.

Кроме того, проблемой последнего десятилетия стала социально-культурная сегментация горожан. Появилась поляризация потребления продуктов культуры. С одной стороны, происходит становление элементов элитарной культуры, принимаемой только незначительным слоем состоятельных эстетов, с другой, – получает распространение среди люмпенизированных слоев населения культурный китч асоциального характера или неинтегрированные в общий культурный поток города специфические проявления этнокультуры рабочих эмигрантов из восточных стран.

Но, несмотря на все противоречия и сложности, Екатеринбургу удастся сохранять культурно-историческое наследие и развить социально-культурный потенциал, он стал современным центром притяжения и реализации культурных интересов, духовного саморазвития личности, отдыха горожан и гостей города. С каждым годом возрастает значимость Екатеринбурга в мировом культурном пространстве не только за счет проведения, но и участия в различных международных проектах и программах, направленных на развитие креативности горожан и придание городу нового эстетического звучания как постиндустриального мегаполиса, культурного евразийского центра.

Использованные источники:

1. Областной закон от 22.07.1997 N 43-ОЗ «О культурной деятельности на территории Свердловской области» // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс».
2. Постановление Правительства Свердловской области от 6 ноября 2012 года N 1238-ПП «О Концепции развития культуры в Свердловской области на период до 2020 года» // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс».
3. Муниципальная программа «Развитие культуры и искусства в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2017–2020 годы // Справ.-правовая система «КонсультантПлюс».

Рафиков Р.И.
старший преподаватель
Нефтекамский филиал БашГУ
Россия, г. Нефтекамск

К ВОПРОСУ О ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Аннотация: Вопрос совершенствования потребительского кредитования требует дальнейшего комплексного изучения. В научной литературе в должной мере не изложен макроэкономический аспект проблемы, что обусловило необходимость проведения исследования рынка потребительского кредита в направлении анализа современного уровня его развития и факторов, оказывающих воздействие на этот процесс, оценки его динамики. В связи с этим проблемы развития рынка потребительского кредитования в России и политику действия коммерческих банков на данном рынке нельзя отнести к разряду решенных как на практическом, так и на теоретическом уровнях.

Ключевые слова: коммерческий банк, потребительские кредитование, кредит, кредитный риск.

Rafikov R.I.
Senior Lecturer
Neftekamsk branch of Bashkir State University
Russia, the city of Neftekamsk

TO THE QUESTION ABOUT CONSUMER LENDING IN COMMERCIAL BANK

Abstract: The issue of improving consumer credit requires further comprehensive study. The scientific literature does not adequately set out the macroeconomic aspect of the problem that led to the need for the study of the consumer credit market in the direction of the analysis of the present level of its development and the factors affecting this process, assessment of its dynamics. In this regard, the problem of development of the consumer lending market in Russia and the policy actions of commercial banks in this market can not be classified as decisions both on a practical and on a theoretical level.

Keywords: commercial bank, consumer credit, credit, credit risk.

Кредитование в любом государстве затрагивает все сферы общественной жизни и оказывает существенное влияние на стабильность и развитие экономических процессов.

Несомненно, кредитование физических лиц коммерческими банками позволяет решать ряд важнейших задач и может быть рассмотрено с различных позиций.

Социальное значение кредитования заключается в том, что оно обеспечивает население кредитными ресурсами, позволяющими

удовлетворять жизненно важные потребности.

Вместе с тем, кредитование имеет и экономическое значение:

- во-первых, позволяет банкам рационально использовать временно свободные денежные средства вкладчиков, принося тем самым кредитным организациям большую часть прибыли;

- во-вторых, ресурсы, аккумулируемые банками, используются для кредитования инвестиций в различные общественные и экономические сферы государства¹²².

Стремительное развитие рынка потребительского кредитования в России началось с 2005 г. Это объясняется тем, что в этот период происходит быстрый рост благосостояния российских граждан и как следствие, повышение доступности банковских услуг.

Коммерческие банки стали активно наращивать розничные кредитные портфели. В этот период коммерческие банки выдали кредитов на сумму более одного трлн. руб.

Однако, кризис 2008 г. оказал сильное негативное влияние на состояние рынка. Многие коммерческие банки прекращали свою деятельность в этом сегменте кредитования. Однако лидеры удержали свои позиции и сегодня снова стали уделять пристальное внимание кредитованию физических лиц¹²³.

Результаты анализа кредитования физических лиц показали, что в 2013-2016 гг. наблюдается тенденции сокращения объемов кредитов, предоставленных коммерческими банками населению.

В России рынок кредитования физических лиц достаточно развит и представлен разнообразными кредитными продуктами.

В последние годы наиболее быстрыми темпами развивался сектор ипотечного кредитования, который является для кредитных организаций наиболее перспективным. Коммерческие банки занимаются ипотечным кредитованием с целью диверсификации своей клиентской базы, привлечения депозитов, а так же извлечение прибыли и получение новых доходов, которые компенсируют банковские кредитные и депозитные риски.

Многие коммерческие банки предлагают множество программ ипотечного кредитования на различных условиях, а также разрабатывают различные способы ослабления влияния экономических циклов, прямо влияющих на традиционное банковское кредитование предпринимательской деятельности.

Однако, несмотря на наметившийся рост рынка ипотечного кредитования, он все еще нестабилен. Рост поддерживается государством (программы Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, АИЖК;

¹²² Янгиров А.В., Рафиков Р.И. Сбережения населения как элемент финансового потенциала накопления в регионе // Современное общество: наука, техника, образование: Материалы Всероссийской научной конференции (с международным участием) (г. Нефтекамск, 15 декабря 2016 г.). – Уфа: РИЦ БашГУ, 2016. – С. 208

¹²³ Нерсисян Л.С., Салимова Ф.Н. Содержание инвестиционной привлекательности и ее составляющие // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 12-2. – С. 62.

программа рефинансирования ипотеки ВЭБом). Вместе с тем, поскольку период кредитования в данном сегменте длительный, это приводит к тому, что деятельность банков в данном случае имеет высокие риски. Как правило, стоимость данной кредитной услуги велика. Чтобы привлечь клиентов банкам необходимо снизить процентную ставку за счет исключения из нее риска неплатежа¹²⁴ [2].

Еще одним из продуктов рынка кредитования физических лиц, который приобретает все более высокие темпы роста, является автокредитование. В результате анализа было выявлено, что около 20% всех автомобилей реализуется именно за счет кредитов, а в некоторых автосалонах это значение достигает 70%.

Все более широкое распространение получает и такой продукт розничного кредитования физических лиц, как кредитные карты. Однако, стоимость этой услуги тоже достаточно высока. Кроме того, одной из проблем развития рынка кредитных карт является платежеспособность потенциального заемщика.

В современном обществе существует множество экономических и социальных проблем, следствием которых является неравенство и нестабильность доходов российских граждан. В результате, процесс потребительского кредитования подвержен действию разнообразных факторов риска, способных повлечь за собой ряд негативных последствий.

Эффективному функционированию рынка банковского кредитования физических лиц на сегодняшний день мешают широкий спектр проблем, которые возникают как у банков, так и у заемщиков (таблица 1).

Таблица 1 – Проблемы в секторе банковского кредитования населения

Проблемы с точки зрения коммерческого банка	Проблемы с точки зрения заемщика
1. Доступ к кредитной истории заемщика	1. Ошибки в кредитной истории (несвоевременное обновление информации о заемщике)
2. Механизм реализации залога	2. Договорные условия для заемщика
3. Высокие процентные ставки по кредиту	3. Переложение рисков на заемщиков за счет повышения ставок по кредитам
4. Вероятность невозврата полученного кредита банку	4. Предоставление не полной информации об условиях кредитования
5. Мошенничество в сфере банковского кредитования населения	5. Финансовая неграмотность населения в вопросах кредитования
6. Нецелевое использование предоставленного кредита	6. Не соответствующее качество товара, приобретенного за счет кредитных средств

Наряду с перечисленными проблемами существуют также

¹²⁴ Цвырко А.А. Современное состояние и проблемы ипотечного кредитования в РФ // Фундаментальные и прикладные исследования в области экономики и финансов: материалы и доклады Международной научно-практической конференции. – Орел: Орловский филиал РАНХ и ГС, 2015. – С. 40.

«законодательные проблемы». Они зачастую связаны с отсутствием нормативно-законодательной базы, регулирующей отношения, возникающие между банком и заемщиком – физическим лицом, а также неурегулированностью существующих правовых норм. В настоящее время основными нормативными актами в области взаимоотношений между заемщиком и банком являются Гражданский кодекс РФ, Закон «О банках и банковской деятельности» и Закон «О защите прав потребителя».

Эти недостатки выливаются в слабость кредитного портфеля, включая чрезмерную концентрацию кредитов, предоставляемых в одной отрасли, большие портфели неработающих кредитов, убытки по кредитам, неплатежеспособность и неликвидность.

В настоящее время присутствует недобросовестная конкуренция. Российские банки, предлагающие кредиты на более выгодных условиях, теряют потенциальных клиентов из-за конкурентов, которые предоставляют необъективную рекламную информацию, не отражающую реальную стоимость кредитов¹²⁵ [1].

Не менее важной проблемой потребительского кредитования является рост доли невозврата кредитов. Уже сейчас только по официальной статистике доля проблемных кредитов в портфелях банков в среднем составляет 1,3%. По неофициальным данным реальный уровень проблемной задолженности в некоторых банках достигает 5-6% от кредитного портфеля. Эти показатели не относятся к ипотечному кредитованию.

При всех в настоящее время стремлениях государства и банковского сообщества найти решение указанных выше вопросов данные проблемы нельзя отнести к разряду решенных как на практическом, так и на теоретическом уровне.

Однако, несмотря на это, на сегодняшний день рынок потребительского кредитования имеет хорошие перспективы. Стабилизация рыночных процессов и активная деятельность участников банковской сферы позволят снизить кредитные риски и сделать условия по кредитам более привлекательными.

Использованные источники:

1. Инновационное развитие национальной экономики: коллективная монография / О.А. Строева, И.Н. Белогруд, Л.В. Овешникова [под общ. ред. О.А. Строевой]. – Орёл: ООО «Научное обозрение», 2015. – 172 с.
2. Нерсисян Л.С., Салимова Ф.Н. Содержание инвестиционной привлекательности и ее составляющие // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 12-2. – С. 61-65.
3. Цвырко А.А. Современное состояние и проблемы ипотечного кредитования в РФ // Материалы и доклады международной научно-практической конференции «Фундаментальные и прикладные исследования

¹²⁵Инновационное развитие национальной экономики: коллективная монография / О.А. Строева, И.Н. Белогруд, Л.В. Овешникова [под общ. ред. О.А. Строевой]. – Орёл: ООО «Научное обозрение», 2015. – С. 95.

в области экономики и финансов». – Орел: Орловский филиал РАНХ и ГС, 2015. – С. 38-40.

4. Янгиров А.В., Рафиков Р.И. Сбережения населения как элемент финансового потенциала накопления в регионе // Современное общество: наука, техника, образование: Материалы Всероссийской научной конференции (с международным участием) (г. Нефтекамск, 15 декабря 2016 г.). – Уфа: РИЦ БашГУ, 2016. – С. 207-212.

5. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]: URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения 12.11.2016).

Репина Д.С.

студент 4 курса

факультет «Экономическая безопасность»

Гордеева А.Е.

студент 4 курса

факультет «Экономическая безопасность»

ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина

Нуретдинов И.Г.

научный руководитель

Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ РАЗМЕЩЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ СЕРТИФИКАТОВ

Выпуск депозитных и сберегательных сертификатов коммерческими банками осуществляется, как правило, для привлечения дополнительных денежных средств. И с этих позиций банковские сертификаты представляют собой разновидность депозитных операций банка. Этому способствует наличие множества схожих черт сертификатов банка и депозитов (вкладов). Являясь ценной бумагой, банковский сертификат подтверждает сумму внесенного в банк вклада. Держатель сертификата имеет право получить по истечении установленного срока вклад и предусмотренные проценты [2]. Комиссию за выдачу и оплату сертификата банк не берет. Доход по сертификатам и депозитам практически не отличается, лишь в некоторых банках процентная ставка по вкладам чуть ниже, чем по сертификатам. Владельцы именных сертификатов в случае банкротства банка, как и обычные вкладчики, получают страховую выплату в размере до 700 тысяч рублей [1]. При этом система страхования вкладов не распространяется на предъявительские сертификаты. Владельцы сертификатов на предъявителя в ходе процедуры банкротства попадают в число кредиторов первой очереди.

Но банковский сертификат - это особый вид депозита, соединяющий в себе свойства вклада и ценной бумаги. Банковские сертификаты привлекательны как для инвестора, так и для эмитента и, прежде всего в связи с тем, что они являются ценными бумагами.

Привлекательность сберегательных (депозитных) сертификатов для инвесторов (владельцев денег) связана с широким диапазоном его

использования, а именно:

- по степени надежности ценные бумаги банков стоят на втором месте после государственных ценных бумаг. Возврат средств по сертификатам банков гарантирован в большей степени, чем по акциям и облигациям акционерных обществ.

- банковский сертификат можно подарить или передать другому лицу: депозитные сертификаты передаются (продаются) юридическому лицу, сберегательные – физическому лицу. Сертификат, выписанный на предъявителя, передается другому лицу простым вручением. Именной сертификат передается простым оформлением цессии (уступки требования) на оборотной стороне бланка сертификата и на дополнительных листах (приложениях).

- сертификат имеет фиксированную процентную ставку, которая устанавливается при выдаче ценной бумаги.

- депозитные и сберегательные сертификаты могут быть куплены (проданы) в любое время в течение всего периода их действия, а проценты по ним начисляются с момента их приобретения за фактическое количество дней хранения ценной бумаги.

- владелец денег может управлять своей ликвидностью, приобретая любое количество депозитных сертификатов на различные сроки и суммы в соответствии с прогнозируемым движением кассовой наличности. Таким образом, остатки денежных средств на расчетном счете предприятия используются более эффективно.

- сертификаты могут использоваться в качестве залога при кредитовании, что улучшает качество обеспечения ссуды и может позволить существенно снизить процентную ставку по ней.

- сберегательные сертификаты можно использовать для хранения денежных средств во время поездок. Всегда удобнее везти одну бумажку, нежели несколько пачек купюр. Получить средства в счет оплаты сберегательного сертификата можно во всех подразделениях банка-эмитента, выдающих сертификаты и обслуживающих физические лица. При этом конечно, предполагается, что банки имеют разветвленную филиальную сеть по всей стране, а сертификат – именной (сертификат на предъявителя возить также опасно, как и деньги).

- сберегательные сертификаты можно завещать. Правда, для завещателя это хлопотно. При каждом очередном истечении даты востребования средств по депозитному сертификату, требуется его переоформление, а, следовательно, и одновременное изменение завещания т.к. меняются реквизиты депозитного сертификата.

В мировой практике депозитные (сберегательные) сертификаты рассматриваются как управляемые пассивы, которые банк в состоянии привлечь самостоятельно путем предложения более высокой нормы процента. Средства, привлеченные таким способом, являются ликвидными активами банка, которые он держит в качестве вторичных резервов для

непредвиденных платежей. На российском рынке сертификат банка - это относительно молодой многофункциональный банковский продукт. Особое внимание к депозитным сертификатам в процессе становления российского рынка ценных бумаг вызвано тем, что они выступают средством, способным обеспечить достаточно быстрое и надежное обслуживание фондовых и других операций в условиях финансовой нестабильности. Привлечение денежных средств российскими банками посредством выпуска депозитных и сберегательных сертификатов составляет в настоящее время примерно 0,2 % в общем объеме ресурсов банков и 0,29 % в объеме заемного капитала банков. Но популярность депозитных и сберегательных сертификатов из года в год возрастает. Так, за период с 2010 года по 2017 год объем выпущенных банками сертификатов возрос более чем в 4,7 раз, в том числе объем выпуска депозитных сертификатов вырос почти в 2,5 раза, а сберегательных - в 23,6 раз.

Комитет Госдумы по государственному строительству и законодательству на заседании в четверг одобрил поправки, направленные на регулирование операций кредитных организаций со сберегательными и депозитными сертификатами.

Согласно документу, сберегательные и депозитные сертификаты являются именными ценными бумагами, которые выдаются в документарной форме и удостоверяют факт внесения вкладчиком в банк вклада.

Держателями сберегательных сертификатов могут быть 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.

Поправки также определяют право банка выдавать сберегательные и депозитные сертификаты, условия которых не предусматривают права владельца сертификата на получение вклада по требованию.

Соответствующие поправки были внесены ко второму чтению законопроекта «О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса РФ, а также отдельные законодательные акты РФ», который был внесен правительством в 2012 году. Предполагается, что изменения вступят в силу с 1 сентября 2017 года, сообщил на заседании комитета его глава Павел Крашенинников. Он также отметил, что Госдума рассмотрит законопроект во втором чтении в начале декабря.

Как сообщалось ранее, правительство в феврале 2016 года вносило соответствующие поправки в Гражданский кодекс отдельным законопроектом. Авторы документа отмечали, что сберегательные и депозитные сертификаты могут стать привлекательной формой размещения средств населения и временно свободных ресурсов компаний на современном этапе развития финансовой системы России, а также

источником формирования устойчивой части пассивов банков. Этот законопроект был направлен в комитет по госстроительству и законодательству, но не был рассмотрен.

Динамичному внедрению и наращиванию объемов продаж депозитных сертификатов в свое время послужили преимущества в налогообложении и обязательном резервировании средств.

Сохранился и ряд других преимуществ для банков, выпускающих депозитные и сберегательные сертификаты:

- по сравнению с такими каналами привлечения средств, как эмиссия акций и облигаций, выпуск банковских сертификатов является более простым и не таким дорогим. Дополнительный выпуск сертификатов не ухудшает динамику курса ценных бумаг предыдущих выпусков, что может быть вызвано выпуском акций. Кроме того, дополнительная эмиссия акций ослабляет позиции владельцев контрольного пакета, на что выпуск депозитных и сберегательных сертификатов не оказывает существенного влияния.

- деньги, получаемые благодаря эмиссии сертификатов, являются легкоуправляемыми пассивами банка, при использовании которых он варьирует суммы, сроки и процентные ставки.

- размещение сертификатов возможно через финансовых посредников, что значительно может расширить круг потенциальных инвесторов и, соответственно, увеличить объем привлеченных средств.

- благодаря возможности продать (передать) сертификатов их владельцами, банк сохраняет свои ресурсы в течение всего срока обращения выпущенных сертификатов.

- возможно расширение клиентуры банка путем диверсификации предоставляемых услуг.

Основным недостатком сертификатов по сравнению со срочными депозитами (вкладами) являются повышенные затраты банка, связанные с их выпуском.

Несмотря на высокие темпы применения банковских сертификатов все же отечественная практика использует не все их преимущества. Мировой опыт обращения депозитных сертификатов позволяет участникам рынка сбережений гибко управлять процентными рисками банка и самого вкладчика.

Так, в банковской системе США используют три вида депозитных сертификатов: обычные, с правом выкупа (Collable CDs) и брокерские (Brokered CDs) [3].

Обращение обычных сертификатов схоже с российской практикой применения депозитных (сберегательных) сертификатов. Доход по сертификату может выплачиваться ежемесячно, ежеквартально или в конце периода — в зависимости от условий договора. Если клиент желает досрочно погасить сертификат, то в этом случае он не получает заранее

оговоренного дохода, хотя и вовсе бесплатно банк клиентскими деньгами пользоваться не может.

При этом клиент получает чуть большую доходность, чем он получил бы, покупая государственные ценные бумаги (T-Bills), поскольку в этом случае для клиента возникает риск дефолта банка. В то же время депозитные сертификаты до 100 тыс. долларов США подпадают под американскую систему страхования вкладов, поэтому риск минимален. По сертификатам свыше 100 тыс. долларов, которые называются Jumbo, выплачивается еще более высокий доход, однако сумма выше страхового лимита не страхуется.

При ценообразовании на депозитные сертификаты существуют простые правила:

- чем больше сумма, тем больше выплачиваемый процент;
- чем больше срок, тем больше процент;
- чем меньше банк, тем больше процентная ставка [3].

Проценты по сертификатам физических лиц выше, чем по сертификатам юридических лиц.

Сертификаты с правом выкупа банком применяются для управления процентным риском банка. Если текущие изменения процентных ставок на финансовом рынке приводят к тому, что банку становится невыгодно платить высокий доход владельцу ранее выпущенного сертификата, то банк имеет право выкупить у клиента сертификат Collable в заранее оговоренный период. Получается, банк сам решает, что для него выгоднее — платить по сертификату или выкупить его. Однако чтобы для клиентов сохранялась привлекательность данного вида депозитов, по сертификатам с правом выкупа банки выплачивают более высокие процентные ставки и некоторую премию в момент выкупа.

Под брокерскими сертификатами понимаются не индивидуальные сертификаты, приобретенные конкретным лицом, а сертификаты, принадлежащие группе лиц и управляемые от их имени брокером. В этом случае каждый владелец может владеть частью сертификата, и если она окажется в сумме менее 100 тыс. долларов, то вложение клиента будет целиком застраховано. Брокерский сертификат позволяет управлять рисками вкладчика в том смысле, что при досрочном погашении своей доли сертификата, то есть при досрочном изъятии денег, клиент не платит штраф. Ведь процентный риск для банка при изъятии небольшой части коллективного депозита совсем невелик, и депозитный брокер решает проблему, перепродавая данную долю.

Данная система формировалась в США не одно десятилетие. Ее отличительной особенностью является гибкость, которая позволяет банкам решать проблему управления ликвидностью путем установления понятной системы процентных ставок, режимов ведения счетов. В то же время клиенты всегда могут выбрать необходимую им форму депозита и вовремя прервать договор, заранее представляя себе грядущие последствия и не прибегая к судебной защите.

Этот опыт особенно интересен в свете все усиливающихся требований банкиров о безотзывности вклада. В связи с этим группа депутатов подготовила изменения в Гражданский кодекс РФ и в закон «О банках и банковской деятельности». Авторы поправок настаивают, что владелец «безотзывного» вклада сможет получить деньги до истечения срока договора только через суд, доказав, необходимость досрочного востребования средств (болезнь или смерть родственников, потеря работы и пр.). В мировой практике такой жесткий вариант «безотзывного» вклада нигде не принят. Достаточно вспомнить кризис Аргентины, где вся банковская система была сметена за один день, как только запретили изымать вклады. Безотзывность банковских вкладов в полной мере можно заменить, с той же эффективностью, дальнейшим развитием системы депозитных и сберегательных сертификатов.

Использованные источники:

1. Белозеров, С.А. Банковское дело: Учебник / С.А. Белозеров, О.В. Мотовилов. - М.: Проспект, 2015. - 408 с.
2. Бурдина, А.А. Банковское дело / А.А. Бурдина. - М.: МАИ, 2014. - 96 с.
3. Валенцева, Н.И. Банковское дело: Учебник / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева; Под ред. О.И. Лаврушина. - М.: КноРус, 2013. - 800 с.
4. Жуков, Е.Ф. Банковское дело: Учебник / Е.Ф. Жуков. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 591 с.
5. Костерина, Т.М. Банковское дело: Учебник для бакалавров / Т.М. Костерина. - М.: Юрайт, 2013. - 332 с.
6. Костерина, Т.М. Банковское дело: Учебник для СПО / Т.М. Костерина. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 332 с.
7. Костерина, Т.М. Банковское дело: Учебник для академического бакалавриата / Т.М. Костерина. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 332 с.
8. Ларина, О.И. Банковское дело. практикум: Учебное пособие для академического бакалавриата / О.И. Ларина. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 251 с.
9. Ларина, О.И. Банковское дело. практикум: Учебное пособие для академического бакалавриата / О.И. Ларина. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 251 с.
9. Нуретдинова Ю.В., Нуретдинова И.Г. Этапы и проблемы структурирования рынка земель сельскохозяйственного назначения // Нуретдинова Ю.В., Нуретдинова И.Г. Экономика и предпринимательство. 2015. № 9-2. С. 943-945.
10. Нуретдинова Ю.В. Совершенствование развития отношений собственности на сельхозугодия / Ю.В. Нуретдинова // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского Политехнического Университета. Серия Экономические науки. Санкт-Петербург – 2009. - №1, с.152-157

*Ризванов Н.А.
студент 4 курса
направление финансовый менеджмент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Русакова Г.Н.
научный руководитель, доцент
Российская Федерация, г. Москва*

**ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ В
КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВАХ КАК ФАКТОР
ПОДЪЕМА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ**

Аннотация: В статье рассматриваются проблемы современного состояния фермерских хозяйств России, их основные характеристики. Приведено сравнение зарубежных и российских К(Ф)Х, обозначена значимость государственной поддержки. Введения МСФО в России изменило видение финансовой отчетности предприятий. В работе показано каким образом применение МСФО 41 «Сельское хозяйство» может привести к значительным улучшениям организации деятельности отечественных ферм.

Ключевые слова: фермерское хозяйство, МСФО (IAS) 41 — Сельское хозяйство, биологические активы.

*N.A. Rizvanov
4-year Bachelor of the Faculty of Management
Finance University under the Government of the Russian Federation
Scientific adviser: Rusakova G.N., Associate Professor*
**APPLICATION OF INTERNATIONAL STANDARDS IN FARMS
AS A FACTOR OF THE GROWTH OF
THE RUSSIAN AGRICULTURAL SECTOR**

Abstract: This article is about problems of the modern state of Russian farms and their main characteristics. The article gives the comparison of foreign and Russian farms and explains the importance of government support. The introduction of IAS in Russia changed the way firms make their financial statements. Thanks to the use of IAS 41 — Agriculture Russian firms are able to improve their activity and make it more effective.

Keywords: farming, IAS 41 — Agriculture, biological assets.

В современном мире все больше людей интересуются здоровым образом жизни. Эта заинтересованность не заканчивается лишь на стремлении быть физически подтянутым, очень важным аспектом успешной жизнедеятельности стало правильное питание. Мы стремимся держать на полках наших холодильников только свежие и натуральные продукты. Экологически чистой продукцией, произведенной на отечественном рынке, могут снабжать фермерские хозяйства. Именно поэтому роль крестьянских (фермерских) хозяйств для населения и экономики страны так велика, что

проблемы их ведения и перспектив развития требуют осмысления и анализа.

Для К(Ф)Х характерно производство товарной продукции, которая реализуется на рынке. Согласно Федеральному закону "О крестьянском (фермерском) хозяйстве" Фермерское хозяйство осуществляет предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

К(Ф)Х является особой организационно-правовой формой ведения сельскохозяйственной деятельности. Основным отличием такого хозяйства от различных форм обществ и товариществ является то, что закон регулирует отношения семейных сельскохозяйственных организаций. Членами фермерского хозяйства могут быть либо близкие родственники, либо граждане, не имеющие родственных связей с главой фермерского хозяйства, при этом максимальное количество таких граждан не может быть больше 5.

Хотя считается, что К(Ф)Х является семейным, это не подтверждается данными статистики. После проведения Всероссийской сельскохозяйственной переписи в 2006 году, это суждение подтвердилось. Было зарегистрировано 470,2 тыс. работников, и только 220,7 тыс. человек являлись родственниками.¹²⁶ Будет ли такая тенденция и в будущем, узнаем в 2016 году.

Практически все фермерские хозяйства несут характер настоящей предпринимательской деятельности, в них часто используется наемный труд, они регистрируются и облагаются налогами. Фермерское хозяйство – это одна из форм свободного предпринимательства, осуществляемого на принципах экономической выгоды. Фермер, используя находящуюся в его собственности землю и имущество, осуществляет производство, переработку, хранение и реализацию сельхоз продукции.

Анализ мирового опыта показывает, что для успешного развития агропромышленного комплекса страны (развития фермерского хозяйств в частности) необходимо обратиться к зарубежной практике. В странах Западной Европы и Северной Америки существуют различные направления деятельности в фермерском хозяйстве. Основой сельского хозяйства в США являются фермерские хозяйства. Они подразделяются на мелкие, средние и крупные фермы в зависимости от реализации собственной продукции и размеров земельного участка. Наиболее гибкими хозяйствами являются мелкие и средние фермы. В США более 40% хозяйств имеют выручку более 10 тыс. долл.¹²⁷ Это свидетельствует о более сформированной аграрной системе, потому что крупные и средние хозяйства имеют больший ресурсный потенциал. Также для успешного существования таких ферм способствуют и климатические условия. Например, содержать скот можно и

¹²⁶ Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года: В 9 т./Федеральная служба гос. статистики. М.: ИИЦ «Статистика России», 2008.

¹²⁷ Экономическая эффективность и социальная значимость семейных фермерских хозяйств / Сост. В.Н. Плотников, В.В. Телегин, В.Ф. Башмачников, А.В. Линецкий, С.В. Максимова, Т.А. Агапова, О.В. Башмачникова. — М.: Брейн Принт, 2014. — с.45.

на открытых площадках, которые находятся недалеко от дома, при этом сараи для животных нужны лишь для защиты от солнца и кормления, которое осуществляется автоматическими системами.

Для многих отечественных фермеров заработок от реализации своей продукции является дополнительным. Для того чтобы вопрос о вторичной занятости отпал, необходима государственная поддержка в следующих сферах:

- предоставление кредитов;
- поддержка начинающих фермеров;
- страхование в случае неурожая и других природных явлений;
- формирование инфраструктуры обслуживания;
- создание сбытовых, перерабатывающих и обслуживающих сельскохозяйственных потребительских кооперативов;
- проведение мероприятий по повышению качества селекционных работ.

Но что же еще может привлечь молодых специалистов в такой казалось бы не очень перспективный сектор и обеспечить успешность создаваемой фермы? Как известно, основным источником информационной базы любого предприятия является бухгалтерский учет. В нем должны быть учтены все аспекты деятельности, поэтому благодаря финансовой отчетности можно обеспечивать информацией всех пользователей для принятия как экономических решений, так и решений, касающихся внутреннего порядка организации. Для средних и крупных фирм необходима сложная система бухгалтерского учета для сбора информации и дальнейшего прогнозирования.

Сельское хозяйство всегда работает с живым материалом, которое всегда изменяется. И эти изменения, конечно же, неуправляемы. Именно поэтому МСФО (IAS) 41 «Сельское хозяйство» становится обоснованным в практическом применении не только в фермерских хозяйствах, но и для всего АПК нашей страны.

Коммерческая деятельность, осуществляемая в процессе ведения К(Ф)Х, весьма специфична. Все активы фермы, готовая продукция и методы исчисления себестоимости требуют особых правил учета. Основной идеей Международной Системы Финансовой Отчетности является универсальность учетных правил для различных сфер деятельности. Благодаря специальному стандарту «Сельское хозяйство» порядка учета, представления финансовой отчетности и раскрытия информации о сельскохозяйственной деятельности становится четко установленным и унифицированным.

При применении стандарта в России, все принципы и правила бухгалтерского учета должны быть приведены в соответствие с требованиями международных стандартов. Не секрет, что подходы ведения учета по методологии РСБУ и МСФО разнятся. Для адаптации национальных особенностей к аспектам международных стандартов

необходимы другие подходы к основам учета, определению финансовых результатов и раскрытию в финансовой отчетности информации о биологических активах.

Осуществляя коммерческую деятельность, фермер владеет и управляет жизнедеятельностью биологических активов (биологически активных объектов имущества). В настоящее время данное понятие отсутствует в учетной практике РФ. В данной ситуации под биологическими активами следует понимать животных (зрелый продуктивный скот, животные на выращивании и откорме, птицы, пчелы и т.д.) или растения (однолетние и многолетние культуры, насаждения, деревья и т.п.), которые в процессе биологического роста могут давать сельскохозяйственную продукцию (молоко, шерсть, плоды, ягоды) и/или дополнительный биологический актив (телята, саженцы, семена). Как и другие активы, биологические также различными способами приносят экономическую выгоду.¹²⁸ Также Стандарт проводит четкую границу между сельскохозяйственной продукцией и продукцией, полученной в процессе переработки сырья. После сбора продукции применяется МСФО 2 «Запасы». К Стандарту «Сельское хозяйство» не относятся цирковые животные, земля и нематериальные активы сельскохозяйственного назначения.

В гражданском праве животные и растения относятся к вещам (ст.128 ГК РФ). И они отражаются в учете в статье основных средств. С экономической точки зрения, биологические активы – это особый вид ресурсов. Изменение физических свойств и данного вида ресурса приводит к увеличению или уменьшению экономических выгод.

Согласно МСФО 41 сельскохозяйственная деятельность – это «управление биотрансформацией (этот процесс включает в себя рост, дегенерацию, производство или воспроизводство) биологических активов в целях реализации, получения сельхоз продукции или производства дополнительных биологических активов». Данная деятельность включает выращивание садов, цветоводство, животноводство, лесное хозяйство, сбор урожая и культивирование водных биоресурсов. Процесс изменения биологических активов подразумевает способность к данным активом к изменению. Кроме того, процесс биотрансформации включает управление биологическими изменениями и текущую оценку биологических изменений.

Оцениваются биологические активы по справедливой стоимости за вычетом затрат на сбыт. Справедливая стоимость актива зависит от его местоположения и состояния на данный момент времени. При этом, если с момента осуществления первоначальных затрат не произошло весомое изменение, то себестоимость актива может быть равна справедливой стоимости. Когда справедливая стоимость актива не может быть оценена, этот актив оценивается по себестоимости минус накопленная амортизация и

¹²⁸ "Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 41 "Сельское хозяйство" (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н)

убытки от обесценивания. Биологический актив, оцененный по справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу, продолжает оцениваться таким образом до момента выбытия (МСФО 41.12,26,26,30,31).

В отличие от МСФО, статьи, которые квалифицировались бы как биологические активы в МСФО, оцениваются в РСБУ по себестоимости, а не по справедливой стоимости.

Для определения справедливой стоимости используются данные о ценах, получаемые от информационно-аналитических агентств, основной деятельностью которых являются осуществление маркетинговых исследований и мониторинг цен на биологические активы и сельхоз продукцию; экспертные заключения о стоимости отдельных активов или продукции. Также справедливая стоимость определяется по сведениям об уровне цен, которые публикуют органы государственной статистики, Министерство сельского хозяйства РФ, торговые инспекции и средства массовой информации.

Главное достоинство перехода к оценке биологических активов и сельскохозяйственной продукции по справедливой стоимости – это точное определение результата сельскохозяйственной деятельности и прозрачное представление их в финансовой отчетности, что способствует принятию более эффективных управленческих решений. Для этого в привычную систему российского сельскохозяйственного бухгалтерского учета необходимо вводить существенные изменения.

Стратегическим направлением развития аграрной структуры России является увеличение количества средних фермерских хозяйств. В настоящее время только около трети из зарегистрированных фермерских хозяйств реально эффективно работают. Будущее российской аграрной структуры зависит от того, насколько много будет фермерских хозяйств, имеющих соответствующие размеры земельных участков, обеспеченные современной техникой и производящих основную часть продукции сельского хозяйства. Для облегчения проведения учета активов и для принятия зарубежного опыта, фермерским хозяйствам нужно научиться вести учет биологических активов по международному стандарту.

Подводя итоги, следует отметить, что крестьянские (фермерские) хозяйства являются основным поставщиком сельхоз продукции, а также создают социальную базу, на которой формируется на селе слой «крепких хозяев». Основными же факторами, ограничивающими их рост, являются неразвитые системы сбыта, низкий уровень модернизации инфраструктуры в сельской местности, непривлекательные условия труда и недостаточный уровень государственной поддержки. Учет биологических активов требует совершенствования всей системы нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности в АПК нашей страны, именно это позволит адаптировать принципиальные аспекты МСФО 41 к национальным особенностям.

Применение этих стандартов предоставит возможность предприятиям

не только увеличить эффективность ведения сельскохозяйственной деятельности, но и даст конкурентные преимущества. Во-первых, отражение результатов деятельности станет более реалистичной. Во-вторых, применение международных стандартов даст возможность сравнивать положение собственного предприятия с иностранными. И конечно же, система бухгалтерского учета станет более совершенной, это позволит принимать рациональные решения.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 11.06.2003 N 74-ФЗ (ред. от 23.06.2014) "О крестьянском (фермерском) хозяйстве"
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 N 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994) (действующая редакция от 28.12.2016).
3. Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года: В 9 т./Федеральная служба гос. статистики. М.: ИИЦ «Статистика России», 2008.
4. "Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 41 "Сельское хозяйство" (введен в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н)
5. Экономическая эффективность и социальная значимость семейных фермерских хозяйств / Сост. В.Н. Плотников, В.В. Телегин, В.Ф. Башмачников, А.В. Линецкий, С.В. Максимова, Т.А. Агапова, О.В. Башмачникова. — М. : Брейн Принт, 2014. — 256 с.
6. Официальный сайт Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов: www.akkor.ru.
7. «Сравнительный анализ МСФО и РПБУ». Публикация KPMG, 2012.

УДК 330.322

*Розыев Д.
студент*

ИЭФ УлГТУ ФГБОУ ВО УлГТУ

Бабкина Е. В., к.э.н.

*научный руководитель, доцент
кафедра «Финансы и кредит»*

ФГБОУ ВО УлГТУ

РФ, г. Ульяновск

СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИИ И ИХ ВИДЫ

Инвестиции (от англ. investments) означают «капитальные вложения», однако в настоящее время этот термин трактуют более широко.

Инвестиции – это вложения финансовых средств в различные виды экономической деятельности с целью сохранения и увеличения капитала.

Различают внутренние (отечественные) и внешние (иностраные) инвестиции.

Внутренние инвестиции подразделяются на:

а) финансовые инвестиции - это приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг, вложение денег на депозитные счета в банках под

проценты и др.;

б) реальные инвестиции (капитальные вложения) - это вложение денег в капитальное строительство, расширение и развитие производства;

в) интеллектуальные инвестиции - подготовка специалистов, передача опыта, лицензий, «ноу-хау».

Внешние инвестиции делятся на:

- прямые, дающие инвестору полный контроль над деятельностью иностранного предприятия;

- портфельные, обеспечивающие инвестору право на получение лишь дивидендов на приобретенные акции зарубежных предприятий[3].

Объектами инвестиционной деятельности являются: основной капитал (вновь создаваемый и модернизируемый), оборотный капитал, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, интеллектуальные ценности.

С точки зрения направленности действий, инвестиции подразделяются на:

1) начальные инвестиции;

2) инвестиции на расширение;

3) реинвестиции – направление свободных средств предприятия на приобретение новых основных средств;

4) инвестиции на замену основных фондов;

5) инвестиции на диверсификацию и др.[2].

При создании нового предприятия всегда возникает необходимость в инвестициях.

Действующая компания может инвестировать в новое оборудование для расширения производства, поскольку дополнительная прибыль от дополнительных продаж делает такие инвестиции привлекательными.

Также можно инвестировать в обновление изношенного и устаревшего оборудования, чтобы улучшить эффективность по затратам. Здесь обоснованием инвестиций является уменьшение производственных расходов.

Инвестиции могут также подразумевать значительные расходы по продвижению товаров на рынок с целью увеличения объемов продаж, приводящего к росту коммерческой прибыли от большего объема деятельности[4].

Инвестиционное планирование заключается в составлении прогнозов наиболее эффективного вложения финансовых ресурсов в земельные участки, производственное оборудование, здания, природные ресурсы, развитие продукта, ценные бумаги и другие активы.

Планирование инвестиций является стратегической и одной из наиболее сложных задач управления предприятием. В этом процессе важно учитывать все аспекты экономической деятельности компании, начиная от окружающей среды, показателей инфляции, налоговых условий, состояния и

перспектив развития рынка, наличия производственных мощностей, материальных ресурсов и заканчивая стратегией финансирования проекта.

Основными задачами инвестиционного планирования являются:

- Определение потребности в инвестиционных ресурсах.
- Определение возможных источников финансирования и рассмотрение связанных с этим вопросов взаимодействия с инвесторами.
- Оценка платы за этот источник.
- Подготовка финансового расчета эффективности инвестиций с учетом возврата заемных средств.
- Разработка подробного бизнес-плана проекта для представления потенциальному инвестору.

Уровень правового регулирования инвестиционной деятельности является одним из важнейших элементов, характеризующих инвестиционную среду или "инвестиционный климат" в государстве.

Общие вопросы регулирования инвестиционной деятельности определены в Федеральном законе "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" (1999). В этом Законе содержится следующее определение: "...инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и/или иной деятельности в целях получения прибыли и/или достижения иного полезного эффекта"[1].

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, исполнители работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности, а также другие юридические лица - участники инвестиционного процесса (банки, страховые организации, инвестиционные фонды). Субъектами инвестиционной деятельности могут быть также физические лица, государства и международные организации, иностранные юридические и физические лица.

Инвесторы осуществляют вложения собственных, заемных и привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивают их целевое использование.

Заказчиками могут быть инвесторы, а также любые другие юридические и физические лица, уполномоченные инвестором осуществлять реализацию инвестиционных проектов.

Пользователями объектов инвестиционной деятельности могут быть инвесторы, а также другие юридические и физические лица, государственные и муниципальные органы, иностранные государства и международные организации, для которых создается объект инвестиционной деятельности. В случае если пользователь объекта инвестиционной деятельности не является инвестором, отношения между ним и инвестором определяются договором (решением) об инвестировании.

Субъекты инвестиционной деятельности вправе совмещать функции

двух или нескольких участников.

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды, оборотные средства; ценные бумага, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, другие объекты собственности, имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Законом запрещается инвестирование в объекты, создание и использование которых не отвечает требованиям экологических, санитарно-гигиенических и других норм, установленных законодательством, действующим на территории РФ или наносит ущерб охраняемым законом правам и интересам граждан, юридических лиц и государства.

Использованные источники:

1. Теплова, Т. В. Инвестиции: учебник / Т. В. Теплова — М.: Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. — 724 с.
2. Инвестиции : учебник для бакалавров / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова, В. В. Шеховцов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2014. — 314 с.
3. Кондратьева, М. Н. Экономика предприятия: учебное пособие / М. Н. Кондратьева, Е. В. Баландина. — Ульяновск: УлГТУ, 2011. — 174 с.
4. О.И. Волков, В.К. Складенко. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ: КУРС ЛЕКЦИЙ М.: ИНФРА-М, 2012. — 280 с.

УДК 2964

Сарапулова А.Ю.

ИП Болтенко

Россия, Камчатский край, г. Петропавловск-Камчатский
**АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ДВИЖЕНИЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ
ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ПЕТРОПАВЛОВСК-
КАМЧАТСКИЙ КОМБИКОРМОВЫЙ ЗАВОД»,
Г. ПЕТРОПАВЛОВСК-КАМЧАТСКИЙ**

Аннотация:

Статья посвящена исследованию новых путей использования заемных и привлеченных средств в организации с учётом специфики предприятия. Рассмотрена динамика и структура заемного капитала в настоящее время и даны рекомендации по ее совершенствованию использования заемных средств организации.

Ключевые слова: заемный капитал, привлеченный капитал, финансовые ресурсы, движение капитала, оборачиваемость капитала, финансовый леверидж.

Управление привлечением и эффективным использованием заемных средств является одной из важнейших функций финансового менеджмента, направленной на обеспечение достижения высоких конечных результатов хозяйственной деятельности. Управление заемными средствами имеет

большое значение как для крупных компаний, так и для небольших компаний, у которых краткосрочные обязательства являются основным источником финансирования. [5]

Заемный капитал – это доля денежных средств, применяемая хозяйствующим субъектом, которая не принадлежит ему, но привлекается на базе банковского, коммерческого кредита или же эмиссионного займа на базе возвратности. Надобность привлечения заемных денежных средств обязана обосновываться сначала произведённым расчетом необходимости в оборотных средствах. В состав заемных средств входят финансовый кредит, приобретенный от банковских и небанковских финансово - кредитных учреждений, коммерческий кредит от поставщиков, кредиторская задолженность фирмы, задолженность по эмиссии долговых ценных бумаг и др. [4].

Анализ эффективности использования заемного капитала организаций проводится с помощью различных моделей, позволяющих структурировать и идентифицировать взаимосвязи между основными показателями. Рассмотрим их на рисунке 1[3].

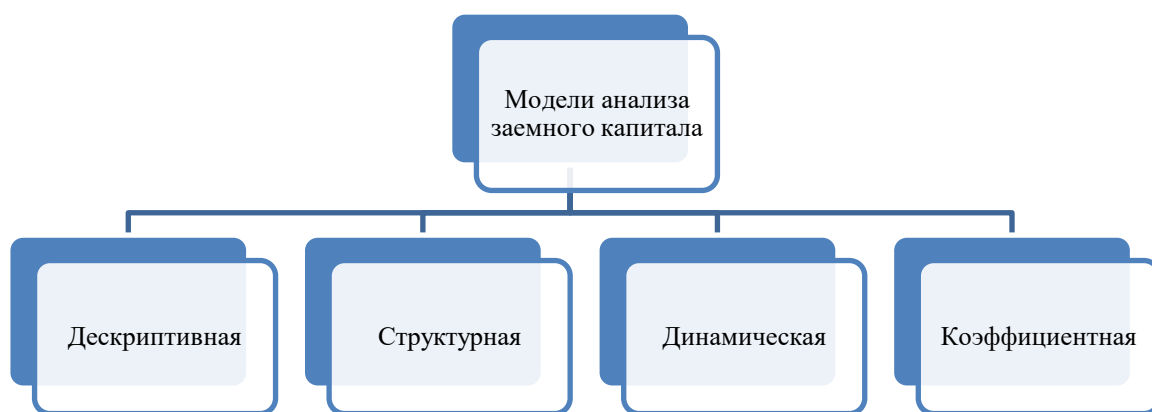


Рисунок1 - Модели анализа заемного капитала

Наиболее приемлемыми для анализа являются дескриптивные модели[2].

Исследование заемного капитала было проведено по данным камчатского предприятия ООО «Камчаткомбикорм». Анализ динамики источников финансовых ресурсов ООО «Камчаткомбикорм» по данным бухгалтерского баланса представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика финансовых ресурсов ООО «Камчаткомбикорм» за 2013-2015 гг.

Пассив	2013		2014		2015		Отклонения 2015 – 2013		Темп прирос та в 2015 / 2013, %
	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	Сумма, тыс. руб.	%	в тыс. руб.	в %	
Капитал, всего	234049	100,0	196916	100,0	204522	100,0	-29527	0	87,4
1. Собственный капитал	116872	49,9	100819	51,2	107824	52,7	-9048	2,8	92,3
2. Заемный капитал	117177	50,1	96097	48,8	96698	47,3	-20479	-2,8	82,5

На предприятии произошло снижение финансовых ресурсов предприятия за 2015 год на 12,6%, это обусловлено главным образом снижением собственного капитала на 7,7%. Сумма заемного капитала также снизилась на 17,5%.

Расчет коэффициентов движения капитала предприятия представлен в таблице 2.

Таблица 2 - Расчет коэффициентов движения капитала ООО «Камчаткомбикорм» за 2013-2015 гг.

Показатель	2013	2014	2015	Абсолютное отклонение 2015 – 2013
Коэффициент поступления всего капитала	0,13	0,15	0,14	0,01
Коэффициент поступления собственного капитала	0,18	0,2	0,23	0,05
Коэффициент поступления заемного капитала	0,6	0,63	0,61	0,01
Коэффициент использования собственного капитала	0,14	0,15	0,17	0,03
Коэффициент выбытия заемного капитала	1,1	1,3	1,5	0,4

Из таблицы можно сделать вывод, что коэффициент поступления всего капитала в 2015 году увеличился на 0,01, следовательно предприятие в отчетном году вложило больше средств в капитал, чем в 2013 году. Коэффициент поступления собственного капитала вырос на 0,05, также увеличился и коэффициент поступления заемного капитала на 0,01, что говорит о том, что предприятие использует не только собственные средства, но также и заемные.

Динамика коэффициентов движения капитала ООО «Камчаткомбикорм» в 2013-2015 гг. представлена на рисунке 2.

Коэффициент выбытия заемного капитала в 2015 году увеличился на 40%, что говорит о том, что часть заемного капитала ООО «Камчаткомбикорм» выбыла посредством возвращения кредитов и займов и погашения кредиторской задолженности.

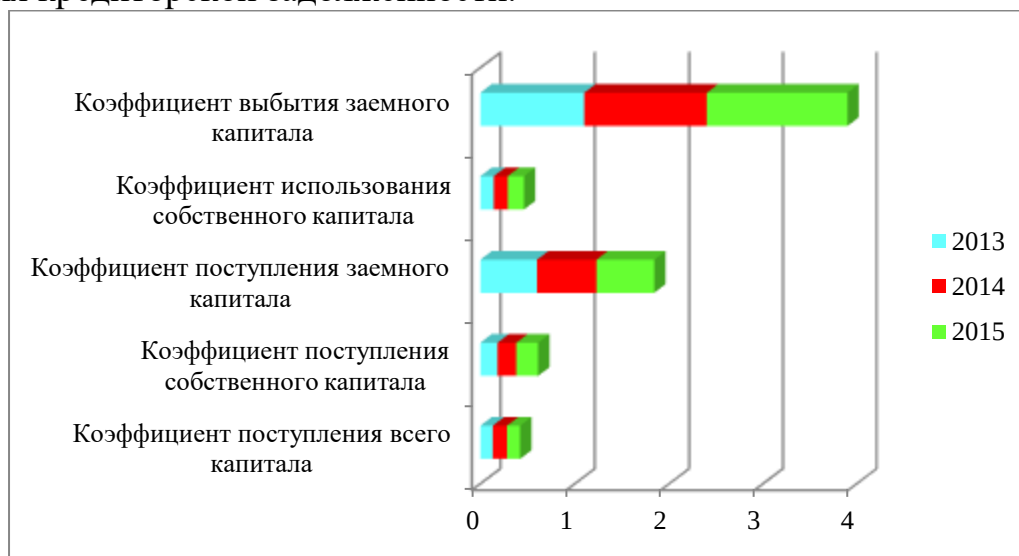


Рисунок 2 - Динамика коэффициентов движения капитала ООО «Камчаткомбикорм» в 2013-2015 гг.

Эффективность применения заемного денежных средств характеризуется его доходностью (рентабельностью)[1]. Графическое изображение динамики рентабельности заемного капитала ООО «Камчаткомбикорм» представлено на рисунке 3.



Рисунок 3 - Динамика рентабельности заемного капитала ООО «Камчаткомбикорм» за период 2013-2015 гг., %

Результаты расчетов свидетельствуют о том, что рентабельность заемного капитала имеет тенденцию снижения. Сокращение рентабельности заемного капитала в производственно-хозяйственной деятельности предприятия снижает эффективность использования заемного капитала.

Проделанная работа позволяет сделать вывод, что анализ заемного капитала в современной экономике позволяет: [1]

- оценить текущее и перспективное экономическое положение организации;
- обосновать вероятные и приемлемые темпы становления организации с позиции обеспечения их источниками финансирования;
- выявить доступные источники средств, расценить оптимальные методы их мобилизации;
- спрогнозировать состояние фирмы на рынке капиталов.

Таким образом, проведенные практические расчеты подтвердили теоретические положения, касающиеся причин анализа и оценки заемного капитала предприятия.

Использованные источники:

1. Влияние развития финансовой среды на «процветание» бизнеса в регионе
Корниенко К.А., Самсонова И.А. Современные проблемы науки и образования. 2014. № 4. С. 392.
2. Налоговая грамотность населения как способ защиты финансовых интересов граждан Самсонова И.А., Смольянинова Е.Н., Просалова В.С. Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2010. № 5. С. 82-88
3. Самочкин В.Н. Способность предприятия к обновлению как одна из составляющих их гибкости в условиях рынка. – Сб. научных трудов. Тула: ТГУ, 2016. – 130с.
4. Самочкин В.Н. Оценки способности предприятия осваивать новые изделия / В.Н. Самочкин // Маркетинг в России и за рубежом. - 2016. - №3. – С.12-29.
5. Трофимова Л. Экономические показатели, используемые для оценки эффективности деятельности предприятия / Л. Трофимова // Экономика. - 2016. - № 9. – С. 22-30.

*Сарафанова О.С.
студент 5 курса
экономический факультет
Хисамутдинов М.Д.
студент 5 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА
Россия, г. Ульяновск*

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проблема оценки экономической безопасности государства, региона, отрасли или предприятия в последнее время приобрела особую актуальность. Однако, несмотря на большой интерес отечественных и зарубежных ученых и практиков, следует отметить, что существующие

разработки, в основном, посвящены различным аспектам национальной и региональной безопасности, и в значительно меньшей степени – вопросам экономической безопасности предприятий. Эффективность же функционирования, и само существование предприятий напрямую зависит от степени защищенности их экономических интересов, чем в значительной степени определяется экономическая безопасность государства в целом. Понятие экономической безопасности предприятия включает в себя финансовую, интеллектуальную, кадровую, технологическую, правовую, экологическую, информационную и силовую составляющие.

Процесс обеспечения финансовой составляющей экономической безопасности предприятия может быть определён как совокупность работ по обеспечению максимально высокого уровня платежеспособности предприятия и ликвидности его оборотных средств, наиболее эффективной структуры капитала предприятия, повышению качества планирования и осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Негативные воздействия, угрожающие ущербом финансовой составляющей экономической безопасности предприятия, можно условно подразделять на 2 типа воздействий:

Значительной угрозой финансовой безопасности предприятия может также служить недостаточный контроль за структурой вложений предприятия, соотношением частей финансового портфеля по рискованности и доходности его составляющих. Важным направлением обеспечения финансовой составляющей экономической безопасности предприятия является контроль за всеми сторонами его хозяйственной деятельности с точки зрения повышения текущей рентабельности бизнеса, а также развития его роста. Эффективность функционирования предприятия и само его существование, особенно в нестабильных условиях экономики, в значительной степени зависит от эффективности системы экономической безопасности. На сохранение финансовой безопасности оказывают значительное влияние следующие факторы:

К внутренним факторам финансовой безопасности относятся:

- квалификация учетного и финансово-экономического персонала;
- квалификация и навыки высшего руководства предприятия;
- юридическое обеспечение и экспертиза договоров и контактов предприятия;
- эффективность системы внутреннего контроля;
- кассовая, налоговая и платежная дисциплина;
- сбытовая и маркетинговая стратегия предприятия (организации).

Среди внешних факторов, влияющих на финансовую безопасность хозяйствующего субъекта, можно выделить:

- законодательную и нормативную базу, регулирующую хозяйственную деятельность;
- платежеспособность дебиторов;
- деятельность (противодействие) государственных органов и органов

местного самоуправления;

- активность кредиторов по востребованию долгов;
- эффективные деловые отношения с финансово-банковской системой (способность или возможность привлекать кредитные ресурсы по минимально возможной цене);
- надежность партнеров и контрагентов.

Таблица - Оценка финансовой безопасности ООО «Аппаковское»

Наименование показателя	значения	Высокий уровень ФБП	Средний уровень ФБП	Низкий уровень ФБП
Коэффициент финансовой независимости	норма	>0,5	0,3–0,5	<0,3
	факт	-	-	0,14
Доля заемных средств в общей сумме источников	норма	<0,5	0,5–0,7	>0,7
	факт	-	-	0,86
Коэффициент финансового рычага	норма	<1,0	1,0–2,3	>2,3
	факт			5,92
Коэффициент текущей ликвидности	норма	>2,0	1,0–2,0	<1,0.
	факт			0,46
Коэффициент срочной ликвидности	норма	>0,8	0,4–0,8	<0,4
	факт			0,11
Коэффициент абсолютной ликвидности	норма	>0,2	0,1–0,2	<0,1
	факт	-	0,11	-
Рентабельность всех активов	норма	>0,1	0,05–0,1	<0,05
	факт	-	-	0,003
Рентабельность собственного капитала	норма	>0,15	0,1–0,15	<0,1
	факт	-	-	0,02
Коэффициент оборачиваемости совокупных активов	норма	>1,6	1,0–1,6	<1,0
	факт	-	-	-0,21
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	норма	>0,26	0,1–0,26	<0,1
	факт	-	-	-1,15
Доля накопленного капитала	норма	>0,1	0,05–0,1	<0,05
	факт	-	-	0,04
Запас финансовой прочности, %	норма	>25	10–25	<10
	факт	-	-	0,42

Проведенный анализ показал, что предприятие по большинству показателей относится к предприятиям с низким уровнем финансовой безопасности. Низкий уровень обуславливается большой зависимостью от внешних источников финансирования, низким уровнем ликвидности и платежеспособности, что является первыми шагами на пути к банкротству предприятия.

Исходя из этого необходимо постоянно соблюдать экономическую безопасность, что объясняется объективно стоящей перед каждым субъектом хозяйствования задачей обеспечить стабильное функционирование и достижение главной цели своей деятельности. Уровень экономической безопасности определяется тем, насколько эффективно его руководству и

специалистам (менеджерам) удастся предотвратить возможные угрозы и устранить ущерб от негативных воздействий на те или иные составляющие экономической безопасности.

Использованные источники:

1. Безуглая Н.С. Экономическая безопасность предприятия. Сущность экономической безопасности предприятия // Российское предпринимательство. 2010. № 4-1. С. 63–67.
2. Михайловский И.И., Трескова Т.В. Налоговое планирование как составная часть финансового управления // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум».- Саратов: ООО «Институт управления и социально-экономического развития». - № 2-3 (7), 2013. – С 270-276.
3. Суглобов А.Е. Экономическая безопасность предприятия : Учебное пособие для студентов вузов / А.Е Суглобов ,С.А Хмелев,Е.А. Орлова.- М.:ЮНИТИ – ДАНА,2013. – 271 с.
4. Трескова Т.В. Определение оптимальной величины собственного капитала предприятия // Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции «Перспективы развития науки и образования». – Тамбов: ООО «Консалтинговая компания Юком», 2015. - С. 130-131.
5. Трескова Т.В. Основные аспекты управления платежеспособностью аграрных предприятий // Экономика и предпринимательство. – М.: Редакция журнала «Экономика и предпринимательство». - № 7 (36), 2013. – С. 503-506.
6. Трескова Т.В. Повышение деловой активности предприятий аграрной сферы экономики (научная статья) // Материалы IV Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». - Ульяновск: УГСХА, 2012. – С. 254-258.
7. Трескова Т.В. Повышение эффективности управление собственным капиталом организации // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум».- Саратов: ООО «Институт управления и социально-экономического развития». - № 1-2 (10), 2014. - С. 911-915.
8. Трескова Т.В. Совершенствование механизма управления заемным капиталом организации // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум».- Саратов: ООО «Институт управления и социально-экономического развития». - № 1 (6), 2013. – С. 782-785.
9. Эриашвили Н.Д. Экономическая безопасность : Учебное пособие для студентов вузов /В.А.Богомоллов ,Н.Д.Эриашвили ,Е.Н. Барикаев; под ред. В.А.Богомоллова .-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010.- 295 с.
10. Яшина М.Л., Трескова Т.В. Бюджетирование как способ повышения деловой активности предприятий аграрной сферы экономики (научная статья)// Общественные науки. - М.: Автономная некоммерческая организация «Международный исследовательский институт». - № 2, 2011. –

УДК 336.5

**Сверчкова О.Ф., доктор экономических наук
профессор**

кафедра «Экономика и менеджмент»

Лимарева Т.В.

студент магистратуры 2 курса

факультет «Экономика, сервис и предпринимательство»

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)

ДГТУ в г. Шахты

Россия, г. Шахты

ИНВЕСТИРОВАНИЕ СРЕДСТВ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ

Аннотация:

Статья посвящена вопросам пенсионных накоплений, возможности и методов учета накопительной части пенсии. В статье рассматриваются ключевые вопросы инвестирования средств пенсионных накоплений в Российской Федерации.

Ключевые слова: накопительная часть пенсии, инвестирование, Пенсионный Фонд Российской Федерации.

Sverchkova O.F.

Doctor of Economics, professor.

Institute of service and business (branch) DSTU in Shakhty

Shakhty, Russia

Limareva T.V.

student magistracy

Institute of service and business (branch) DSTU in Shakhty

Shakhty, Russia

INVESTING PENSION FUNDS

Annotation:

The article is devoted to the issues of pension savings, opportunities and methods for recording the cumulative part of the pension. The paper addresses key issues of investment of pension funds in the Russian Federation.

Keywords: cumulative part of the pension, investment, Annotation:

The article is devoted to the issues of pension savings, opportunities and methods for recording the cumulative part of the pension. The paper addresses key issues of investment of pension funds in the Russian Federation.

Keywords: Investment part of the pension, investment, Pension Fund of the Russian Federation.

По закону об обязательном пенсионном страховании, вступившему в действие с 1 января 2002 года, в обязательную пенсионную систему введена накопительная составляющая. Размер накопительная часть пенсии зависит

от суммы уплаченных пенсионных взносов, инвестиционного дохода и ожидаемого периода выплаты. В 2014 и 2015 годах каждый гражданин 1967 года рождения и моложе мог выбрать для себя вариант пенсионного обеспечения: направить всю сумму страховых взносов работодателя на финансирование только страховой пенсии или распределить эту сумму на финансирование накопительной и страховой пенсий.

Ключевым элементом накопительной части являются инвестирование средств, аккумулируемых в специальной части индивидуальных лицевых счетов застрахованных лиц. Базовым законом для проведения инвестирования является Федеральный Закон №111 «Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в Российской Федерации» [1]. Настоящий Федеральный закон устанавливает правовые основы отношений по формированию и инвестированию средств пенсионных накоплений, определяет особенности правового положения, права, обязанности и ответственность субъектов и участников отношений по формированию и инвестированию средств пенсионных накоплений, а также устанавливает основы государственного регулирования контроля и надзора в сфере формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений.

Как и регулирование, так и контроль, и надзор в сфере инвестирования средств пенсионных накоплений осуществляются в соответствии с настоящим Федеральным законом Министерством финансов Российской Федерации.

Деятельность Пенсионного фонда направлена на интересы застрахованных лиц. Она заключается в следующем – накопление страховых взносов на накопительную часть будущей пенсии, занимается поиском управляющей компании и специализированного депозитария, который осуществляется на конкурсной основе, ведет учет средств и отражает их на индивидуальном лицевом счете застрахованного лица и др.

Одним из важнейших условий сохранности пенсионных накоплений это то, что данные средства зачисляются на отдельный банковский счет, при этом по закону данный счет является неприкасаемым и используется исключительно по целевому направлению.

Статья 4 Федерального закона № 111 определяет субъекты и участников отношений по формированию и инвестированию средств пенсионных накоплений, к которым установлены четкие требования. Основные субъекты – страхователи, застрахованные лица, Пенсионный фонд Российской Федерации, управляющие компании и специализированный депозитарий. Участниками же могут быть негосударственные пенсионные фонды, брокеры, кредитные и иные организации, участвующие в процессе формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений.

Помимо субъектов и участников данных отношений, регламентированы и объекты инвестирования, к ним относятся:

- государственные ценные бумаги Российской Федерации и ее субъектов;

- облигации и акции российских эмитентов;
- денежные средства в рублях на счетах кредитных организаций;
- депозиты в валюте Российской Федерации и в иностранной валюте в кредитных организациях;
- иностранную валюту на счетах в кредитных организациях;
- ценные бумаги международных финансовых организаций, допущенных к размещению и (или) публичному обращению в Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации о рынке ценных бумаг;
- паи (акции, доли) индексных инвестиционных фондов, размещающих средства в государственные ценные бумаги иностранных государств, облигации и акции иных иностранных эмитентов;
- ипотечные ценные бумаги, выпущенные в соответствии с законодательством Российской Федерации об ипотечных ценных бумагах.

Законодательство Российской Федерации не только устанавливает объекты инвестирования, но и устанавливает дополнительные ограничения по их использованию. Например, инвестирование в российские ценные бумаги можно при условии, что эти ценные бумаги обращаются на организованном рынке ценных бумаг.

Граждане Российской Федерации в праве самостоятельно выбирать, где хранить свою накопительную часть пенсии: в Пенсионном фонде России или в негосударственном пенсионном фонде. Не чаще 1 раза в год можно переводить пенсионные накопления из государственного в негосударственный или из одного негосударственного пенсионного фонда в другой негосударственный пенсионный фонд. При этом прежний пенсионный фонд передает во вновь выбранный все накопления, включая начисленный доход от их инвестирования.

Как уже выше сказано, Пенсионный фонд Российской Федерации занимается поиском управляющей компании для застрахованного лица. В настоящее время таковой является государственная управляющая компания Внешэкономбанк, с которой у Пенсионного фонда заключен договор доверительного управления средствами пенсионных накоплений. Застрахованное лицо вправе выбрать другую управляющую компанию, но уже частную. Список частных управляющих компаний можно найти на сайте Пенсионного фонда Российской Федерации [2].

Таким образом, подводя итоги всему выше сказанному, можно сделать следующие выводы: средства накопительной части пенсии инвестируют на финансовом рынке выбранный гражданином негосударственный пенсионный фонд или управляющая компания. Доходность пенсионных накоплений зависит от результатов их инвестирования, то есть может быть и убыток от их инвестирования.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24.07.2002 N 111-ФЗ (ред. от 28.12.2016) "Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в

Российской Федерации" [Электронный ресурс]// КонсультантПлюс
URL:<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182075>
2. [Электронный ресурс]// URL: <http://www.pfrf.ru>

УДК 330

*Свешникова И.В., к.э.н.
доцент
экономический факультет
Игнатьева М.А.
студент 3 курса
экономический факультет
Ульяновской государственной сельскохозяйственной
академии им.П.А.Столыпина
Россия, г. Ульяновск*

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ОСНОВНАЯ УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Аннотация: Теневая экономика включает в себя понятие всех незаконных финансовых отношений в сфере производства, потребления, услуг, а также скрытие прибыли данной работы от налогообложения и операции с «черными» наличными средствами. Теневая экономика является серьезной угрозой экономической безопасности и возникает из-за пренебрежения со стороны государственной экономики реальными экономическими интересами населения.

Ключевые слова: Теневая экономика, экономическая безопасность, экономика.

*Sveshnikova, I. V, Associate Professor, Faculty of Economics
Ulyanovsk State Agricultural Academy im.P.A.Stolypina,
Russia, Ulyanovsk
Ignat'eva M.A, 3rd year student of the Faculty of Economics
Ulyanovsk State Agricultural Academy im.P.A.Stolypina,
Russia, Ulyanovsk*

SHADOW ECONOMY AS THE MAIN THREAT ECONOMIC SECURITY.

Abstract: The shadow economy includes the concept of illegal financial relations in the sphere of production, consumption and services, as well as hiding the profits of this work from taxation and transactions with 'black' cash. The shadow economy is a serious threat to the economic security and there is due to neglect on the part of the state of the economy with real economic interests of the population.

Key words: Shadow economy, shadow economy, economy

На основе практического опыта можно утверждать, что в современном мире проблема теневой экономики является наиболее актуальной. Она

существует на протяжении долгого периода времени. Корни теневой экономики уходят в далекое прошлое, поэтому она является распространенной не только в наши дни, но и в глубоком прошлом.

Необходимо четкое разграничение понятий «неформальная экономика», «теневая экономика» и «криминальная экономика». Наиболее широким считается понятие «неформальная экономика», которое представляет собой совокупность хозяйственных отношений, не отражаемых в официальной отчетности и формальных контрактах или отражаемых заведомо неадекватным образом [1]. Одна доля данной экономики является непротиворечащей законодательству, другая - противоречит и в этой части является «теневой экономикой». Сравнивать «теневую экономику» с криминальной не нужно, т.к «криминальная экономика» – является часть «теневой экономики», которая обязательно предусматривает нарушение закона, как по средствам, так и по целям деятельности.

Теневая экономика — это экономика, функционирующая вне правового поля. Ее ключевым признаком можно считать уклонение от официальной регистрации коммерческих договоров или искажение их содержания при регистрации. При этом основную функцию средств платежа несут наличные деньги, особенно иностранная валюта. Теневая экономика — это не столько совокупность экономических преступлений, совершенных определенными юридическими и физическими лицами, сколько сложная синтетическая система социально-экономических явлений, осуществляющихся особым — криминальным образом.

Объем теневой экономики тесно и напрямую связан с количеством рабочих мест, а также с уровнями коррупции и преступности. В стране с высокой реальной безработицей, с неразвитой промышленностью, с острой недостаточностью в экономике рабочих мест, не обеспечивающих потребности населения, большая по доле в ВВП теневая экономика неизбежна. Обделенные легальной работой люди вынуждены как-то выживать и потому занимаются любой деятельностью, приносящей им доход. В неформальной экономике РФ в 2014 году, по данным Росстата, было занято 14,4 млн чел, из них 7,9 млн - мужчин и 6,5 млн - женщин. Что составляет 20,1% от общего числа занятых в экономике страны. Из них в торговле - 4670 тыс чел, в сельском хозяйстве - 3325 тыс чел, в строительстве - 1667 тыс чел, на транспорте и связи - 1314 тыс чел, в обрабатывающих производствах - 1270 тыс чел, в сфере социальных, персональных и других услуг - 751 тыс чел, в операциях с недвижимым имуществом - 569 тыс чел, в гостиницах и ресторанах - 437 тыс чел. В особо кризисном 2015 году численность занятых в неформальной экономике РФ выросла во втором квартале на 900 тыс чел до 21,2% от общего числа занятых в экономике (15,3 млн чел).

Теневая экономика в РФ, согласно исследованиям Всемирного банка, составляет 43% от ВВП, в Китае - всего лишь 13% ВВП, в Швейцарии еще меньше - 8%, а в Израиле - 6,6%. А в России только в неформальной

экономике занято более пятой части трудовых ресурсов. Чему основные причины - неэффективное государство и коррупция.

На сегодняшний день теневая экономика характеризуется двумя основными функциями:

1. Стабилизирующая
2. Дестабилизирующая

Первая функция – это неофициальная («серая») экономика позволяет повысить конкурентоспособность товаров и услуг. Доходы от теневой деятельности, не облагаемые налогами, позволяют повысить жизненный уровень вовлеченных в нее слоев населения. В переходной экономике России 90-х гг. теневые некриминальные доходы, включая не учитываемую официально заработную плату «в конверте», были, по меньшей мере, сопоставимы по величине с легальной заработной платой. Создавая новые рабочие места и источники доходов, неофициальная экономика выполняет, особенно в условиях экономического кризиса, функцию социального стабилизатора, сглаживает чрезмерное неравенство доходов, уменьшает социальное напряжение в обществе.

Вторая функция - криминализация хозяйственной деятельности создает серьезную угрозу стабильности общества. Массовое уклонение от уплаты налогов порождает хронический бюджетный кризис, что и произошло в России во второй половине 90-х гг. и явилось одной из главных причин финансового кризиса 1998 г. Теневой сектор в своей некриминальной части нередко характеризуется низким техническим уровнем, что ведет к деqualификации занятой в нем рабочей силы [3].

Несмотря на то, что кроме отрицательных признаков теневая экономика имеет и положительные, большинство признаков - негативные. Она представляет собой мощный фактор дестабилизации общества. Для того что бы противодействовать теневому бизнесу, специалистам по экономической безопасности необходимо выстроить целый план по борьбе с этой проблемой. Причем, у каждого специалиста по экономической безопасности работающим в определённом секторе способы борьбы будут индивидуальными в той или иной сфере.

Теневая экономика составляет одну из угроз экономической безопасности любого государства, поэтому является актуальной в современном мире.

Использованные источники:

1. Жук М.Г.. Криминалистические аспекты экономической безопасности Ж85 государства: Монография / М.Г.Жук; Под ред. Г.А.Зорина. - Гродно: ГрГУ, 2003. - 115 с. 2003
2. Кийко М. Оценка теневой экономики // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 2.
3. Вакуленко К. Э. Теневая экономика: причины и формы. Влияние на экономическую систему // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 4.

Literature:

1. Beetle MG .. Criminalistic aspects of economic security ZH85 state: Monograph/ M.G.Zhuk; Ed. G.A.Zorina. - Grodno: YKSUG 2003. - 115 to 2003
2. Kiyko M. Evaluation of the shadow economy // Problems of the theory and practice of management. 2014. number 2.
3. Vakulenko KE Underground Economy: Causes and forms. The impact on the economic system // Current research and innovation. 2013. number 4.

УДК 37.072

Свиридова Г.А.

магистрант

кафедра Менеджмента и экономики образования

факультет управления и экономико-технологического образования

Зудина Е.В., к.пед.н.

доцент

кафедра Управления персоналом и экономики в сфере образования

факультет управления и экономико-технологического образования

Волгоградский государственный социально-педагогический

университет

Россия, г. Волгоград

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматривается специфика реализации различных видов частной предпринимательской деятельности в сфере предоставления качественных услуг образования. Выделяются важнейшие направления предпринимательства по вопросам разработки современных технологий обучения. Таким образом, авторы рассматривают специфику взаимодействия частного предпринимательства с процессами осуществления образовательной деятельности в системе среднего и высшего образования.

Ключевые слова: образование, предпринимательская деятельность, профессиональная образовательная организация, факторы конкурентоспособности, экономическая самостоятельность.

Sviridova G.A., undergraduate

Faculty of Management and Economics and Technology Education

Volgograd State Pedagogical University

Zudina E.V., Associate Professor, Ph.D., Department of Personnel

Management and Economics in the field of education

Volgograd State Pedagogical University

Russia, Volgograd

CHARACTERISTICS OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES IN PROFESSIONAL EDUCATIONAL ORGANIZATIONS

The article deals with the specifics of the implementation of various types of private enterprise in the provision of quality education services. Highlight important business direction for the development of advanced learning technologies. Thus, the authors discuss the specifics of private business interaction with the processes of implementation of educational activities in secondary and higher education.

Key words: education, entrepreneurship, professional educational organization, competitive factors, the economic independence.

Формирование и развитие рыночных механизмов в экономике опосредованно отобразилось и на сфере образования. Преобразования профессиональных образовательных организациях определили активное осуществление учреждениями не только образовательной, но и предпринимательской, а также иной приносящей доход экономической деятельности. Образовательное предпринимательство в системе профессионального образования – это процесс, обеспечивающий как создание нового товара – знаний, умений, навыков, компетенций обучающихся для качественного выполнения ими трудовых функций путем вкладывания в этот процесс определенных ресурсов, использования новых возможностей для научной и учебно-методической активности преподавателей, освоения новых рынков образовательных услуг, поиска новых образовательных технологий, так и получения прибыли, одновременно неся на себе риск за процесс и результат образовательной деятельности.

Основой предпринимательской деятельности в образовании является согласование экономических интересов всех участников и обеспечение движения услуг от производителя к потребителю. Рассмотрим основные направления предпринимательской деятельности, которые связаны с деятельностью профессиональной образовательной организации (рис. 1).

Основные направления предпринимательской деятельности образовательной организации



Как следует из данного рисунка существуют следующие возможности, позволяющие профессиональной образовательной организации вести предпринимательскую деятельность:

1. Разработка и реализация различных образовательных программ для различных клиентов; консалтинговые услуги; средства от использования недвижимости; доходы от производства и торговли; использование результатов научной деятельности высших учебных заведений в качестве дополнительного источника прибыли;

2. Дополнительные средства, получаемые от государства; привлечение средств из других источников, к которым относятся (работодатели и предприятия; российские и международные гранты и донорские программы; обучаемые (оплата);

3. Родители обучаемых;

4. Выпускники учебного заведения, занимающие положение спонсоров и иные спонсоры). [4, с. 598]

Предпринимательская деятельность профессиональной образовательной организации содержит образовательное предпринимательство и прочие виды предпринимательской деятельности.

Предпринимательство в системе образования – это инновационная, креативная, инициативная деятельность образовательного учреждения, направленная на формирование и развитие образовательного потенциала общества, и достижение тем самым социально-экономического эффекта на микро- и макроуровнях.

Таким образом, товаром образовательного бизнеса или предпринимательства в системе образования является образовательная услуга, которая позволяет ее потребителю приобрести определенные компетенции для выполнения желаемой трудовой функции.

Предпринимательскую деятельность образовательного учреждения можно разделить на предпринимательскую деятельность по форме и предпринимательскую деятельность по содержанию. Где предпринимательская деятельность образовательной организации по форме – это в некоторой степени самостоятельная, соответствующая уставу образовательного учреждения и не запрещенная законодательством об образовании деятельность с целью получения предполагаемого результата в виде прибыли для обеспечения образовательного процесса.

В государственных и муниципальных образовательных учреждениях образовательные услуги подразделяются на основные (в рамках основных образовательных программ и государственных образовательных стандартов, финансируемые за счет средств соответствующего бюджета) и дополнительные (за рамками соответствующих образовательных программ и государственных образовательных стандартов, осуществляемые с привлечением внебюджетных средств).

Основные образовательные услуги, оказываемые за счет средств бюджетного финансирования, предпринимательской деятельностью не являются. Дополнительные образовательные услуги, оказываемые за счет внебюджетных поступлений от лиц, не связанных непосредственно с потребителями образовательных услуг (от спонсоров, дарителей, благотворителей т. п.), также не являются предпринимательской деятельностью, поскольку нет встречной реализации в адрес оплачивающего эти услуги лица (услуги нельзя признать платными, оказываемые на возмездной основе). Средства, полученные от спонсоров, дарителей, благотворителей на оказание дополнительных образовательных услуг сторонним потребителям, рассматриваются как целевые поступления.

К платным дополнительным образовательным услугам относятся:

- углубленное изучение предметов (изучение специальных дисциплин сверх часов программы данной дисциплины, предусмотренной учебным планом);
- репетиторство с обучающимися из другого образовательного учреждения (при желании со стороны потребителей образовательных услуг возможно репетиторство и с обучающимися данного образовательного учреждения);
- различные курсы: по подготовке к поступлению в учебное заведение, по изучению иностранных языков, повышение квалификации, по переподготовке кадров с освоением новых специальностей (в т. ч. вождения автомобиля, машинопись, стенография);
- различные кружки: по обучению игре на музыкальных инструментах, фотографированию, кино-, видео-, радиолубительскому делу,

кройке и шитью, вязанию, домоводству, танцам и т. д.;

- создание различных студий, групп, школ, факультетов по обучению и приобщению обучающихся к знанию мировой культуры, живописи, графики, скульптуры, народных промыслов и т. д.;

- создание различных учебных групп и методов специального обучения детей с отклонениями в развитии;

- создание групп по адаптации детей к условиям школьной жизни (подготовка к школе);

- создание различных секций, групп по укреплению здоровья (гимнастика, аэробика, ритмика, катание на коньках, лыжах, различные игры, общефизическая подготовка и т. д.). [6, с. 196]

Приведенный перечень не является исчерпывающим, он может быть расширен как путем конкретизации каждой позиции, поименованной в перечне, так и путем добавления к нему иных видов платных дополнительных образовательных услуг, на которые имеются спрос и которые не финансируются за счет средств бюджета. На практике широкое распространение получил такой вид услуг, как "особые условия обучения" (организация платных классов, дробление на группы меньшей наполняемости с комфортными условиями обучения и содержания обучающихся / воспитанников, индивидуальное обучение на дому детей с ослабленным состоянием здоровья, услуги логопеда и психолога сверх профинансированных из бюджета, проведение экзаменов в системе экстерната и т. д.).

В законодательных и нормативных актах образовательные услуги негосударственных образовательных учреждений не подразделяются на основные и дополнительные, поскольку вся образовательная деятельность таких учреждений, как правило, ведется на платной основе. Однако наиболее продвинутые в организационном плане негосударственные образовательные учреждения предпочитают в учредительных документах, иных внутренних локальных актах, договорах с потребителями разделять предоставляемые услуги на две группы:

1. Основные образовательные услуги, оказываемые в рамках реализации основных образовательных программ и (или) обеспечения содержания и воспитания обучающихся / воспитанников во время пребывания в образовательном учреждении в соответствии с государственными стандартами (по профилю учреждения).

2. Дополнительные образовательные услуги, оказываемые отдельным потребителям по их желанию в требуемых объемах сверх основных услуг за отдельную плату или в составе комплекса реализуемых образовательных услуг. Данное разделение весьма разумно с финансовой точки зрения, поскольку позволяет предусмотреть стандартную плату за обучение фиксированного размера и дополнительную плату, варьируемую по размеру в отношении конкретных потребителей.[3, с. 221]

Образовательная деятельность негосударственного образовательного

учреждения, осуществляемая за счет финансирования учредителей и иных поступлений от лиц, не связанных непосредственно с потребителями образовательных услуг (спонсоры, дарители, благотворители и т. д.), не является предпринимательской по тем же основаниям, что и в государственных образовательных учреждениях.[5, с. 41]

Бизнес-образование позитивным образом влияет на повышение элемента конкурентоспособности фирмы в целом, поэтому ему уделяется все большее количество внимания. Поэтому в прессе, а также в научной литературе затраты на обучение, а также повышение самой квалификации специалиста считается совершенно адекватным и соответственным. Отдача капитала должна рассчитываться соответствующе. То есть, это не должны быть какие-то абстрактные затраты, адресованные неизвестно кому. Бизнес-образование - это профессиональное образование, а также обучение людей, которые участвуют в исполнении определенных приказов руководства, играют какие-то важные роли и функции как на самих предприятиях, так и на их филиалах. Оно проводится непосредственно в условиях рынка, главное его цель - получение большей прибыли по нарастающей.

В связи с двойным толкованием понятия конкуренции возникает необходимость в определении конкурентоспособности и конкурентности.

Так как конкуренция представляет собой процесс соперничества, соревнования в достижении определенных целей, то конкурентоспособность – это способность вести борьбу с соперниками-производителями товара для достижения поставленной цели, которая не всегда заканчивается победой. Это всего лишь возможность выйти на рынок и предложить свой товар. Такую возможность должны иметь все участники цивилизованного рынка, все производители продукции или услуг.

Понятие «конкурентность», по нашему мнению, – это определенный статус товара или его производителя, обладающего достаточными силами для победы на рынке. Конкурентность товара появляется тогда, когда товар, выходящий на рынок, обладает определенными качественными характеристиками (низкой ценой, высоким качеством, новизной, оригинальностью и др.). Но этого недостаточно для ведения конкурентной борьбы. Необходим рыночный инструментарий для выхода на рынок, предложения товара, совершения непосредственно процесса купли-продажи.

Система дополнительного профессионального образования находится на стадии вступления в рынок предоставления образовательных услуг, поэтому также нуждается в определенном рыночном инструментарии, который наряду с общепринятыми понятиями характеризуется специфичностью. [7, с. 19]

Конкурентоспособностью в системе дополнительного профессионального образования можно назвать возможность или способность вести конкурентную борьбу с образовательными и др. учреждениями, которые оказывают аналогичные образовательные услуги.

Конкурентность или конкурентный потенциал в системе

дополнительного профессионального образования – это многоаспектное понятие, означающее соответствие предоставляемой образовательной услуги (товара) условиям рынка, конкретным требованиям потребителей не только по своим качественным, техническим, экономическим, эстетическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям его реализации (сроки поставки, каналы сбыта, сервис, реклама). [2]

Реформа сферы образования по западному образцу, с выпуском магистров и бакалавров, привела к сокращению сроков обучения по основным образовательным программам, что привело к снижению уровня профессиональной подготовки выпускников вузов. Учитывая это и сложную демографическую ситуацию в стране, решить проблему дефицита квалифицированных кадров только за счет выпускников высшей школы нереально.

Рыночные отношения, переход к новым формам собственности, процессы реструктуризации, перевооружение и модернизация основного оборудования требуют высококвалифицированных специалистов. В быстро меняющихся рыночных условиях высшее образование попросту не в силах успеть за потребностями бизнеса. Работодатели заинтересованы в квалифицированных кадрах, обладающих специальными знаниями и умениями и способными их реализовать в конкретной высокопрофессиональной деятельности, гарантирующими высокий уровень зарплаты и ясные перспективы профессионального роста для самих работников.[1, с. 236] Многие крупные отечественные компании, проводящие кадровую политику в соответствии с передовыми тенденциями современного менеджмента, рассматривают знания и квалификацию наемного работника как принадлежащий организации и приносящий прибыль «человеческий капитал», а затраты на обучение – как доходные капиталовложения. Поэтому компании создают системы корпоративного обучения, решающие задачу практической направленности обучения, формирующие у работников основы корпоративной этики, базовых и специальных компетенций.

Предпринимательская деятельность образовательной организации по содержанию – это инновационно-хозяйственная деятельность в рыночных условиях, направленная на повышение эффективности образовательного процесса и качества образовательных услуг в результате организации и управления ключевыми параметрами конкурентоспособности, а также процессами внутри учреждения и производственными ресурсами.

Таким образом, можно выделить условия, необходимые для реализации предпринимательской деятельности в профессиональной образовательной организации:

1. Экономическая самостоятельность профессиональной образовательной организации во владении (пользовании, распоряжении) имуществом, привлечении ресурсов (в т. ч. кадровых и интеллектуальных);
2. Правовые гарантии неприкосновенности добросовестного

бизнеса со стороны органов власти и управления;

3. Ответственность профессиональной образовательной организации как предпринимательской организации, являющейся полноправным субъектом экономики, перед потребителями образовательных услуг и обществом как единым целым;

4. Разнообразие не защищенных законом видов предпринимательской деятельности, осуществляемых профессиональной образовательной организацией;

5. Единовременная реализация частных и общественных экономических интересов в процессе оказания образовательных и иных услуг профессиональной образовательной организацией.

Первая особенность, характерная для сферы образования, это ее ориентация на новые (инновационные) формы и методы деятельности, позволяющие занимать более прочные позиции на рынке благ, т.к. образовательная организация, с одной стороны, формирует и несет новые знания, умения, компетенции, с другой – сама постоянно совершенствуется в своих организационных и учебно-методических подходах к оказанию образовательных услуг.

Вторая особенность присущая сфере профессионального образования, условная свобода предпринимательства, заключающаяся не только в возможности заниматься тем или иным видом деятельности и иметь равный доступ к ресурсам и рынкам. Это проявляется также в определенной узаконенности предпринимательской деятельности, так как процесс оказания образовательных услуг в системе профессионального образования государственно регламентирован, ее права как производителя образовательных услуг и обязательства по отношению к потребителю законодательно защищены.

Исходя из вышеизложенного, можно констатировать, что предпринимательская деятельность в профессиональной образовательной организации – это предусмотренная уставом образовательного учреждения и не запрещенная законодательством об образовании инновационно-хозяйственная деятельность, направленная на повышение эффективности образовательного процесса и качества образовательных услуг в результате управления ключевыми факторами конкурентоспособности, внешними и внутренними ресурсами образовательного учреждения. Спецификой предпринимательства в сфере образования является возможность, целесообразность и социальная необходимость функционирования прибыльных и неприбыльных образовательных структур, являющихся субъектами предпринимательства.

Использованные источники:

1. Бюджетная политика и качество жизни населения России / Под ред. д.э.н., профессора А.Н. Ващенко, д.э.н., профессора С.П. Сазонова – Волгоград: Изд-во ПринТерра-Дизайн, 2012. – 350 с.
2. Великанов В., Самсонова М. В. Повышение квалификации сотрудников

организации и эффективности предпринимательской деятельности с помощью современных педагогических технологий. URL: <http://grani.vspu.ru/files/publics/1463032726.pdf>.

3. Кайль Я.Я., Епина В.С. Совершенствование системы государственного управления и его влияние на состояние социально-экономического развития субъектов РФ (на примере субъектов РФ ЮФО) // Бизнес. Образование. Право. Вестник волгоградского института бизнеса, 2013, № 4 (25). - С. 216-224.

4. Кайль Я.Я., Епина В.С., Ламзин Р.М. GR-менеджмент: реалии и перспективы развития / Фундаментальные исследования. - 2016. - № 9-3. - С. 597-600.

5. Кайль Я.Я., Ламзин Р.М. Инновационные информационные технологии государственного регулирования малого предпринимательства // Электронный научно-образовательный журнал ВГСПУ «Грани познания». № 4(47). Октябрь 2016. - С. 40-44.

6. Кайль Я.Я., Ламзин Р.М. Система Информационного обеспечения как фактор повышения результативности публичного управления // Материалы международной научно-технической конференции «Перспективы применения инновационных технологий в сфере архитектуры и строительства» (посвященной 50-летию Самаркандского государственного архитектурно-строительного института) КНИГА II. - 2016. - С. 196-199.

7. Ламзин Р.М., Александрова В.В. Инновационные способы повышения эффективности деятельности персонала // Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика: сборник материалов VI Международной научно-практической конференции / Под общ. ред С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2016. – С. 16-21.

УДК 539.12.01

**Севрюк В.П., к.ф.-м.н.
доцент**

Россия, г. Усурийск

МЕСТО ОСНОВНОГО УРАВНЕНИЯ ОБЩЕЙ ТЕОРИИ ОТНОСИТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ФИЗИКО-ГЕОМЕТРИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ

Аннотация. *С привлечением геометрий расслоенных пространств внутренних степеней свободы [6],[7] («пространств с опорным элементом» в терминологии Лаптева Б. Л или «составных пространств» в терминологии Вагнера В. В.) устанавливается место основного уравнения общей теории относительности (ОТО) в общей системе физико-геометрических знаний.*

Ключевые слова: *тензор, кривизна, пространство, гравитация, метрика.*

THE RELATIVITY OSNOVONOGO'S PLACE OF THE EQUATION OF THE GENERAL THEORY IN SYSTEM FIZIKO- GEOMETRICHESKIKH OF KNOWLEDGE

Abstract. Dealing with the geometry of the stratified Spaces of internal degrees of freedom («spaces with a basic element» in Laptev B. terminology L or «compound spaces» in Wagner V. V. terminology) [6, 7] the place of the main equation of the general theory of a relativity (FROM) in the general system of physics-geometric Knowledge is established.

Keywords: tensors, curvature, space, gravitation, metrics

Введение. Основное уравнение ОТО – это уравнение гравитации Эйнштейна А. Посредством дифференциальной геометрии расслоенных пространств внутренних степеней свободы уравнение Эйнштейна А. строится строго математически. И оно входит в общую единую систему физико-геометрических знаний. Уравнения с формой данного уравнения, его физико-геометрической связью возможны практически во всех разделах физики (электричестве, магнетизме, термодинамике, естественно, механике)

Актуальность проблемы. Математик Р.Герман (Robert Hermann, Department of Applied Sciences, Harvard University, Cambridge, Massachusetts): «...я твердо верю в дальнейший прогресс этих исследований. Методы дифференциальной геометрии настолько интересны и глубоки, что они должны привести к лучшему пониманию разнообразных нелинейных явлений... [8, с.47]

... тема достаточно богата для того, чтобы обеспечить бурный рост, если создать достаточно плодотворную почву. Мы видим здесь классический пример новой математики и физики...»[8, с.68].

Геометрические основы [2]. Рассматривается расслоенное пространство $X_{n,N}$, образованное топологическим произведением пространства X_n (база) и пространства значений дифференциально-геометрического объекта Σ . Базовое пространство X_n гомеоморфно n -мерной области пространства Эвклида. Каждой точке $P \in X_n$ относятся n чисел (координаты) ξ^i , где $i = 1, 2, 3, \dots, n$ из некоторой области арифметического пространства. ξ^i являются в физике обобщенными криволинейными координатами (x, y, z, t , температура, энтропия, теплоемкости, термодинамический потенциал и др.).

X_n - пространство класса $\bar{m}$, так как постулируются преобразования, образующие псевдогруппу класса $\bar{m}$, то есть имеются дифференцируемые до порядка $\bar{m}$ ($\bar{m} > 0$) и взаимно-однозначные преобразования координат

$$\bar{\xi}^i = \bar{f}^i(\xi^j), \quad i, j = 1, 2, 3, \dots, n. \quad (1)$$

В физике эти преобразования являются естественными, то есть имеют силу преобразования координат, допускаемые законами физики. Примером таких естественных преобразований в физике являются преобразования *Лоренца* в СТО.

Пространство значений дифференциально-геометрического объекта Σ есть касательное пространство, которое является однородным пространством *Клейна*, фундаментальной группой которого служит общая дифференциальная группа *Ли* с параметрами, значения которых $\bar{f}_j^i, \bar{f}_{j_1 j_2}^i, \dots, \bar{f}_{j_1 j_2 \dots j_m}^i$ индуцируются преобразованиями (1), образуя систему значений частных производных функции (1) в точке $P \in X_n$.

Дифференциально-геометрическим объектом Σ класса m в точке $P \in X_n$ называют конкретное представление группы *Ли* в виде группы преобразования

$$\bar{\Sigma}^\alpha = \bar{F}^\alpha \left(\Sigma^\beta, \bar{f}_j^i, \bar{f}_{j_1 j_2}^i, \dots, \bar{f}_{j_1 j_2 \dots j_m}^i \right).$$

(2)

Пространство значений Σ гомеоморфно некоторой области пространства Эвклида N измерений.

Преобразования (2) определяют тип объекта (скаляр, спинор, вектор, тензор более высокого ранга).

Геометрические структуры расслоенного пространства в СТО. В СТО реализуются расслоенные пространства внутренних степеней свободы X_n, N [2], образованные топологическим произведением пространства X_n (база) и пространства значений дифференциально-геометрического объекта Σ .

Не теряя общности изложения, ограничимся двумерным базовым пространством с координатами ξ^i , где $i = 0, 1$, и слоевыми координатами $\eta^1 = \frac{\partial \xi^1}{\partial t}$, $\eta^2 = \frac{\partial \xi^2}{\partial t}$, где t - параметр, η^1 и η^2 - проекции вектора.

Слоевое пространство имеет также $N = 2$ измерений.

Если $\eta^i = \eta^i(\xi^i)$, тогда имеем дело с векторным полем.

Величинам придадим физический смысл. t - время, η^1 и η^2 - проекции вектора скорости. Размерность $[\eta^1] = [\eta^2] = \frac{m}{сек.}$.

Метрическую функцию $F(\xi^i, \eta^i)$ построим на основе СТО. Геометрическое требование: она должна в каждой точке $P \in X$ являться

однородной функцией степени один в слоевых координатах и однородной функцией степени нуль в базовых координатах (чтобы сохранялась физическая размерность). Вводим постоянную составляющую вектора η . Такой составляющей вектора служит величина η^0 , являющаяся скоростью света c . Составляющая η^1 является проекцией вектора скорости на ось x (возможно и на ось y , и на ось z), Метрическая функция $F(\xi^i, \eta^i)$ определяет длину вектора η . Возведем метрическую функцию в квадрат, получим функцию $F^2(\xi^i, \eta^i)$, которая является однородной функцией степени два в слоевых координатах.

Представим ее в виде:

$F^2 = \alpha \eta^{0^3} \Lambda^{-1/2}$, где α - постоянная, $\Lambda = \eta^{0^2} - \eta^{1^2}$. В ОТО данная функция имеет размерность Дж/мЗ). Не теряя общности изложения, ограничиваемся стационарным полем. Если α является массой (релятивистской массой), то получаем известную формулу СТО $E = mc^2$.

Заметим, что в СТО можно построить многообразие различных метрических функций.

Здесь же построена простейшая метрическая функция.

Дальнейшие действия будут проходить в соответствии с работой [4].

Имеется дуальное пространство с координатами ζ_i , которые определяются следующим образом

$$\zeta_i = \frac{1}{2} \frac{\partial F^2}{\partial \eta^i}. \quad (3)$$

Тогда получаем конкретные составляющие ковариантного вектора:

$$\zeta_0 = \frac{3}{2} \alpha \eta^{0^2} \Lambda^{-1/2} - \frac{1}{2} \alpha \eta^{0^4} \Lambda^{-3/2}, \quad \zeta_1 = \frac{1}{2} \alpha \eta^{0^3} \eta^1 \Lambda^{-3/2}.$$

Они приводят к соотношению

$$\zeta_i \eta^i = F^2. \quad (4)$$

При подстановке составляющих вектора получаем тождество. Вывод: составляющие ковариантного вектора найдены правильно.

Составляющие метрического тензора находим по формуле:

$$G_{ij} = \frac{1}{2} \frac{\partial^2 F^2}{\partial \eta^i \partial \eta^j}. \quad (5)$$

Это есть однородные функции степени нуль в слоевых координатах. Размерность кг.

$$\begin{aligned} G_{00} &= \frac{3}{2} \alpha \eta^0 \Lambda^{-1/2} - \frac{7}{2} \alpha \eta^{0^3} \Lambda^{-3/2} + \frac{3}{2} \alpha \eta^{0^5} \Lambda^{-5/2}, \\ G_{01} &= G_{10} = \frac{3}{2} \alpha \eta^{0^2} \eta^1 \Lambda^{-3/2} - \frac{3}{2} \alpha \eta^{0^4} \eta^1 \Lambda^{-5/2}, \\ G_{11} &= \frac{1}{2} \alpha \eta^{0^3} \Lambda^{-3/2} + \frac{3}{2} \alpha \eta^{0^2} \eta^{1^2} \Lambda^{-5/2}. \end{aligned} \quad (6)$$

Имеем

$$F^2 = G_{ij} \eta^i \eta^j. \quad (7)$$

Подставим в нее составляющие метрического тензора, получаем тождество. Вывод: составляющие метрического тензора найдены правильно.

Коэффициенты связностей находятся по формуле

$$G_{ijk} = \frac{1}{4} \frac{\partial^2 F^2}{\partial \eta^i \partial \eta^j \partial \eta^k}. \quad (8)$$

Получаем

$$\begin{aligned} C_{000} &= \frac{3}{2} \alpha \Lambda^{-1/2} - \frac{27}{4} \alpha \eta^{0^2} \Lambda^{-3/2} + \frac{36}{4} \alpha \eta^{0^4} \Lambda^{-5/2} - \frac{15}{4} \alpha \eta^{0^6} \Lambda^{-7/2}, \\ C_{001} = C_{010} = C_{100} &= \frac{3}{2} \alpha \eta^0 \eta^1 \Lambda^{-3/2} - \frac{21}{4} \alpha \eta^{0^3} \eta^1 \Lambda^{-5/2} + \frac{15}{4} \alpha \eta^{0^5} \eta^1 \Lambda^{-7/2}, \\ C_{111} &= \frac{9}{4} \alpha \eta^{0^3} \eta^1 \Lambda^{-5/2} + \frac{15}{2} \alpha \eta^{0^3} \eta^{1^3} \Lambda^{-7/2}, \\ C_{101} = C_{110} = C_{011} &= \frac{3}{4} \alpha \eta^{0^2} \Lambda^{-3/2} - \frac{3}{4} \alpha \eta^{0^4} \Lambda^{-5/2} + \frac{9}{4} \alpha \eta^{0^2} \eta^{1^2} \Lambda^{-5/2} + \frac{15}{4} \alpha \eta^{0^4} \eta^{1^2} \Lambda^{-7/2}. \end{aligned} \quad (9)$$

Данные коэффициенты связностей удовлетворяют условиям Эйлера:

$$C_{ijk} \eta^i = C_{ijk} \eta^j = C_{ijk} \eta^k = 0. \quad (10)$$

Подставив в него коэффициенты связностей и составляющие векторов, получаем тождества. Вывод: коэффициенты связностей найдены правильно.

Первый тензор кривизны имеет вид [4]:

$$S_j^i{}_{kh} = A_{kr}^i A_{jh}^r - A_{rh}^i A_{jk}^r. \quad (11)$$

где $A_{kr}^i = F C_{kr}^i$.

Свернем индексы следующим образом:

$$S_{ik} = F^2 [C_{pki} C_{rnm} - C_{rkn} C_{pim}] G^{pn} G^{mr}. \quad (12)$$

Получили тензор типа тензора Риччи в римановой геометрии [3], который используется в ОТО. В уравнении гравитации в ОТО он приравнен к плотности энергии-импульса. В случае релятивистской массы получаем

$$\text{размерность } [S_{ik}] = [S_{ik}^\phi] = \frac{\text{Дж.сек}^2}{\text{м}^5}. \text{ В геометрии размерность } [S_{ik}^\varepsilon] = \frac{1}{\text{м}^2}.$$

Чтобы перейти к геометрическому тензору S_{ik}^ε следует ввести две постоянные γ и c с размерностями $[\gamma] = \frac{H \cdot \text{м}^2}{\text{кг}^2}$, $[c] = \frac{\text{м}}{\text{сек}}$ и помножить

S_{ik}^ϕ на $\frac{\gamma}{c^2}$. Окончательно получаем

$$S_{ik}^\varepsilon = \frac{\gamma}{c^2} S_{ik}^\phi. \quad (13)$$

Заметим, что S_{ik}^ϕ содержит $\frac{1}{c^2}$.

Это уравнение сохраняет физико-геометрические связи основного уравнения ОТО. Если к левой части добавить член $\frac{1}{2}G_{ij}S$, а правую часть умножить на 8π , где S^z – скалярная кривизна пространства, то полученное уравнение $S_{ik}^z + \frac{1}{2}G_{ij}S = 8\pi \frac{\gamma}{c^2} S_{ik}^\phi$ совпадает с основным уравнением ОТО – уравнением Эйнштейна А., как по физико-геометрическому содержанию, так и по форме.

Уравнение гравитации в ОТО, например, Ландау Л.Д. и Лифшиц Е. М. [1] получают посредством принципа наименьшего действия, приравнявая геометрические и физические величины (тензор Риччи, скалярную кривизну риманова пространства и плотность тензора энергии-импульса). Этим самым постулируется, что энергия-импульс искривляют пространство-время. В ОТО введены физические величины γ и c . При приравнивании геометрических и физических величин использовались две размерные

величины: γ и c с размерностями $[\gamma] = \frac{H \cdot M^2}{K^2}$ и $[c] = \frac{M}{сек}$. И в самом начале изложения они объявляются соответственно гравитационной постоянной и скоростью света. Это не совсем корректно. Физическое содержание γ раскрывается при соблюдении принципа соответствия: ОТО в пределе должна сводиться к теории Ньютона. Здесь и раскрывается физическое содержание γ . Она является гравитационной постоянной. Ее численное значение получают экспериментально. Физическое содержание постоянной c раскрывается при получении в ОТО волнового уравнения, где постоянная c является скоростью гравитационной волны. Численное значение этой постоянной найдено экспериментально: оно совпадает со скоростью света.

Величины γ и c имеют числовые значения. В уравнении ОТО они образуют комбинацию $\frac{\gamma}{c^4} = \frac{1}{12.2 \cdot 10^{43} H}$ и $\frac{c^4}{\gamma} = 12.2 \cdot 10^{43} H$.

Уравнение (13) также содержит эту комбинацию.

Получается, что в правой части уравнений содержится две физические величины: плотность энергии-импульса в числителе и в знаменателе – силу, числовое значение которой $12.2 \cdot 10^{43} H$. Таким образом, на кривизну пространства-времени влияет не только плотность энергии-импульса, но и сила.

Для соблюдения преемственности разумнее представлять уравнение (13), как и основное уравнение ОТО, в форме $12.2 \cdot 10^{43} S_{ik}^z = c^2 S_{ik}^\phi$

Размерность уравнения $\frac{H}{M^2} = \frac{Дж}{M^3}$.

Рассматриваемые уравнения фактически отображают единую физико-геометрическую связь формул напряженности, потенциала гравитационного

поля и закон Ньютона. Например, в теории тяготения закон Ньютона представляется формулой $\gamma \frac{M m}{r^2} = F$, где M и m - массы, F - сила. Размерности совпадают, а именно, $\frac{H}{M^2} = \frac{Дж}{M^3}$. Здесь простая зависимость - гиперболическая (размерность - $\frac{1}{M^2}$). В рассматриваемых уравнениях геометрическая зависимость сложная: в ОТО она задана тензором Риччи (размерность - $\frac{1}{M^2}$), а в построенных уравнениях она задана тензором, построенным на основе первого тензора кривизны Картана. $f S_{ik}^e$, где f - сила, является давлением (размерность $Па$).

Конкретный пример. Определим S_{ik}^ϕ . Для этого подставим в выражение S_{ik}^ϕ контравариантные тензоры тензорам (6) и конкретные значения (9) при $k = 0$ и $i = 0$. Получаем $S_{00}^\phi = S_{00} = -\frac{9}{4c^2} F^2 \Omega$, $\Omega = \beta^2 \frac{[12\beta^6 + \beta^4 - 11\beta^2 + 6]^2}{[1 - \beta^2]^5 [2 + 3\beta^2]^2}$, $\beta = \frac{V}{c}$,

где V - скорость. Построим S_{00}^e так, как это сделано в работе [1], а именно, умножим S_{00}^ϕ на $\frac{\gamma}{c^2}$. Получаем

$$S_{00}^e = -\frac{9}{4} \frac{\gamma}{c^4} F^2 \Omega \quad (14)$$

Геометрические структуры расслоенного пространства в электромагнетизме. В электромагнетизме также реализуются расслоенные пространства внутренних степеней свободы $X_{n,N}$ [2]. В этой связи и в электромагнетизме возможно построение с привлечением геометрии расслоенных пространств внутренних степеней свободы уравнения, которое сохраняет основные связи и форму основного уравнения ОТО.

Ограничимся трехмерным слоевым и базовым пространством с координатами ξ^i , где $i = 0, 1, 2$, и слоевым координатами $\eta^0 = \frac{\partial \xi^0}{\partial t}$, $\eta^1 = \frac{\partial \xi^1}{\partial t}$,

$\eta^2 = \frac{\partial \xi^2}{\partial t}$, где t - параметр, η^0 , η^1 и η^2 - проекции вектора.

Величинам придадим физический смысл. t - время, η^0 , η^1 и η^2 - проекции вектора напряженности электрического поля. Размерность $[[\eta^0]] = [\eta^1] = [\eta^2] = \frac{H}{Kл}$. Вектор η является касательным вектором к линии электрической индукции.

Квадрат метрической функции F^2 представим в виде:

$$F^2 = \varepsilon_0 \varepsilon \left(\frac{\eta^{0^2}}{\eta^1 \eta^2} \right) \eta^{0^2} = \varepsilon_0 \left(\frac{\eta^{0^4}}{\eta^1 \eta^2} \right), \quad (15)$$

где ε_0 - фундаментальная электрическая постоянная с размерностью $[\varepsilon_0] = \frac{\Phi}{м}$, $\varepsilon \left(\frac{\eta^{0^2}}{\eta^1 \eta^2} \right)$ - диэлектрическая «постоянная» (безразмерная). Она является функцией составляющих напряженности электрического поля, т.е. состояние среды зависит от электрического поля. Здесь возможны разные

варианты: $F^2 = \varepsilon_0 \varepsilon \left(\frac{E_z^2}{E_x E_y} \right) E_z^2 = \varepsilon_0 \left(\frac{E_z^4}{E_x E_y} \right)$, $F^2 = \varepsilon_0 \varepsilon \left(\frac{E_x^2}{E_z E_y} \right) E_x^2 = \varepsilon_0 \left(\frac{E_x^4}{E_z E_y} \right)$ и др.

Данный квадрат метрической функции отвечает геометрическому требованию: он является однородной функцией степени два в слоевых

координатах, размерность $[F^2] = \frac{Дж}{м^3}$, как и в ОТО.

Заметим, что в электромагнетизме также можно построить многообразие различных метрических функций.

Здесь же построена простейшая метрическая функция.

Дальнейшие действия будут проходить в соответствии с работой [4].

Также имеется и дуальное пространство с координатами ζ_i , которые определяются по формуле (3).

Тогда получаем конкретные составляющие ко вектора:

$$\zeta_0 = \frac{2\varepsilon_0 \eta^{0^3}}{\eta^1 \eta^2}, \quad \zeta_1 = -\frac{\varepsilon_0 \eta^{0^4}}{2\eta^{1^2} \eta^2}, \quad \zeta_2 = -\frac{\varepsilon_0 \eta^{0^4}}{2\eta^{2^2} \eta^1}. \quad (16)$$

Они удовлетворяют условию (4).

Составляющие метрического тензора находим по формуле (5). Получаем

$$\begin{aligned} G_{00} &= \frac{6\varepsilon_0 \eta^{0^2}}{\eta^1 \eta^2}, & G_{10} &= -\frac{2\varepsilon_0 \eta^{0^3}}{\eta^{1^2} \eta^2}, & G_{02} &= -\frac{2\varepsilon_0 \eta^{0^3}}{\eta^1 \eta^{2^2}}, \\ G_{12} &= \frac{\varepsilon_0 \eta^{0^4}}{2\eta^{1^2} \eta^{2^2}}, & G_{22} &= \frac{\varepsilon_0 \eta^{0^4}}{2\eta^1 \eta^{2^3}}, & G_{11} &= \frac{\varepsilon_0 \eta^{0^4}}{\eta^{1^3} \eta^2}. \end{aligned} \quad (17)$$

Это есть однородные функции степени нуль в слоевых координатах. Они удовлетворяют уравнению (7).

Коэффициенты связностей находятся по формуле (8). Получаем

$$\begin{aligned} C_{000} &= \frac{6\varepsilon_0 \eta^{0^3}}{\eta^1 \eta^2}, & C_{111} &= -\frac{3\varepsilon_0 \eta^{0^4}}{2\eta^{1^4} \eta^2}, & C_{222} &= -\frac{3\varepsilon_0 \eta^{0^4}}{2\eta^1 \eta^{2^4}}, & C_{112} &= C_{121} = C_{211} = -\frac{\varepsilon_0 \eta^{0^4}}{2\eta^{1^3} \eta^{2^2}}, \\ C_{122} &= C_{221} = C_{212} = -\frac{\varepsilon_0 \eta^{0^4}}{2\eta^{1^2} \eta^{2^3}}, & C_{022} &= C_{220} = C_{202} = \frac{2\varepsilon_0 \eta^{0^3}}{\eta^1 \eta^{2^3}}, & C_{002} &= C_{200} = C_{020} = -\frac{3\varepsilon_0 \eta^{0^2}}{\eta^1 \eta^{2^2}}. \end{aligned}$$

$$C_{001} = C_{100} = C_{010} = -\frac{3\varepsilon_0 \eta^{0^2}}{\eta^1 \eta^2} \quad C_{011} = C_{101} = C_{110} = \frac{2\varepsilon_0 \eta^{0^3}}{\eta^1 \eta^2} \quad (18)$$

Данные коэффициентов связности удовлетворяют условиям Эйлера (10).

Здесь также используем первый тензор кривизны (11) и тензор, полученный двойным свертыванием его индексов (типа тензора Риччи в

римановой геометрии) (12). Имеем размерность $[S_{ik}] = [S_{ik}^\Phi] = \frac{\text{Дж. Кл}^2}{\text{м}^3 \text{H}^2}$.

В геометрии размерность $S_{ik}^c = \frac{1}{\text{м}^2}$

Чтобы перейти к геометрическому тензору S_{ik}^c следует ввести две постоянные $[\gamma] = \frac{\text{Н.м}^2}{\text{Кл}^2}$, $[c] = \frac{\text{м}}{\text{сек}}$, как в ОТО, и третью постоянную e -

элементарный заряд ($[e] = \text{Кл}$) и умножить S_{ik}^Φ на $\frac{c^4}{\gamma e^2}$. Окончательно получаем $S_{ik}^c = \frac{c^4}{\gamma e^2} S_{ik}^\Phi$.

Это уравнение также сохраняет физико-геометрические связи основного уравнения ОТО и совпадает с основным уравнением ОТО как по физико-геометрическому содержанию, так и по форме.

Конкретный пример. Определим $S_{12}^c (= S_{21}^c)$. Для этого в выражение (12) S_{ik}^Φ подставим контравариантные составляющие составляющих тензора (17) и конкретные значения (18) при $i = 1$ и $k = 2$. Получаем

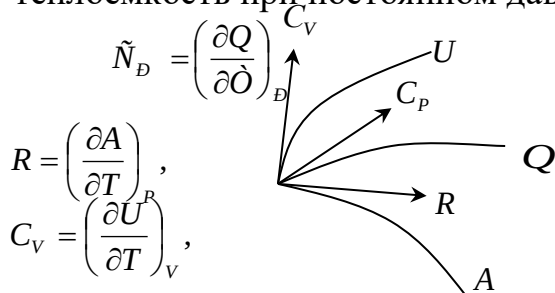
$$S_{12}^c = \frac{c^4}{\gamma e^2} F^2 \frac{1}{\eta^1 \eta^2} \quad (19)$$

Это уравнение сохраняет структуру физико-геометрическую связь формул для потенциала, напряженности и закона Кулона для электростатического поля.

Геометрические структуры в термодинамике. Метрических функций в термодинамике также многообразие. Пример. Введем трехмерное базовое пространство с координатами ξ^i , где $i = 0, 1, 2$, и трехмерное слоевое пространство: $\xi^0 = \eta^0 \tau$ - работа одного моль вещества, ξ^1 - тепло, подводимое (отводимое) к одному моль вещества, ξ^2 - внутренняя энергия одного моль вещества, τ - абсолютная температура. Слойевые

координаты следующие: универсальная газовая постоянная $\eta^0 (= \frac{\partial \xi^0}{\partial \tau})$,

молярная теплоемкость при постоянном объеме $\eta^1 (= \frac{\partial \xi^1}{\partial \tau})$, молярная теплоемкость при постоянном давлении $\eta^2 (= \frac{\partial \xi^2}{\partial \tau})$. См. рисунок.



Здесь действия осуществляются в рамках теории обобщенных координат, основы которой были заложены *Лагранжем, Гамильтоном, Эйлером* и др. Действия, таким образом, распространяются на дифференциальную геометрию расслоенных пространств внутренних степеней свободы $X_{n,N}$.

Метрическую функцию выберем в виде:

$$F(\xi^i, \eta^i) = \frac{\eta^0 \tau}{\xi^2 - \xi^1} \frac{1}{\text{Ch}\left(\frac{\eta^2 - \eta^1}{\eta^0} - 1\right)}.$$

Она является однородной функцией степени один в слоевых координатах. Определим ее физический смысл. Запишем уравнение индикатрисы в виде:

$$F(\xi^i, \eta^i) = \frac{1}{\xi^2 - \xi^1} \frac{1}{\text{Ch}\left(\frac{\eta^2 - \eta^1}{\eta^0} - 1\right)} \eta^0 \tau = I,$$

где ξ^i - фиксированы и η^i - переменные. Откуда следует

$$\frac{1}{\text{Ch}\left(\frac{\eta^2 - \eta^1}{\eta^0} - 1\right)} \eta^0 \tau = \xi^2 - \xi^1.$$

Данное равенство является первым началом термодинамики для

$$f = \frac{1}{\text{Ch}\left(\frac{\eta^2 - \eta^1}{\eta^0} - 1\right)}$$

реального газа. Функция характеризует эффект отхождения реального газа от идеального. Если данная функция равняется единице, то есть газ идеальный, тогда получаем первое начало термодинамики для идеального газа $\eta^0 \tau = \xi^2 - \xi^1$.

Функция $f = 1$ приводит к уравнению Майера $\eta^2 - \eta^1 = \eta^0$ ($\text{Ch} 0 = 1$)

$$f = \frac{1}{\operatorname{Ch}\left(\frac{\eta^2 - \eta^1}{\eta^0} - 1\right)},$$

Выбранная в качестве модельной функции функция заслуживает внимания по той причине, что она удовлетворяет модифицированному нелинейному уравнению *Кортевега-де Вриза*. Ее же квадрат f^2 является решением нелинейного уравнения *Кортевега-де Вриза* (*солитонное решение*). Эта функция и составляет основу в данном примере геометрического описания термодинамической системы с привлечением расслоенных пространств внутренних степеней свободы.

Итак, для точек индикатрисы (как и фигуратрисы) выполняется первое начало термодинамики, а именно, подводимое тепло идет на изменение внутренней энергии газа и на совершение работы идеального и реального газа. Для точек, лежащих вне индикатрисы, подводимое тепло переходит во внутреннюю энергию, идет на совершение работы газом и превращается в **другие** виды энергии.

В качестве следующего примера мы за основу построения метрической функции в термодинамике примем метрическую функцию (15), добавив

координаты базового пространства в комбинации $\Theta = \frac{\tau}{k N_A (\xi^2 - \xi^1)}$, где k – постоянная *Больцмана*, N_A – число *Авогадро*, и в качестве базовых координат примем базовые и слоевые координаты термодинамики, которые изложены выше.

Квадрат метрической функции расслоенного пространства, таким образом, будет иметь вид:

$$F^2(\xi^i, \eta^i) = \Theta \left(\frac{\eta^{0^4}}{\eta^1 \eta^2} \right). \quad (20)$$

Данная функция однородна степени два в слоевых координатах. Естественно, сама функция является однородной степени один в слоевых координатах. Геометрическое требование, таким образом, исполняется.

Представим функцию (20) в форме:

$$F^2(\xi^i, \eta^i) = \Theta \left(\frac{\eta^{0^4}}{\eta^1 \eta^2} \right) = \frac{\xi^0}{(\xi^2 - \xi^1)} f, \quad \text{где } f = \frac{\eta^{0^3}}{k N_A \eta^1 \eta^2} \quad (21)$$

Выбранная таким образом метрическая функция сохраняет основы термодинамики.

И в этом случае физический смысл получают геометрические понятия «индикатриса» и «фигуратриса».

Уравнение индикатрисы имеет вид:

$$F(\xi^i, \eta^i) = \sqrt{\frac{\xi^0}{\xi^2 - \xi^1}} f = I,$$

где ξ^i – фиксированы и η^i – переменные. Откуда следует

$$f\eta^0\tau = \xi^2 - \xi^1.$$

Получаем первое начало термодинамики для «реального» газа. Функция f характеризует эффект отхождения «реального» газа от идеального газа. Для точек индикатрисы (как и фигуратрисы) выполняется первое начало термодинамики, а именно, например, подводимое тепло идет на изменение внутренней энергии газа и на совершение работы «реального» газа. Для точек, лежащих вне индикатрисы, подводимое тепло переходит во внутреннюю энергию, идет на совершение работы газом и превращается в **другие** виды энергии (диссипативный процесс). Поскольку за основу построения в термодинамике метрической функции принята функция (20), сходной по форме с функцией (15), то все значения ковектора (16), составляющих метрического тензора (17) и коэффициентов связностей (18) имеют силу и в термодинамике с поправкой на Θ и с введением термодинамических величин:

ковектор с составляющими

$$\zeta_0 = \frac{2\Theta\eta^{03}}{\eta^1\eta^2}, \quad \zeta_1 = -\frac{\Theta\eta^{04}}{2\eta^{12}\eta^2}, \quad \zeta_2 = -\frac{\Theta\eta^{04}}{2\eta^{22}\eta^1}. \quad (22)$$

Они удовлетворяют уравнению (4);

метрический тензор с составляющими

$$G_{00} = \frac{6\Theta\eta^{02}}{\eta^1\eta^2}, \quad G_{10} = -\frac{2\Theta\eta^{03}}{\eta^{12}\eta^2}, \quad G_{02} = -\frac{2\Theta\eta^{03}}{\eta^1\eta^{22}}, \quad (23)$$

$$G_{12} = \frac{\Theta\eta^{04}}{2\eta^{12}\eta^{22}}, \quad G_{22} = \frac{\Theta\eta^{04}}{2\eta^{12}\eta^{23}}, \quad G_{11} = \frac{\Theta\eta^{04}}{\eta^{13}\eta^2}.$$

Они удовлетворяют уравнению (7);

коэффициенты связностей

$$C_{000} = \frac{6\Theta\eta^0}{\eta^1\eta^2}, \quad C_{111} = -\frac{3\Theta\eta^{04}}{2\eta^{14}\eta^2}, \quad C_{222} = -\frac{3\Theta\eta^{04}}{2\eta^{12}\eta^{24}}, \quad C_{112} = C_{121} = C_{211} = -\frac{\Theta\eta^{04}}{2\eta^{13}\eta^{22}},$$

$$C_{122} = C_{221} = C_{212} = -\frac{\Theta\eta^{04}}{2\eta^{12}\eta^{23}}, \quad C_{022} = C_{220} = C_{202} = \frac{2\Theta\eta^{03}}{\eta^1\eta^{23}}, \quad (24)$$

$$C_{002} = C_{200} = C_{020} = -\frac{3\Theta\eta^{02}}{\eta^1\eta^{22}}, \quad C_{001} = C_{100} = C_{010} = -\frac{3\Theta\eta^{02}}{\eta^{12}\eta^2}, \quad C_{011} = C_{101} = C_{110} = \frac{2\Theta\eta^{03}}{\eta^{13}\eta^2}.$$

Они удовлетворяют уравнениям Эйлера (10).

Конкретный пример. Определим $S_{12}^z (= S_{21}^z)$. Для этого подставим в выражение (12) S_{ik}^ϕ контравариантные составляющие тензора (23) и конкретные значения (24) при $i = 1$ и $k = 2$. Получаем

$$S_{12}^z = \frac{\xi^0}{k N_A (\xi^2 - \xi^1)} \frac{R^3}{C_V^2 C_P^2}. \quad (25)$$

Физическая размерность отсутствует. Если ограничиться только

постоянной Больцмана, а именно, $S_{12}^2 = \frac{\xi^0}{k(\xi^2 - \xi^1)} \frac{R^3}{C_v^2 C_p^2}$, то получим размерность *моль*.

Введение коэффициентов нелинейных связностей расслоенного пространства внутренних степеней свободы в термодинамику. Изложение следует работам [4] и [5].

Введем пространство Финслера F_n с базовыми координатами ξ^i ($i = 1, 2, 3$).

В F_n введем векторное поле $\eta^i(\xi^i)$ (контравариантный вектор). Вводим метрическую функцию $F(\xi^i, \eta^i)$ в каждой точке $\xi^i \in F_n$, которая является однородной функцией степени один в слоевых координатах и однородной функцией степени нуль в базовых координатах. Функция $F(\xi^i, \eta^i)$ определяет длину вектора η . Для удобства переходят к функции $F^2(\xi^i, \eta^i)$, которая является однородной функцией степени два в слоевых координатах.

Выберем ее в виде функции (20) и представим в форме:

$$F^2(\xi^i, \eta^i) = \Theta \left(\frac{\eta^{0^4}}{\eta^1 \eta^2} \right) = \frac{\xi^0}{(\xi^2 - \xi^1)} f, \quad \text{где} \quad f = \frac{\eta^{0^4}}{\eta^1 \eta^2}, \quad \Theta = \frac{\xi^0}{(\xi^2 - \xi^1)}. \quad (26)$$

Физическое содержание введенных величин такое же, как и в предыдущем примере.

Составляющие метрического тензора определяем по формуле (8).

Получаем

$$(G_{ij}) = \Theta \left(\frac{\eta^{0^2}}{\eta^1 \eta^2} \right) \begin{pmatrix} 6 & \left(\frac{2\eta^0}{\eta^1} \right) & \left(\frac{2\eta^0}{\eta^2} \right) \\ \left(\frac{2\eta^0}{\eta^1} \right) & \left(\frac{\eta^{0^2}}{\eta^{1^2}} \right) & \left(\frac{\eta^{0^2}}{2\eta^1 \eta^2} \right) \\ \left(\frac{2\eta^0}{\eta^2} \right) & \left(\frac{\eta^{0^2}}{2\eta^1 \eta^2} \right) & \left(\frac{\eta^{0^2}}{\eta^{2^2}} \right) \end{pmatrix}, \quad (G^{ij}) = \begin{pmatrix} \frac{3}{2} & \left(\frac{2\eta^1}{\eta^0} \right) & \left(\frac{2\eta^2}{\eta^0} \right) \\ \left(\frac{2\eta^1}{\eta^0} \right) & \left(\frac{4\eta^{1^2}}{\eta^{0^2}} \right) & \left(\frac{2\eta^1 \eta^2}{\eta^{0^2}} \right) \\ \left(\frac{2\eta^2}{\eta^0} \right) & \left(\frac{2\eta^1 \eta^2}{\eta^{0^2}} \right) & \left(\frac{4\eta^{2^2}}{\eta^{0^2}} \right) \end{pmatrix} \quad (27a, b)$$

Имеем

$$F^2(\xi, \eta) = G_{ij}(\xi, \eta) \eta^i \eta^j \quad \text{и} \quad ds^2 = F^2(\xi, d\xi) = G_{ij}(\xi, d\xi) d\xi^i d\xi^j.$$

Абсолютные переносы составляющих контравариантных векторов осуществляются по формуле

$$\delta^1 \eta^i = d\eta^i + \Gamma_k^i(\xi, \eta) d\xi^k, \quad (28)$$

где $\Gamma_k^i(\xi, \eta)$ - нелинейные связности, зависящие от поля. Эти функции являются однородными степени один в слоевых координатах.

Параллельный перенос будет, если $\delta^1 \eta^i = 0$. Аналогичные действия проводятся с ковариантным вектором, составляющие которого ζ_i . Имеем

$$\zeta_i = F(\xi, \eta) \frac{\partial F(\xi, \eta)}{\partial \eta^i}.$$

$$\text{Имеем } \zeta_i = G_{ij}(\xi, \eta) \eta^j, \quad \frac{\partial \zeta_i}{\partial \eta^j} = G_{ij}(\xi, \eta).$$

Абсолютный перенос составляющих ковариантного вектора ζ_i находится по формуле.

$$\delta^2 \zeta_i = d\zeta_i - \Gamma_{ik}^2(\xi, \zeta) d\xi^k, \quad (29)$$

где $\Gamma_{ik}^2(\xi, \zeta)$ - нелинейные связности, зависящие от поля. Эти функции также являются однородными степени один в слоевых координатах.

Параллельные переносы приводят к соотношениям:

$$dF = \frac{\partial F}{\partial \xi^k} d\xi^k + \frac{\partial F}{\partial \eta^i} d\eta^i = d\xi^k \left(\frac{\partial F}{\partial \xi^k} - \frac{\zeta_i}{F} \Gamma_k^{1i} \right) = 0.$$

Вводятся и отношения:

$$\Gamma_{jk}^{1i}(\xi, \eta) = \frac{\partial \Gamma_k^{1i}(\xi, \eta)}{\partial \eta^k}, \quad \Gamma_{jk}^{2i}(\xi, \zeta) = \frac{\partial \Gamma_{jk}^{2i}(\xi, \zeta)}{\partial \zeta_i}, \quad (30)$$

$$\Gamma_{jk}^{1i}(\xi, \eta) \eta^k = \Gamma_j^{1i}(\xi, \eta); \quad \Gamma_{jk}^{2i}(\xi, \zeta) \zeta_i = \Gamma_{jk}^2(\xi, \zeta). \quad (31a, b)$$

Уравнение геодезических имеет вид:

$$\frac{d\xi^i}{ds} + 2G^i(\xi, \eta) = 0, \quad (32)$$

$$G^i = G^{ij} G_j = \frac{1}{4} G^{ij} \left\{ \frac{\partial^2 F^2}{\partial \eta^j \partial \xi^k} \eta^k - \frac{\partial F^2}{\partial \xi^j} \right\}.$$

$$\text{где} \quad (33)$$

Коэффициенты нелинейных связностей пространства внутренних степеней свободы индуцируют следующие тензоры кривизны:

$$R_{hk}^1 = \frac{\partial \Gamma_h^1}{\partial \xi^k} - \frac{\partial \Gamma_k^1}{\partial \xi^h} + \Gamma_{jk}^1 \Gamma_h^j - \Gamma_{jh}^1 \Gamma_k^j,$$

$$R_{ihk}^2 = \frac{\partial \Gamma_{ih}^2}{\partial \xi^k} - \frac{\partial \Gamma_{ik}^2}{\partial \xi^h} + \Gamma_{ik}^j \Gamma_{jh}^2 - \Gamma_{ih}^j \Gamma_{jk}^2.$$

Определим G^i . Для этого подставим в данную формулу квадрат метрической функции и составляющие контравариантного метрического тензора (27в). Получаем:

$$\begin{aligned}
G^0 &= - \frac{\eta^0 (\xi^2 \eta^0 - \xi^1 \eta^0 + \xi^0 \eta^1 - \xi^0 \eta^2)}{2 \xi^0 (\xi^1 - \xi^2)}, \\
G^1 &= \frac{\eta^1 (\xi^2 \eta^0 - \xi^1 \eta^0 + \xi^0 \eta^1 - \xi^0 \eta^2)}{2 \xi^0 (\xi^1 - \xi^2)}, \\
G^2 &= - \frac{\eta^2 (\xi^2 \eta^0 - \xi^1 \eta^0 + \xi^0 \eta^1 - \xi^0 \eta^2)}{2 \xi^0 (\xi^1 - \xi^2)}.
\end{aligned} \tag{34}$$

Получим нелинейные связности. Для начала используем формулу

$$\Gamma_{hk}^i = \frac{\partial^2 G^i(\xi, \eta)}{\partial \eta^h \partial \eta^k}.$$

Подставим в нее выражения (34). Получаем

$$\begin{aligned}
\Gamma_{00}^0 &= \frac{1}{\xi^0}, & \Gamma_{01}^0 &= \Gamma_{10}^0 = - \frac{1}{2(\xi^1 - \xi^2)}, & \Gamma_{02}^0 &= \Gamma_{20}^0 = \frac{1}{2(\xi^1 - \xi^2)}, \\
\Gamma_{12}^0 &= \Gamma_{21}^0 = \Gamma_{11}^0 = \Gamma_{22}^0 = 0, \\
\Gamma_{00}^1 &= \Gamma_{02}^1 = \Gamma_{20}^1 = \Gamma_{22}^1 = 0, & \Gamma_{01}^1 &= \Gamma_{10}^1 = \frac{1}{2\xi^0}, & \Gamma_{12}^1 &= \Gamma_{21}^1 = \frac{1}{2(\xi^1 - \xi^2)}, & \Gamma_{11}^1 &= - \frac{1}{(\xi^1 - \xi^2)}, \\
\Gamma_{00}^2 &= \Gamma_{01}^2 = \Gamma_{10}^2 = \Gamma_{11}^2 = 0, & \Gamma_{21}^2 &= \Gamma_{12}^2 = - \frac{1}{2(\xi^1 - \xi^2)}, & \Gamma_{02}^2 &= \Gamma_{20}^2 = \frac{1}{2\xi^0}, & \Gamma_{22}^2 &= \frac{1}{(\xi^1 - \xi^2)}.
\end{aligned} \tag{35}$$

Нелинейные связности находим по формулам (31а,в). Определим

$$\begin{aligned}
\Gamma_{jk}^{1i}(\xi, \eta) \text{ по формуле (31а)} \quad \Gamma_j^{1i}(\xi, \eta) &= \Gamma_{jk}^{1i}(\xi, \eta) \eta^k. \text{ Имеем} \\
\Gamma_0^1 &= \frac{\eta^0}{\xi^0} - \frac{(\eta^1 - \eta^2)}{2(\xi^1 - \xi^2)}, & \Gamma_1^1 &= - \frac{\eta^0}{2(\xi^1 - \xi^2)}, & \Gamma_2^1 &= \frac{\eta^0}{2(\xi^1 - \xi^2)}, & \Gamma_0^1 &= \frac{\eta^1}{2\xi^0} \\
\Gamma_1^1 &= \frac{\eta^0}{2\xi^0} - \frac{\eta^1}{(\xi^1 - \xi^2)} + \frac{\eta^2}{2(\xi^1 - \xi^2)}, & \Gamma_2^1 &= \frac{\eta^1}{2(\xi^1 - \xi^2)}, & \Gamma_0^2 &= \frac{\eta^2}{2\xi^0}, \\
\Gamma_1^2 &= - \frac{\eta^2}{2(\xi^1 - \xi^2)}, & \Gamma_2^2 &= \frac{\eta^0}{2\xi^0} - \frac{\eta^1}{2(\xi^1 - \xi^2)} + \frac{\eta^2}{(\xi^1 - \xi^2)}.
\end{aligned} \tag{36}$$

Эти функции действительно являются однородными функциями степени один в слоевых координатах.

$$\text{Связь величин } G^i \text{ и } \Gamma_{jk}^{1i}(\xi, \eta) \text{ представляется формулой} \\
G^i(\xi, \eta) = \frac{1}{2} \Gamma_j^{1i}(\xi, \eta) \eta^j.$$

Эта формула играет здесь роль поверочной формулы. Подставив в эту формулу величины (34) и (36), получаем тождества. Значения величин (34) и (36), таким образом, найдены правильно.

Аналогично находятся коэффициенты нелинейных связностей пространства внутренних степеней свободы $\Gamma_{ik}^2(\xi, \zeta)$.

Для их нахождения можно использовать и формулу

$$\Gamma_{jk}^2(\xi, \zeta) = \Gamma_{jk}^1(\xi, \zeta) \zeta_i.$$

Конкретные примеры. Определим абсолютный дифференциал составляющей вектора η^0 (универсальная газовая постоянная) по формуле (28)

$$\delta \eta^0 = d\eta^0 + \frac{\eta^0}{\xi^0} d\xi^0 - \frac{(\eta^1 - \eta^2)}{2(\xi^1 - \xi^2)} d\xi^0 - \frac{\eta^0}{2(\xi^1 - \xi^2)} d\xi^1 + \frac{\eta^0}{2(\xi^1 - \xi^2)} d\xi^2,$$

где $d\eta^0 = 0$ (дифференциал от постоянной величины).

При изменении $\xi^0 (= \eta^0 \tau)$ на величину $d\xi^0$, ξ^1 на величину $d\xi^1$, ξ^2 на величину $d\xi^2$, тогда $\eta^0 (= \frac{\partial \xi^0}{\partial \tau})$ изменится на величину $\delta \eta^0$. Универсальная газовая постоянная будет иметь новое значение, а именно, $R + \delta \eta^0$.

Аналогичные действия проводятся с постоянными C_p и C_v .

Заключение. Посредством геометрий расслоенного пространства, получили уравнения, которые совпадают по форме с основным уравнением ОТО и сохраняют основные его физико-геометрические связи. Показано, что данные уравнения, как и основное уравнение ОТО, основу которых составляет, по крайней мере, первый тензор кривизны Картана, формулы для потенциала и напряженности для гравитационного поля, закон Ньютона, формулы для потенциала и напряженности электростатического поля, закон Кулона образуют единую систему с единой физико-геометрической связью. Только форма реализации этой связи различная.

Введением соответствующих постоянных дважды свернутый тензор кривизны (типа тензора Риччи в римановой геометрии) может иметь размерность $1/m^2$, моль и др. Выбор размерности зависит от целей практических задач.

Объектом описания геометриями расслоенных пространств внутренних степеней свободы, таким образом, является релятивистская механика. Возможно описание и нерелятивистской механики, но в этом случае механические системы должны быть анизотропные, неоднородные и нелинейные. Данному описанию подлежат и анизотропные, неоднородные и нелинейные электромагнитные системы и процессы, тепловые нелинейные процессы, реальные газы и др., процессы пересечения: механико-электрические, механико-магнитные, термо-электрические, термо-магнитные и др. Чтобы получать практически значимые результаты, метрические функции должны строиться на основе экспериментальных данных.

Использованные источники:

1. Ландау Л.Д., Лифшиц Е.М. Теория поля. – М.: ГИФМЛ, 1960, 400 с.

2. Лаптев Б.Л. Ковариантный дифференциал в теории дифференциальных инвариантов в пространстве тензорных опорных элементов. Ученые записки. – Казанский гос. ун-т: том 118, кн.4, 1958, с.75 – 147.
3. Рашевский П. К. Риманова геометрия.- М.: «Наука», 1967.
4. Рунд Х. Дифференциальная геометрия финслеровых пространств, перевод с англ. Под ред. Позняка Э.Г.- М.: ГРФМЛ, 500 с.
5. Some remarks concerning the theory non-linear connections/ Nederl. Akad. Wetensch. Proc., ser. A, 1958, 61, p. 341-347.
6. Севрюк В. П. Расслоенные пространства внутренних степеней свободы/ Вестник института образования взрослых Петровской академии наук и искусств (ИОВ ПАНИ).- Санкт – Петербург, вып.2, 2010.
7. Sevrjuk V. P. The Stratified Spaces of Intern Degrees of Freedom/XXII World Congress of philosophy rethinking philosophy today, July 30 – August 5, 2008, Seoul National University.-Seoul, Korea, s.459.
8. Солитоны в действии. Перевод с англ. Под ред. К. Лонгрена и Э. Скотта. - М.: «Мир», 1981, 312 с.

Сентерева Т.В.

инженер-исследователь

Институт социально-экономического развития территорий РАН

Россия, г. Вологда

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ

Аннотация: В статье рассматриваются особенности функционирования сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива, необходимость регулирования их деятельности со стороны государства. Автором обозначены направления совершенствования существующих механизмов и внедрение новых.

Ключевые слова: сельская кредитная кооперация, направления деятельности, внутрисистемные механизмы, совершенствование, государственный контроль.

Сельскохозяйственная кредитная кооперация является одной из старейших форм кооперации. Полутора вековой опыт ее функционирования доказал, что в процессе своего развития она способна успешно решать проблему обеспечения кредитными ресурсами не только малых форм хозяйствования, но и успешно развивающихся организаций, содействовать развитию производственной кооперации на селе, повышению эффективности функционирования агрохозяйств, подъему национального аграрного сектора.

В конце октября 2015 г. The Economist опубликовал статью, посвященную обзору сектора кредитных кооперативов (credit cooperatives / unions) в различных странах мира. Так, по данным издания, количество

пайщиков кредитных кооперативов во всем мире с 2000 г. по 2015 г. увеличилось вдвое (с 108 млн до 217 млн человек), общий объем активов в реальном выражении вырос на 130%. Отметим, что кредитные кооперативы распространены не только в развивающихся, но и в развитых странах: сегодня 39% взрослых американцев входят в какой-либо кредитный кооператив, что на 3% (или на 14 млн человек) больше, чем 10 лет назад. Например, в Австралии членами таких финансовых организаций являются 24% населения [1].

В качестве причин популярности и роста кредитных кооперативов эксперты, опрошенные The Economist, выделяют [1]:

- лучшие условия в кредитных союзах по сравнению с банковскими. При этом речь идет как о более привлекательных финансовых условиях, так и об уровне клиентской удовлетворенности в целом;
- более высокую по сравнению с банками устойчивость кредитных кооперативов к кризисным явлениям в экономике;
- адекватное регулирование, позволяющее кооперативам предлагать широкий спектр финансовых услуг и в целом предполагающее большую гибкость по сравнению с банками.

В развивающихся странах доступ к финансовым услугам в небольших городах и деревнях зачастую обеспечивается только финансовыми кооперативами. Финансовые кооперативы поддерживают и микрофинансирование для малоимущего населения [3, с. 14].

Первыми организаторами сельской кредитной кооперации в России были братья С.Ф. и В.Ф. Лугинины, которые в 1865 году организовали Рождественские ссудо-сберегательные товарищества. С 1900-х годов началось объединение кооперативов в союзы, что привело к организации единого финансового кооперативного центра. После отмены НЭПа кредитный кооперативный сектор был полностью поглощен государственной банковской монополией [2].

Для нашей страны кредитные кооперативы традиционно являлись одной из форм объединения людей для взаимной помощи. С 1996 года количество сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (СКПК) значительно увеличилось. По состоянию на 17 февраля 2017 года в России насчитывается порядка 2287 СКПК, а в 2013 году (по данным Минсельхоза России) было зарегистрировано 1875 СКПК.

В 2013 году Первым Всероссийским съездом сельских кооперативов была принята 21 марта 2013 Концепция развития кооперации на селе на период до 2020 года, которая стала основой для разработки целевой программы «О развитии сельскохозяйственной кооперации на 2014-2016 годы». В связи с чем в середине 2013 года произошли существенные изменения в институциональном обеспечении развития сельскохозяйственной кредитной кооперации, связанные с определением СКПК как финансовой организации, введением государственного регулирования, контроля и надзора деятельности кредитных кооперативов и

др.

Проведенный анализ правил и стандартов функционирования СКПК в России позволил выявить ряд нормативов, которые на наш взгляд, требуют четкого определения границ в % от кооперативного фонда:

- размера резервного фонда и размер паевого фонда;
- размера собственного капитала кредитного кооператива и активов его баланса;
- размера активов баланса кредитного кооператива и его текущих обязательств;
- максимального размера займа, выдаваемого одному заемщику, и активов кредитного кооператива;
- величины временно свободного остатка фонда финансовой взаимопомощи.

Выше перечисленные нормативы (резервирования, размеры займов, страхования и компенсации) обеспечивают устойчивость системы сельскохозяйственной кредитной кооперации на различных уровнях.

Следует также совершенствовать существующие и внедрять новые механизмы поддержки микрофинансирования, такие как: предоставление краткосрочных ссуд фермерам под форвардные контракты и договоры на реализацию сельскохозяйственной продукции. Также целесообразно разработать инфраструктурную поддержку (бюро кредитных историй, рейтинговые и коллекторские агентства) и инновационные механизмы (пластиковые карты, дистанционное кредитование, денежные переводы).

Поддержка развития кредитной кооперации в сельской местности будет способствовать формированию сети кредитных учреждений на кооперативных началах, которая, используя временно свободные средства населения для инвестирования частного сектора сельскохозяйственного производства, со временем создаст альтернативу коммерческим банкам, а значит – будет усиливать здоровую конкуренцию в финансово-кредитной сфере в интересах сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Таким образом, дальнейшее совершенствование системы сельскохозяйственной кооперации должно быть основано на принципах сохранения общности СКПК, внедрения механизмов стабилизации, стандартизации деятельности и ее регулирования со стороны государства, а также поддержку на региональном уровне. Реализация данных предложений, на наш взгляд, позволит обеспечить большую устойчивость кредитных кооперативов и исполнение ими исторически сложившихся социальных функций.

Использованные источники:

1. Формы банковских преобразований [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21677218>
2. Методическое пособие по кредитной кооперации [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.rcsme.ru/library/df/7239/11736>

3. Кооперативы в процессе социального развития: доклад генерального секретаря ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.copac.coop/publications/un/a64132r.pdf.
4. Концепция (проект) развития кооперации на селе на период до 2020 года / Министерство сельского хозяйства Российской Федерации // Первый Всероссийский съезд сельских кооперативов 20-21 марта 2013 г. Санкт-Петербург: ЗАО «Экспофорум», 2013. – 63 с

УДК 338.001.36

Сиденко В.А.

главный бухгалтер

ОМВД России по Ханкайскому району

Россия, с. Камень-Рыболов

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА И НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Бюджетные организации представляют собой объект пристальных наблюдений, потому как их государственное финансирование является трудоемким и многогранным процессом. В настоящее время проблематика основных средств и нематериальных активов в бюджетных организациях не рассмотрена полноценным образом, хотя данная проблема стоит остро в современном обществе. В рамках данной статьи проанализированы основные теоретические и практические моменты основных средств и нематериальных активов бюджетных организаций. Рассмотрены явления амортизационной премии, широко используемой в современном мире.

Ключевые слова: амортизация, нематериальные активы, основные средства, анализ.

Налоговый кодекс Российской Федерации предоставляет права плательщику налогов включить в состав расходов налогового периода расходование на вложения в капитал в пределах около 10% от первоначальной стоимости (не больше 30% по отношению к основным средствам, которые относятся к третьему – седьмой группе амортизации) основные средства (за исключением основных средств, которые получаются безвозмездно), а так же не больше 10% (не больше 30% - по отношению к основным средствам, которые относятся к третьей – седьмой группе амортизации) расходов, понесенные в случае достраивания, дооборудования, реконструкции, модернизированию, техническому перевооружению, частичной ликвидации основных средств и суммы которых определяют в соответствии со статьей 257 Налогового Кодекса. Сумма, которая составляет 10% (30%) первоначальной стоимости основных средств и расходов на достраивание, дооборудование и иное, одновременно учитываемая в составе расходов в цели налогообложения доходов компаний, и есть амортизация бюджетных организаций в виде премии, о которой будет сказано далее.

Стоит обратиться в ФЗ от 25.02.1999 №39-ФЗ «Об инвестиционной

деятельности в Российской Федерации, которая осуществляется форме капитального вложения». Согласно статье 1 данного закона вложения в капитал являются инвестициями в основной капитал, к тому же затраты на новейшее строительство, реконструирование и техническое перевооружение активного предприятия, покупка машин, оборудования, инструментов, инвентаря, проектов и изыскательских работ и иных затрат. В итоге, для того, чтобы воспользоваться заявленным в учетной политике компании для целей налогообложения правом на использование амортизации, налогоплательщику требуется произвести затраты на вложения в капитал в объекты основных средств.

Таким образом, предельная величина амортизации на сегодняшний день составляет:

- по основному средству, который входит в первую-вторую, а так же в восьмую-десятую группу амортизации – 10%;
- по основным средствам, которые входят в третью-седьмую группу амортизации – 30%.

Стоит напомнить, что классифицирование основных средств, которые включаются в группы амортизации бюджетных организаций, утверждается постановлением Правительства Российской Федерации от 01.01.2002 №1. Расходование по типу амортизационной премии признаются в виде косвенных расходов того налогового периода, на который в соответствии со главой 25 Налогового Кодекса приходится на дату начала амортизации основных средств по отношению которых осуществляются вложения в капитал.

Учитывать амортизационную премию в составе расходования компания может даже в том случае, когда задолженность перед контрагентом за построение и реконструирование объекта не погашается, так как положения, которые позволяют начислять амортизацию, а так же учитывать в расходах в целях налогообложения доходы амортизационной премии только по истечению полной оплаты расходов на строительство основного средства, глава 25 НК РФ не имеет. Как можно заметить на практике, модернизирование одного и того же основного средства осуществляется в течение срока его эксплуатации не единожды. Правомерно ли компании использовать амортизационную премию при любой дальнейшей модернизации объекта основного средства, проводящегося в целях актуальности технического параметра основного средства для увеличения его мощности и нормализации других эксплуатационных характеристик? Можно очень просто ответить на данный вопрос благодаря Министерству Финансов Российской Федерации от 09.08.2011 №03-03-06/1/462. По мнению Министерства Финансов, амортизационная премия, которая учитывается для целей налогообложения дохода из-за осуществления расходов на обновление основных средств, может учитываться постоянно, когда организация проводит расходы на новейшие обновление одного и того же имущества.

Очень часто возникают такие ситуации, когда вводимое в эксплуатацию основное средства в данном месяце может подвергнуться обновлению. По мнению Министерства Финансов Российской Федерации, налогоплательщик может учитывать амортизационную премию именно в том налоговом периоде, на который может приходиться дата перемены его первоначальной стоимости, который в определенной ситуации может совпасть с периодом введения в работу данного основного средства. Может ли использоваться механизм амортизационной премии государственными унитарными организациями по отношению к расходам капитального характера, которые производятся благодаря субсидиям?

Порядок предоставления инвестиций в бюджетные организации в объекты государственной и муниципальной собственности предусматривается в статье 79 Бюджетного кодекса Российской Федерации. В соответствии с пунктом 1 статьей 79 Бюджетного Кодекса Российской Федерации ассигнования бюджет на проведение бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства собственности государства в России, государственной собственности субъектов РФ и муниципальной собственности вложений в капиталы в основные средства учреждений государства и унитарных организаций предусматриваются в соответствии с долгосрочной целевой программой, а также с нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации, высшего исполнительного органа власти государства субъекта России, местной администрации или установленное определенными органами в порядке решения основных распорядителей средств из бюджета конкретных бюджетов. Пункт 5 статьи 79 Бюджетного Кодекса устанавливает, что предоставление инвестиций в бюджет государственному унитарному предприятию, который основан на праве хозяйственного ведения, влечет определенное повышение уставного капитала государственной унитарной организации в порядке, который устанавливает закон о данных предприятиях.

Следовательно, деньги в виде бюджетной инвестиции на реконструирование и техническое перевооружение объектов строительства капитала государственной собственности выделяется унитарное предприятие не в рамках применения контрактов государства на осуществление работ и услуг, а для того, чтобы возместить вышеуказанные затраты организации на безвозмездной основе. Данное мнение высказывается в письме Министерства Финансов Российской Федерации от 19.08.2011 №03-0306/4/103.

Как следует из положения в статье 252 Налогового Кодекса Российской Федерации, в целях налогообложения дохода налогоплательщик может уменьшить полученную прибыль на сумму произведенной, обоснованной и документально подтвержденной статьи расходов, за исключением таких, которые указываются в статье 270 Налогового Кодекса Российской Федерации.

В письме Министерства Финансов Российской Федерации от

21.02.2012 года №03-03-06/4/10 стоит обратить внимание на то, что статья 270 Налогового Кодекса Российской Федерации не содержит положения, которое не позволяет учитывать в целях налогообложения прибыли расходы, которые осуществляются налогоплательщиком благодаря средствам, которые получаются от собственника имущества данной организации или уполномоченного им органа на безвозмездной основе. Следовательно, расходы, которые производятся государственным унитарным предприятием благодаря средствам, получаемым от собственника имущества данного предприятия или ответственного органа на безвозмездной основе, учитываются в снижение налоговой базы по налогу на прибыль компаний при условии соответствия данных расходов критериям, которые предусматриваются в статье 252 Налогового Кодекса Российской Федерации в порядке, установленном в главе 25 НК РФ.

Стоит напомнить, что имущество, подвергнутое амортизации, признается таким в соответствии с положениями статьи 256 Налогового Кодекса Российской Федерации, которые получаются унитарной организацией от собственника имущества данной организации в оперативное управление или хозяйственное ведение и подлежит амортизации у такого предприятия в соответствии с главой 25 НК РФ.

Такие средства стоит учитывать после того, как были приняты собственником решения о повышении уставного фонда и регистрации перемен в учредительных документах в соответствии с законами Российской Федерации.

Следовательно, расходы на реконструкцию, техническое перевооружение объектов, которые находятся в хозяйственном ведении государственных унитарных организаций, и которые производятся благодаря бюджетным инвестициям, предусмотренными в статье 79 Бюджетного Кодекса Российской Федерации, учитываются в цели налогообложения дохода в общем порядке.

Может ли арендатор использовать премию по амортизации по отношению к полученным в аренду объектам основных средств в форме неотделимого улучшения, которые не возмещаются арендодателем? Можно ответить на данный вопрос в соответствии с письмом Министерства Финансов Российской Федерации от 12.10.2011 №03-03-06/1/663, в котором профессионалы финансовых ведомств напоминают налогоплательщику, что за счет пункта 1 статьи 258 Налогового Кодекса Российской Федерации вложения в капитал, которые производятся арендатором с согласия арендодателя, стоимость которых не возмещается арендатором, подлежат амортизации бюджетных организаций арендатором в течение срока активности договора аренды исходя из амортизационной суммы, которая рассчитывается с учетом срока полезного применения, который определяется для арендованного объекта основных средств или для капитального вложения в указанные объекты в соответствии с классифицированием основных средств.

К тому же, не стоит забывать, что амортизироваться могут только неотделимые улучшения в имущество аренды, носящие капитальный характер, то есть, связанные с реконструированием, обновлением и перевооружением имущества.

Имущество, которое получается по договору лизинга может включаться в соответствующую группу амортизации определенной стороны, у которой такое имущество учитывается в соответствии с договорными условиями лизинга, что устанавливает пункт 10 статьи 258 Налогового Кодекса Российской Федерации.

Следовательно, в случае, если лизингодатель по договорным условиям может учитывать на балансе лизинговый предмет, то он может правомерно использовать механизмы премии по амортизации в порядке, который устанавливается пунктом 9 статьи 258 Налогового Кодекса Российской Федерации, так как стоимость лизингового предмета может учитываться у него в составе имущества по амортизации.

В случае, если предмет лизинга по условию договора может передаваться на баланс лизингополучателя, то у лизингодателя есть полные основания для использования премии по амортизации по отношению в данному объекту отсутствуют, так как на основании пункта 10 статьи 258 НК Российской Федерации объект может исчислить налог на доходы компании при учете имущества на амортизации у лизингополучателя.

В письме Министерства Финансов Российской Федерации от 15.02.2012 говорится, что основания для использования амортизационной премии лизингодателем, в случае если предмет лизинга учитывается на балансе лизингополучателя, а также лизингополучателем в случае получения лизингового предмета на некоторое время владения и использования, не имеется.

На основании пункта 1, статьи 257 Налогового Кодекса первоначальной стоимостью имущества, который является предметом лизинга, стоит признать сумму расходов лизингодателя на его приобретение, сооружение, доставку, изготовление и доведение до состояния, в котором оно может быть пригодным для применения, за исключением налоговой суммы, которая подлежит вычету или учитываемому в составе расходов на основании Налогового Кодекса.

Так как платежи по лизингу не считаются расходами на вложения в капитал, достраивание, дооборудование, реконструирование, обновление, перевооружение техники и частичную ликвидацию основных средств, то премия по амортизации к данным платежам не применяется.

Пункт 1 статьи 28 ФЗ №164 устанавливает, что под платежами по лизингу стоит понимать общую сумму платежей по договорам лизинга за полный срок воздействия договора лизинга, в который стоит включить:

- возмещение затрат лизингодателя, которые связаны с приобретением и передачей лизинговых предметов лизингополучателю;
- пополнение затрат, которые связаны с оказанием иных

предусмотренных договором лизинга услуг;

- доходы лизингодателя.

В полную сумму лизингового договора стоит включить выкупную стоимость лизингового предмета, если лизинговым договором не предусматривается правовой переход собственности на лизинговый предмет к лизингополучателю.

В итоге, премия по амортизации бюджетным организациям может учитываться лизингополучателем по отношению к выкупной стоимости лизингового предмета.

Использованные источники:

1. Кузьмичева И. А. Методические вопросы формирования конкурентоспособной себестоимости: монография / А. П. Латкин, И. А. Кузьмичева ; Владивосток. гос. ун-т экономики и сервиса. - Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2013
2. Любимцев Ю. И. Цикл воспроизводства и амортизация основных фондов: вопросы теории и методологии. М. : Экономика, 2013.
3. Выготский С. Л., Афанасьев В. С., Громека В. И. История экономических учений. М. : Мысль, 2015
4. Алексейчева Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров / Е.Ю. Алексейчева, М. Магомедов. - М.: Дашков и К, 2016.
5. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
6. Васильева Л.А. Амортизационная политика-проблемы и перспективы / Л. А. Васильева // Финансы. - 2013. - № 6. - С. 26-28
7. Экономика и управление организацией (предприятием): учебное пособие / И. П. Воробьев, Е. И. Сидорова, А. Т. Глаз. – Минск: Квилория В. Т., 2014
8. Бабенко М.А. Механизм совершенствования государственной амортизационной политики в контексте модернизации российской экономики // Финансы и кредит. - 2014. - № 25. - С.16-24
9. Овсийчук М. Ф. Основные направления совершенствования учета основных средств и амортизации в организациях различных организационно-правовых форм / М. Ф. Овсийчук, И. Д. Демина // Все для бухгалтера. – 2015.– № 3 (243).– С. 5-8.
10. Толпегина О.А., Толпегина Н.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Юрайт, 2013. - 217 с.
11. Тараканова Н.В. Амортизационная политика основного капитала как элемент управления предприятием // Экономические науки. - 2014. - №7. - С.143-147
12. Овчинникова, О.А. Концепции о нематериальных активах и интеллектуальном капитале в экономической теории и практике / О.А. Овчинникова // Вестник Орел- ГИЭТ. - 2013. - № 4. - С. 107-112.
13. Балацкий Е. Забелин О. О политике амортизации / Е. Балацкий, О. Забелин // Экономист. - 2015. - № 4. - С. 47-56

*Ситько Н.Г.
студент
Алехин В.П., к.ю.н.
доцент
кафедра уголовного права
КубГАУ им. И. Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

ТЕРРОРИСТИЧЕСКИЙ АКТ: ПРОБЛЕМЫ КВАЛИФИКАЦИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются основные проблемы квалификации террористического акта, а также приводятся пути решения.

Ключевые слова: террористический акт, квалификация, противодействие терроризму.

AN ACT OF TERRORISM: PROBLEMS OF QUALIFICATION.

Abstract: This paper examines the main problems of qualification of a terrorist act, as well as provide solutions.

Tags: terrorist act, qualification, in combating terrorism.

В современном мире проблема терроризма затронула не только нашу страну, но и все мировое сообщество. Терроризм является одной из самых глобальных угроз, с которой столкнулось мировое сообщество. В последнее десятилетие эта проблема приобрела особую актуальность. Достаточно вспомнить взрывы в аэропорту Домодедово, унесший жизни 37 человек, в Волгограде. Поэтому мировое сообщество обязано противодействовать такому злу, как терроризм.

Статья 3 ФЗ "О противодействии терроризму" дает название новой статьи в УК РФ "Террористический акт". Решение законодателя, по мнению автора, вполне логично, так как определяет содержание конкретного деяния. В научной литературе отмечается, что понятие терроризм уместно использовать для обозначения социального феномена в целом, а не конкретного деяния.[1] Терроризм представляет собой одну из самых серьезных проблем, с которой сталкивалось мировое сообщество. В связи с этим, важное значение приобретает выработка на законодательном уровне оптимального определения преступлений, носящих террористический характер. Проявлением терроризма является террористический акт. Состав данного преступления закреплён в ст. 205 УК РФ. Первоначально ответственность за терроризм была введена ФЗ от 1 июля 1994 года. Само деяние квалифицируется как многообъектное преступление, поскольку посягает на жизнь и здоровье граждан, на имущество, на общественную безопасность и нормальное функционирование органов власти.[2]

Основной целью терроризма является устрашение граждан целых городов, а иногда и конкретных лиц, наделенных особыми полномочиями в сфере управления. До 1994 года уголовная ответственность предусматривалась за убийство государственного или общественного

деятеля, с целью подрыва легитимной власти. Включение в Уголовный кодекс такого состава преступления как террористический акт - является большим шагом в противодействии терроризму.[3]

К сожалению, ряд проблем и неточностей, связанных с составом террористического акта, а также определением характеризующих признаков этого состава преступления, не позволяют в полной мере осуществлять квалификацию террористического акта. Объектом данного преступления является общественная безопасность, т.е. преступление, совершаемое общеопасным способом. Дополнительным объектом может выступать жизнь человека. В научной литературе к объектам относят здоровье человека и окружающую среду. В связи с этим, представляется возможность переформулировать ч.1 ст. 205 УК РФ и придать следующее содержание: "создающих опасность гибели человека, причинение вреда здоровью человека, причинение значительного имущественного вреда, причинения вреда окружающей среде.[4]

Также стоит отметить, что террористический акт обладает некоторыми сходствами с диверсией. Так в ст. 281 УК РФ указывается, что диверсия-это совершение взрыва, поджога или иных действий, направленных на разрушение или повреждение предприятий, сооружений, путей и средств сообщения, средств связи, объектов жизнеобеспечения населения в целях подрыва экономической безопасности и обороноспособности Российской Федерации. Поэтому появляется необходимость в детальном разграничении диверсии и террористического акта. Главными отличиями, как отмечает автор, являются:

1) Диверсанты действуют тайно и не афишируют свою деятельность, а террористы действуют активно, демонстрируя свои амбиции.

2) Цель диверсии - это подрыв экономики и обороноспособности страны, тогда как цель террора - это оказание влияния на принятие какого-либо решения.[5]

Как отмечает Л.Д. Гаухман: "возможность добровольного отказа ограничена лишь одной стадией неоконченного преступления-приготовлением к терроризму, и добровольный отказ на стадии покушения на терроризм исключается"[6]. Исходя из этого, возможно заменить термин "подготовка" на другой: "приготовление и (или) покушение" [7].

Автор подразумевает, что вышеперечисленные предложения положительно скажутся на усовершенствовании законодательных норм, в сфере противодействия терроризму. Подводя итог, необходимо отметить, что недостатки законодательного регулирования препятствуют единообразному применению уголовного закона и реализации принципов законности и справедливости в практике судебных и следственных органов, требуя в ближайшее время внесения соответствующих изменений.

Использованные источники:

1. Комментарий к ст. 205 УК РФ
2. Терроризм в России: проблемы противодействия. Н. Кондрашов // Закон и

право, 2003, № 6, с.12-14

3. Емельянов В.П. Терроризм как деяние и состав преступления. Харьков. 2004.

4. Галкин А.Ю. Объект состава террористического акта: вопросы квалификации // Молодой ученый. 2009. № 4. С. 161-164.

5. Гаврилин Ю.В., Смирнов Л.В. Современный терроризм: сущность, типология, проблемы противодействия. М., 2003

6. Гаухман Л.Д. Уголовно-правовая борьба с терроризмом // Законность. 2001. №5. С. 5-7.

7. Боровинков В. Преступления против общественной безопасности: вопросы ответственности и совершенствования законодательства // Уголовное право. 2006. № 4. С. 9-12.

УДК 336.741.28

Совет А.И.
исследователь
Фрилансер, Интернет
Россия, г. Москва

МЕНОВАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ

Аннотация

В статье предлагается новое понимание природы, функций и других характеристик денег, основанное на представлении о меновых возможностях участников рыночного обмена.

Работа предназначена для приведения в единую, непротиворечивую систему всех имеющихся знаний о деньгах.

Ключевые слова: деньги, товар, стоимость, цена, спрос, предложение, обмен.

Sovet A.I.
Researcher
Freelancer, Internet
Russia, Moscow

EXCHANGE THEORY OF MONEY

Abstract

The article proposes a new understanding of the nature, functions, and other characteristics of money, based on the notion of capabilities of exchange market participants.

The work is designed to bring all available knowledge about money into a single and consistent system.

Keywords: money, goods, cost, price, demand, supply, exchange.

Предисловие

Необходимость разработки новой теории денег диктуется тем, что известные на данный момент денежные теории не только не связаны между

собой в некоторое единое целое, но сплошь и рядом противоречат друг другу. Причем, не только в деталях и частностях, но и в вопросах принципиальных, базовых. К примеру, марксистская теория утверждает, что деньги – это товар, просто, «особый» [1]; а номиналистическая категорически отрицает товарную природу денег. В результате чего получается, что в первой теории множество денег целиком включается в множество товаров, а во второй полностью исключается из него.

Налицо явное логическое противоречие, свидетельствующее о том, что либо одна из этих теорий неверна в самых главных своих постулатах, либо неверны они обе вместе. Потому как нельзя без обоснования исключить и вариант пересечения множества денег с множеством товаров. И допустить возможность, что часть денег является товарами, а часть – нет. Поэтому необходимо заново провести тщательное исследование самого предмета теории, чтобы можно было сделать окончательные выводы о том, **что** же является ближайшим родом для денег. Ибо от этого решения зависят выводы и обо всех остальных, не только родовых, характеристиках денег.

Ведь ошибки в самых общих утверждениях о предмете теории с неизбежностью ведут к ошибкам и в частных мнениях о нем. Поскольку общее всегда содержится в частном, и неверное общее делает ошибочным и частное. Следовательно, задача истинной теории денег заключается в последовательном решении таких проблем:

1. Необходимо точно определить ближайший род, в который множество денег входит как подмножество. Установить родовой признак денег. Их «родность», если позволительно использовать такое слово.

2. Нужно указать признак, которым в данном роде обладают только и только деньги и который является для них видовым, существенным признаком и служит основанием для их различения с другими видами данного рода. Найти, иначе говоря, сущность денег.

3. Надо дать толкование с новых позиций всех частных характеристик денег. Количественных, функциональных и других.

Решение поставленной задачи следует начинать с исследования той области объективной действительности, в лоне которой возникают и существуют деньги. Ибо ничто не возникает из ничего и без всякой причины. Должно быть и то, что вызывает деньги к жизни, и то, из чего предметы эти могут возникнуть.

Увы! Объем статьи не позволяет дать полную картину денег во всех ее деталях, поэтому ниже будут представлены только основные позиции новой теории денег.

0. Введение

Любой предмет дает своему владельцу определенный набор возможностей. Возможности эти ни возникнуть, ни существовать без предмета не могут, поэтому его следует признать **носителем** их. Реализация же несомых предметов возможностей зависит от субъекта, выступающего, таким образом, в роли **обладателя** этой совокупности возможностей. Ибо

они всегда находятся во власти того, кому принадлежит сам предмет. Иначе какой смысл во владении им?!

Из всего множества предметных возможностей субъект, как правило, в первую очередь выделяет именно те, что можно использовать для удовлетворения его потребностей. То есть, возможности **потребительские**. Если таких возможностей предмет не доставляет, то он признается бесполезным, и может быть или уничтожен, или выброшен, или оставлен в собственности на всякий случай. Если же возможности таковые есть, но они не нужны владельцу вещи, то он, скорее всего, отдаст ее в пользование другому субъекту. Причем, осуществление последнего варианта будет зависеть, уже, не только от самого владельца вещи, но и от другого лица. Ведь отдать что-то другому можно лишь в том случае, если последний согласен принять даяние.

Таким образом, для реализации возможности отчуждения предмета одной стороной должно быть желание реализовать возможность присвоения его стороной другой. Иначе перемены собственника у вещи не будет. А это означает, что возможности сторон должны всегда совпадать между собой по носителю их, но быть противоположными по знаку, по направлению: одна сторона должна стремиться предмет свой сбывать, а другая – принять его во владение. Без этого переход вещи из рук в руки невыполним.

Но есть еще и самый главный, самый важный вариант действий владельца вещи для предмета нашей теории – возможность не просто отдать свою вещь другому субъекту, а **обменять** ее на какой-то другой объект. Реализовать не только возможность отчуждения своего, но и, непременно, возможность присвоения чужого. И возможности эти логично назвать **меновыми**. Так как их реализация и есть сам процесс действительного обмена. Состоящий из четырех элементарных действий двух участников его. Каждый из которых отчуждает свой товар и присваивает необходимый ему чужой.

Понятно, что реализация всех четырех потенций не всегда осуществима в одном и том же акте обмена. Ведь для этого они должны совпадать по каждому предмету его. Когда такого совпадения нет ни по одному из них, то обмен невозможен в принципе. А если есть согласование только по одному из предметов, то ради совершения мены людям приходится идти на различные хитрости. И, в случае товарного обмена, выход из положения они обычно находят в применении **денег**. Возникновение которых мы и рассмотрим сейчас с особым пристрастием. Как наиважнейшее дело для понимания денежной сущности. Поскольку там, где возникают деньги, возникает и сущность их. По-другому быть не может!

1. Возникновение денег

Несовпадение возможностей сторон по одному из предметов означает, что одна из них обладает товаром, не нужным другой стороне. И поэтому первая сторона, для получения необходимого ей товара, будет вынуждена в обязательном порядке обеспечить вторую товаром, который она требует.

Для чего первому субъекту надо будет найти некоторого третьего участника обмена, обладающего одновременно и нужным второй стороне товаром, и нуждающимся в товаре первой стороны. Если такой субъект найдется, то существует, как минимум, два варианта обмена при этих условиях.

В первом случае третий участник по договоренности с первым прямо передает свой предмет второму после получения первого товара. Но это не всегда возможно, поэтому чаще всего возникает второй вариант, когда первый участник сначала обменивает свой товар на третий и только потом передает его второй стороне. В таком варианте обмена третий товар приобретает некоторое **новое** качество. Потому как он выменивается первой стороной не для удовлетворения каких-то ее материальных или духовных потребностей, а только как **средство** сохранения ее менвозможностей, как **свидетельство** того, что она отдала свой товар и теперь имеет право требовать нужный ей предмет. Третий товар, по сути, начинает использоваться здесь в роли денег, а его потребительные качества принимаются в расчет лишь потому, что на них будет обращать внимание вторая сторона.

В первом варианте обмена гарантией получения первым субъектом нужного товара служит договоренность между участниками обмена, а во втором – само наличие третьего товара на руках у первого субъекта. Которое делает ненужным прямой контакт между вторым и третьим участниками. Причем, здесь следует отметить интересный момент. Функционирование третьего товара в качестве денег во втором случае обмена является односторонним. В том смысле, что третий участник обмена может и не знать, для **какой** цели первый приобретает его товар. А второй может не ведать, **откуда** у первого появился товар. Третий товар, фактически, играет роль денег исключительно для первого субъекта. Так как именно ему нужно сохранить свою возможность получить нужный товар.

Разумеется, во втором варианте обмена третий товар сохраняет свои потребкчества, но для первого субъекта они не играют определяющей роли. Они ему не нужны и служат только **гарантией** наличия у третьего товара способности к последующему обмену. И, в принципе, потребсвойств у товара может и не быть. Если второй субъект готов принять третий товар без них. Если гарантии в виде наличия потребкчеств у денег заменены какими-то другими условиями. Например, стихийно установившимися правилами обмена. Когда даже потерявший свои потребительные свойства товар в результате длительного использования в качестве денег продолжает функционировать в роли средства обмена. Как, скажем, истёршиеся шкурки животных.

2. Эволюция денег

Если второй вариант обмена расширить и представить себе, что второй его участник тоже выменивает третий товар не для того, чтобы потреть его, а чтобы отдать некоторому четвертому субъекту для получения от него нужного предмета, то тогда этот товар становится деньгами и для второго

участника. А если и четвертый, и пятый субъекты действуют так же, то за третьим товаром закрепляется роль **постоянного** хранителя менвозможностей субъектов. Потребительные же свойства этого товара все больше и больше отодвигаются на второй план. И используются по прямому назначению лишь в исключительных случаях.

На первый план выдвигаются именно меновые качества предметов, становящихся деньгами. По этой причине из всех товаров на роль денег, в конечном счете, выдвигаются те предметы, которые обладают и потребностями определенными, и наиболее удобны для обмена. Имеют хорошие меновые характеристики. Бесспорно, на этот процесс влияют и такие факторы, как уровень развития людей и их сообществ в целом, а также те обстоятельства, в коих им приходится обитать. Все это обуславливает то, что в начале в разных местах в качестве денег используется то скот, то ракушки, то шкурки, но потом все эти деньги заменяются деньгами металлическими. Как более удобными для обмена.

Но, как бы там ни было, генеральная линия эволюции диктуется именно требованием наибольшего соответствия денег их основному назначению – быть свидетельством, хранителем менвозможностей субъектов. От момента отчуждения своего товара и до получения товара чужого. И каждый раз, на каждом этапе развития общества предыдущие виды денег вытесняют те, что открываются, вводятся в оборот по той причине, что они и удобнее, и экономически выгоднее. Основные признаки, по которым это происходит: неизменность, сохранность потребностей денег; портативность их (малый вес и объем); делимость; удобство хранения; экономичность; защита от подделок и т.п.

Поскольку же потребности денег служат только гарантией их к приему продавцами товаров, то эта гарантия может быть заменена другой, положим, силой государственного принуждения. И тогда вместо товарных денег можно ввести деньги нетоварные. Служащие хранителем менвозможностей в чистом виде, без примеси возможностей потребительских. По сути дела, при такой замене происходит полное уничтожение в предмете обмена потребностей ради того, чтобы осталась функция быть только свидетельством менвозможностей. Товар является носителем и меновых, и потребительных возможностей его владельца, а чистые деньги – **только** свидетельством менвозможностей субъекта. Они сохраняют эти возможности в другой, новой форме. В которой потребности субъекта отделены от меновых и отнесены по времени на последнее действие обмена – получение субъектом нужного товара за деньги.

3. Сущность денег

Эволюция денег показывает, что деньгами в чистом виде, деньгами в полном смысле этого слова становятся такие предметы обмена, которые не обладают никакими товарными потребностями. По той простой причине, что главное назначение денег, их атрибутивное свойство – быть

свидетельством менвозможностей субъектов в чистом виде. Без всяких примесей. Деньги участвуют в обмене не как носитель товарных потребвозможностей субъектов, а исключительно как свидетельство их менвозможностей.

Замена товара деньгами не означает изменения материального положения субъекта. Она не изменяет его меновой потенциал. Потенциал материальный в данном случае. Потенциал экономический, если брать вообще. Разумеется, если обмен является эквивалентным. Ведь субъект в этом случае в форме денег получает ровно столько меновых возможностей, сколько он отдал их в форме товара. Просто, происходит замена конкретных, товарных меновых возможностей субъекта на возможности универсальные, денежные. А происходит это потому, что последние реализовать гораздо легче, нежели первые. Деньги нужны всем. Все гонятся за ними. И владелец денег превращается в повелителя рынка, в его главное действующее лицо. Перед которым все лебезят и заискивают, коего стараются ублажить всеми возможными средствами и способами. С единственной целью: переместить его денежки в собственный карман.

В конечном счете, каждый владелец денег обменивает их на какой-то товар, то есть, опять получает товарные, конкретные менвозможности. Но в этом нет беды, так как он, обычно, приобретает нужный товар не для последующего обмена, не для спекуляции, а для потребления. Все это значит, что в полном виде процесс обмена товаров через посредство денег означает сначала обмен конкретных, товарных меновых возможностей субъекта на денежные, на универсальные; а потом обратный обмен последних на конкретные, товарные. И при эквивалентном обмене субъект в форме чужого товара получает ровно столько меновых (а, следовательно, и потребительных) возможностей, сколько он отдал в форме товара своего. Деньги же служат лишь для сохранения менвозможностей субъекта и, кроме того, для их универсализации. Благодаря тому, что у них или нет потребвозможностей, или они не играют главной роли в деньгах.

Если же предположить, что обмен товара на деньги или денег на товар не является эквивалентным, то это никак не меняет сути дела в том смысле, что все равно происходит замена одних менвозможностей на другие. Просто, при таком обмене одна сторона получает меньше, чем отдает, а другая – наоборот. Но это, уже, вопрос не сущности денег, а справедливости обмена. Условий, в которых он происходит. Ведь, собственно, в зависимости от них обмен может быть как эквивалентным, так и неэквивалентным.

4. Понятие денег

Резюмируя сказанное выше, можно сделать вывод, что главным, существенным признаком денег является их способность быть свидетельствами менвозможностей субъектов. Все остальное (происхождение денег, их субстанция и т.п.) является второстепенным, не главным. Но, как известно из формальной логики, одного указания на существенный признак предмета недостаточно для определения его понятия.

Для этого необходимо выявление еще и ближайшего рода для определяемого предмета. И если деньги не являются товаром, то чем же, тогда, они являются? К какому роду предметов относятся?

Совершенно очевидно, что деньги, теряя товарные качества в виде отличительного признака товара, не лишаются при этом более общего признака, присущего и товару, – способности участвовать в процессе обмена, быть **предметом обмена**. И предметом исключительно **рыночного обмена**, а не обмена вообще. Потому что вне рыночного обмена деньги не используются, и использоваться не могут. Значит, в полном объеме эти объекты могут быть определены так: деньги – это предметы рыночного обмена, являющиеся свидетельствами меновых возможностей участников обмена. И предназначены они для обслуживания потребностей, нужд самого процесса обмена. Так как их роль – замещать товары в ходе их взаимного обмена. Сохранять способность субъектов к обмену после отчуждения ими своего товара.

Объем понятия «деньги» полностью входит в объем множества «предметы рыночного обмена». И вместе с товарами деньги составляют два вида предметов этого рода. (Что, конечно же, не исключает существование и других видов предметов рыночного обмена. Например, ценных бумаг, которые не являются ни деньгами, ни товарами, но, тем не менее, могут функционировать в качестве предметов рыночного обмена.) Товары же, для отличия их от денег, могут быть определены как предметы рыночного обмена, которые являются не свидетельствами, а именно носителями меновых возможностей участников обмена. По причине того, что они обладают потребительными свойствами, используемыми не в сфере обмена, как это есть в случае с деньгами, а вне этой сферы.

Границы между деньгами и товарами не являются непроходимыми разломами, скорее, это широкие полосы, отделяющие один вид от другого. Но и в этих областях всегда можно точно сказать о том, к **какому** именно виду относится данный предмет. Даже если он, как это было показано выше, для одного участника является деньгами, а для другого – обычным товаром. Ведь существенный признак конкретного предмета обмена должен определяться конкретно. Для чего всегда следует указывать субъекта, по отношению к которому данный предмет будет или деньгами, или товаром.

Что касается объема понятия денег с математической точки зрения, то в это множество денег следует включать не только те деньги, которые существовали и существуют ныне во всех возможных уголках Земли, но и те, что будут еще возникать до полного исчезновения денег. В силу их естественного отмирания или насильственного уничтожения в результате глобального конфликта.

5. Виды денег

Объем понятия денег можно делить по многочисленнейшим основаниям. В силу чрезвычайного разнообразия их множества. Однако, первым исторически, да и главным логически, является деление денег по

происхождению. По данному признаку деньги можно разделить на два вида:

1. Товарные деньги – предметы обмена, которые уже используются, как деньги, но еще сохраняют в себе свойства товара. В спящем, так сказать, законсервированном виде.

2. Фидуциарные (фиатные) деньги – деньги в чистом виде, в полном смысле деньги – те, которые полностью освободились от товарных черт, и номинальная стоимость которых декретируется государством.

И здесь сразу следует отказать от понимания первых, как «настоящих», «полноценных», а вторых как «заменителей», «символов» настоящих денег; как того, что, вроде бы, и деньгами не является. Ведь называть настоящими деньгами товарные деньги, как это многие делают сейчас, – это все равно, что называть настоящими людьми полуживотных, находившихся в стадии перехода от животных к человеку. А современных людей считать чем-то вроде знаков, символов, неполноценных заменителей этих «настоящих» хома.

Нетрудно понять, что первый подвид денег представляет собой переход от товаров в чистом виде к деньгам в таком же облике. Этот вид денег является, образно говоря, широкой полосой, границей, отделяющей чистые деньги от чистых товаров. Он появляется тогда, когда деньги начинают возникать из товаров, и заканчивается там, где деньги полностью освобождаются от товарных черт, оставляя за собой только свою собственную сущность.

Вторым чрезвычайно важным основанием, по которому дифференцируются деньги, является характеристика тех менвозможностей, о которых они свидетельствуют. Когда субъект отдает свой товар и получает взамен чужой в роли денег, то тут есть лишь сохранение менвозможностей его **без** указания на то, **кто** обязан ему потом обменять свой товар на полученные деньги. Поэтому такие деньги логично назвать **дебИтными** (дебетОвыми). Или, проще: **обычными**, обыкновенными деньгами. Так как первые варианты не очень хорошо звучат...

Второй вид денег на данном основании возникает в случае, если у покупающей стороны нет денег-товара вообще или он находится далеко от места сделки. Тогда первый субъект вместо чужого товара получает его глиняную фигурку или какой-нибудь документ в форме глиняной таблички, папируса или бумаги. С обязательством такой товар поставить. Здесь, в отличие от первого случая, указано конкретное лицо, которое должно выполнить свои обязательства. Такие предметы обмена носят в современной науке название «кредитные деньги». И они ошибочно противопоставляются **бумажным** деньгам. Так как и сами тоже могут иметь бумажную форму. Суть не в материале денег, а в их содержании. В указании или неуказании того, **кто** должен обменять свой товар на деньги.

6. Формы денег

Под формами денег здесь понимаются такие реализации их, которые имеют, в отличие от видов, одно и то же содержание, но разные варианты

существования. Это дифференциация множества денег не по содержанию видов, а по модификациям одного и того же содержания. Один и тот же вид денег может иметь различные формы своего существования. Например, рубль, как один из видов денег, может существовать как в наличной, так и в безналичной форме.

Изначально, особенно, что касается товарных денег, они возникают в наличной форме. Представляющей собой единство самого физического «тела» денег и их количества. Вместе с субстанцией денег передается и их количество. Однако, это не всегда удобно. Тем более, когда денег много, да и вес или объем их велики. По этой причине происходит отделение носителя денег от их количества. Точнее сказать, происходит удвоение такого носителя денег. Дублирование его. Появляется запись количества денег в банковских документах, а на руки их владельцам выдают материальные, наличные же свидетельства принадлежности этих записей данным лицам. В форме чеков или банковских карт. Позволяющих осуществлять идентификацию владельца счета и управление им.

Такие деньги в настоящее время называют безналичными. Хотя, тут бы надо уточнить, что это **полубезналичные** деньги. Это предметы, которые еще только движутся к полностью безналичной форме. Они есть некоторая промежуточная, переходная стадия денег от абсолютно наличных к полностью безналичным. И в наше время это подтверждает появление электронных денег. Каковые современные экономисты пока не могут классифицировать. «По мнению одних ученых, это безналичные деньги. По мнению других – наличные деньги. Ряд специалистов относят их к обоим этим видам» [2, с. 37].

А суть дела заключается в том, что эта форма денег является безналичной в чистой, абсолютной реализации. Потому что в ней и сам носитель денег, и их количество снова соединились, но уже не в материальном, а в полностью нематериальном виде. Если таковым считать записи чисел на электронных носителях. И произошло это потому, что управлять счетом стало возможно не с помощью чеков и карт, а посредством тайных записей на электронных носителях, которые носят название логинов и паролей. Именно с их помощью производится и идентификация владельцев, и управление ими своими счетами. Почти без всякого участия банков.

А в скором будущем, вполне возможно, и вовсе без банков. Вот что говорит на этот счет один из высокопоставленных работников Сбербанка России: «...В течение ближайших десяти лет банковская система исчезнет. Причиной тому станет не падение цен на нефть или какая-то другая внешнеэкономическая катастрофа, а распространение принципиально новой технологии платежей – блокчейна (blockchain), которой банки как посредники при проведении финансовых операций попросту не нужны» [3].

7. Количества денег

Количество денег есть множество, число их единиц, мыслимых

дискретно, отдельно друг от друга. Величина одной единицы денег суть размер, вес, объем одного представителя множества денег. Это то элементарное количество менвозможностей субъектов, которое берется непрерывным, недискретным и связывается в обмене с одной единицей денег. Поэтому общий объем менвозможностей, закрепляемых данным количеством денег за их владельцем, определяется как произведение их числа на вес одной единицы.

Определенное количество денег всегда обменивается на определенное количество товара. Поэтому вес единицы денег диктуется соотношением этих количеств. И так как оба они постоянно изменяются, то изменяется и вес единицы денег. Одна и та же единица будет закреплять за субъектом разное количество менвозможностей в зависимости от того, **какому** количеству товаров противопоставляется данное количество денег. Какова, говоря другими словами, складывающаяся **цена** данного **товара** (ЦТ). Под которой следует понимать не абсолютную величину, как это многие делают сейчас, а **отношение «количества денег (КД), за которые продается товар, к количеству самого товара (КТ): $ЦТ = КД/КТ$ »** [6, с. 38].

Первоначально любое количество денег существует в форме спроса на деньги (СнаД), предъявляемого продавцами товаров. Спрос на деньги представляет собой то их количество, которое требуют за свой товар его продавцы. То количество денег, которое они желают получить за свой товар. А величина спроса определяется как произведение цены единицы товара на общее количество данного товара. Вторая форма количества денег – предложение денег (ПД). Это количество денег, которое может быть предложено за данный товар покупателями его. Предложение денег всегда является следствием предъявленного ранее спроса на деньги. Ведь покупатели данного товара должны быть сначала продавцами своего, чтобы получить какие-то деньги. И быть в состоянии потом предложить их в обмен на нужный им товар.

Фактическое количество денег, переходящее из рук в руки, их приход к одной стороне и расход у другой получается как результат согласования сторонами своих возможностей по деньгам. Согласования спроса на деньги с одной стороны и предложения их и с другой. Приход денег в предыдущем акте обмена становится предложением их в следующем. За вычетом того количества денег, которое идет на приобретение других товаров.

Спрос на деньги за данный товар и предложение их за него – независимые величины. Поэтому они могут не совпадать между собой, что порождает либо дефицит денег, либо их избыток. Если СнаД больше ПД, то возникает дефицит денег; если же СнаД меньше ПД, то будет избыток денег. Дефицит денег приводит к тому, что не все товары будут проданы, а избыток денег говорит о том, что не все потребности субъектов рынка будут удовлетворены. Гармония на рынке, равновесие его возникает лишь в том случае, если СнаД равен ПД. Хотя бы приблизительно.

8. Стоимость денег

В настоящее время различают два основных вида стоимости денег – **внутреннюю**, под которой понимают количество затрат труда, материалов и прочего на производство или добычу денег; и **меновую** (представительную), которая расшифровывается как «...покупательная способность денежной единицы, количество товаров и услуг, которые можно приобрести на денежную единицу при сложившемся уровне рыночных цен» [4].

Нетрудно видеть, что в обоих случаях стоимость денег мыслится как некоторая абсолютная величина, только в первом случае она помещается внутрь денег, а во втором выносится за их пределы и прикрепляется к товарам и услугам, приобретаемым за деньги. Здесь сразу же возникают вопросы: как эти два вида стоимости соотносятся между собой и как они коррелируются с действительностью? Насколько правильно отражают ее?

Наиболее верный способ найти ответы на эти вопросы – обратиться к самой действительности и разобраться, что в ней есть, а чего нет. Для этого необходимо рассмотреть действительный процесс взаимного обмена товаров через посредство денег, по схеме «товар – деньги – товар»: Т – Д – Т. В таком обмене, с позиции его первой стороны, сначала деньги относятся к товару, а потом второй товар относится к деньгам. Первое отношение, как уже было показано выше, есть цена первого товара – $ЦТ = Д/Т$, а второе – **стоимость денег (СД)**: $СД = Т/Д$. И хотя эти величины, взятые в общем виде, кажутся полученными простым переворачиванием одного и того же отношения, не нужно забывать, что в них участвуют **разные** товары.

Из сказанного можно сделать вывод, что ни первая трактовка стоимости денег, ни вторая не являются верными. По той простой причине, что стоимость денег являет собой не абсолютную, а относительную величину. Число, составленное из двух других – и из количества приобретаемых товаров, и из количества самих денег. И в полном виде стоимость денег может быть определена как отношение количества товара к количеству денег, за которые этот товар можно купить. Единица измерения стоимости денег, если измерять товар в штуках (шт), а деньги – в рублях (рб), есть отношение штук к рублям: шт/рб.

Величина стоимости денег зависит исключительно от соотношения тех количеств денег и товаров, которые противостоят друг другу на рынке. Она является функцией этих двух аргументов, которые, в свою очередь, зависят от аргументов второго уровня: от количества затрат, необходимых для производства товаров и денег, от доступности их, от спроса на эти предметы обмена и т.д. По отношению к товарам и деньгам стоимость их является функцией, а по отношению к другим параметрам – функционалом. Трудоемкость, скажем, изготовления или добычи денег, вне сомнения, влияет на стоимость денег, но ее роль, во-первых, абсолютизировать нельзя, ибо есть и другие параметры, влияющие на величину стоимости денег; во-вторых, надо понимать, что стоимость денег зависит от их трудоемкости не прямо, а через посредство их количества на рынке.

9. Функции денег

Быть свидетельством менвозможностей субъектов рыночного обмена – это главное назначение денег, главная, основная их функция. Но эта функция не является единственной. В ходе использования денег она обрывает некоторым множеством других. Отличаясь, впрочем, от них тем, что она есть всегда, пока есть деньги, а второстепенные функции могут использоваться, а могут и не использоваться. Их наличие не является обязательным, атрибутивным фактором существования денег. В связи с этим, в дальнейшем основная функция денег будет называться их сущностью, а остальные – просто функциями.

Различные экономические школы к множеству денежных функций относят разное их количество. Поэтому рассмотрим только основные из них. С которыми согласны, в общем-то, все экономисты. К числу этих функций относятся следующие:

1. Деньга как мера стоимости.
2. Деньги как средство обращения.
3. Деньги как средство накопления.

Для большей четкости и общности введем следующие названия этих функций, по порядку их следования:

1. Измерительная функция денег.
2. Обменная функция денег.
3. Накопительная функция денег.

И рассмотрим их в такой последовательности со всем возможным тщанием...

9.1. Измерительная функция денег

Считается, что в этой роли деньги выполняют задачу измерения стоимости товара. А, уж, в зависимости от того, **кто** и **что** понимает под стоимостью, они измеряют трудозатраты, энергозатраты, полезность товара и т. д., и т. п. Однако, сразу следует отметить, что, как таковой, функции измерения стоимости у денег нет вообще. По той простой причине, что нет самой стоимости товара в виде некоей абсолютной величины, которую можно измерить абсолютной же величиной – деньгами. Стоимость товара всегда является вещью относительной. Она есть «отношение возможностей, которые субъект получает в результате обмена, к возможностям, которые он теряет в этом процессе» [5, с. 124]. Отчего измерить ее в абсолютных единицах нельзя. Это во-первых.

Во-вторых, обмен товаров может существовать и без применения денег. Поэтому товарная стоимость может быть измерена и без них – количествами обменивающихся друг на друга товаров. И деньги, и товары измеряют ту же величину – меновые возможности сторон. Но если товары это делают как натуральные единицы измерения этих возможностей, то деньги – как системный, всеобщий измеритель. Годный для измерения любых возможностей людей. По аналогии: деньги и товары, как единицы измерения человеческих возможностей, соотносятся так же, как метр и,

скажем, аршин, локоть и другие натуральные единицы измерения линейных размеров.

Благодаря тому, что деньги измеряют менвозможности сторон, их можно использовать и для измерения трудовых затрат, понесенных людьми при производстве товаров; и для измерения их потребительных возможностей. Ведь меновые возможности субъектов являются, чаще всего, следствием реализации их трудовых возможностей. И по количеству менвозможностей можно судить о количестве трудовых затрат. Измерять их в деньгах. Более того, так как деньги используются для покупки товаров, которые потом будут потребляться, то их можно использовать и для измерения потребительских возможностей людей. В той части, где потребление зависит от количества товаров, приобретенных на рынке. А это в настоящее время – основная доля потребвозможностей человеческих.

9.2. Обменная функция денег

Возьмем описание этой функции из уже цитировавшегося учебника Лаврушина: «Данная функция денег трактуется однозначно практически всеми экономическими школами. Выполняя функцию средства обращения, деньги выступают посредником при обмене товаров и услуг. Процесс купли-продажи характеризуется одновременным и разнонаправленным движением экономических благ и денег» [2, с. 63-64].

Прежде всего, следует отметить, что слово «обращение» не совсем хорошо подходит для обозначения того, что в действительности происходит с товарами на рынке. Оно подразумевает постоянное кружение предметов обмена на рынке. Чего с товарами не происходит. Они всегда движутся по одной линии – от первичного владельца до конечного потребителя. А обращаются, постоянно вращаются, кружат на рынке только деньги. Как раз поэтому эта функция денег называется здесь обменной, а не, например, «обращательной». Деньги обращаются, кружат на рынке, обеспечивая обмен товаров.

Выполнять эту роль деньги могут исключительно потому, что они способны сохранять менвозможности субъектов. В тот промежуток времени, который отделяет момент отчуждения своего товара от момента приобретения товара чужого. Но деньги могут использовать не только для обмена разнородных товаров друг на друга, но и, например, для сохранения возможности потреблять длительное время один и тот же товар. Допустим, некий субъект обладает большим количеством скоропортящегося товара, который он сохранить не в состоянии. И в котором он испытывает постоянную потребность. В этом случае он может продать излишки своего товара, а потом на вырученные деньги покупать по мере необходимости небольшие партии такого же товара для личного потребления.

Этот случай доказывает тот факт, что деньги могут использоваться не только для обмена разнородных товаров, но и для, так сказать, сохранения возможности потреблять длительное время один и тот же товар.

9.3. Накопительная функция денег

Возьмем описание этой функции из того же учебника, как наиболее надежного и авторитетного: «Средство сохранения стоимости (средство накопления) — способность денег использовать соответствующую стоимость того, что было продано сегодня для будущей покупки. Эта функция денег является следствием их абсолютной ликвидности. Абсолютная ликвидность денег означает, что с помощью денег их владелец может в любой момент выполнить любое обязательство, быстро и без потерь обменять деньги на товары и услуги, поскольку они всегда могут быть использованы в качестве средства обращения и платежа и имеют фиксированную номинальную стоимость» [2, с. 66].

Сохранение стоимости, понимаемой абсолютно, равнозначно сохранению флогистона. Потому как никакой абсолютной стоимости, существующей внутри товаров, нет в природе и в помине. Она является результатом заблуждений экономических теоретиков. В действительно же происходит сохранение не какой-то мифической внутренней стоимости, а сохранение человеческих возможностей в обмене. Отдавая свой товар, субъект не всегда нуждается в немедленном приобретении другого. Даже если он имеет такую возможность. И если он будет и дальше только сбывать свои товары за деньги, не приобретая чужих, то происходит не просто сохранение его возможностей от продажи до скорой покупки, а накопление этих возможностей до весьма отдаленной по времени покупки. В чем и заключается накопительная функция денег. Основанная, опять же, на способности денег сохранять экономические возможности людей.

Заключение

Если будет принята предложенная выше концепция денег, то обязательно должны быть выполнены следующие действия:

1. Нужно полностью и окончательно отказаться от товарного понимания денег, и признать, что деньги и товары — это два равноправных вида одного рода: предметов рыночного обмена.
2. Надо прекратить разногласия в деле определения понятия денег, показав, что все старые определения денег представляют собой выдвижение на роль главного в деньгах их второстепенных характеристик. И поэтому такие формулировки не могут быть приняты за истинные.
3. Следует признать, что главная величина, измеряемая деньгами, — меновые возможности людей. Измерение же деньгами труда и потребностей возможно исключительно потому, что эти величины тесно связаны с указанными возможностями субъектов.
4. Необходимо произвести инспекцию и разбор всех имеющихся на данный момент официальных и неофициальных теорий денег с тем, чтобы устранить из них заблуждения, а то верное, что в них есть, включить составной частью в новую, общую теорию денег. Особенно это касается количественной теории денег, которая мало или ничего не говорит о качественной стороне денег, но имеет много ценных наработок в их

математической сфере.

5. Используя новую парадигму понимания денег необходимо построить строгую и полную математическую модель денежной системы, используя для этого, прежде всего, математическую теорию множеств.

Все это позволит создать не только единую и непротиворечивую, согласованную во всех своих частях, истинно научную систему знаний о деньгах, но и саму ее включить органичной частью в более широкие теоретические картины. Тесно увязать денежную теорию, в первую очередь, с теорией цены и стоимости товара, а также, что очень важно с практической точки зрения, с вопросами оплаты и стимулирования труда наемных работников.

При выполнении перечисленных работ наше понимание современной экономической реальности станет гораздо более полным и точным. Что даст людям возможность получать на практике именно то, что они замышляют изначально, а не прямо противоположные результаты. Как это бывает, к сожалению, чаще всего.

Использованные источники:

1. Большая советская энциклопедия. – М.: Советская энциклопедия. 1969–1978.
2. Деньги, кредит, банки. Под ред. Лаврушина О.И. – 6-е изд. – М.: КНОРУС, 2007. – 560 с.
3. Мигунов Д. Цепи свободы [Электронный ресурс] // Лента.Ру. URL: <https://lenta.ru/articles/2016/04/07/blockchain/> (дата обращения: 15.07.2016).
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с. 1999.
5. Совет А.И. Соотносительная теория стоимости [Электронный ресурс] // Электронный периодический научный журнал «SCI-ARTICLE.RU». 2015. №22. С. 121–133. URL: http://sci-article.ru/number/06_2015.pdf (дата обращения: 12.11.2016).
6. Совет А.И. Теория цены товара [Электронный ресурс] // Электронный периодический научный журнал «SCI-ARTICLE.RU». 2015. №23. С. 37–48. URL: http://sci-article.ru/number/07_2015.pdf (дата обращения: 12.11.2016).

УДК 339.133

Совет А.И.
исследователь
Россия, г. Москва

ТЕОРИЯ ТОВАРНОГО СПРОСА

Попытка не пытка, а спрос не беда.

Аннотация

В работе дается новое определение спроса на товар. Показывается истинная связь его с другими рыночными величинами. Вводятся точные графики для отражения зависимости спроса от этих величин.

Сочинение предназначено для исправления ошибок, существующих в

западной теории товарного спроса.

Ключевые слова: спрос, товар, деньги, цена, обмен, рынок, потребности, экономика.

**Sovet A.I.
Researcher
Russia, Moscow**

THE THEORY OF COMMODITY DEMAND

Abstract

The paper gives a new definition of the demand for goods. Shows the true connection with other market values. Entered accurate schedules to reflect demand from these quantities.

The essay is designed to correct errors that exist in the Western theory of commodity demand.

Keywords: demand, goods, money, price, exchange, market, needs, economics.

Предисловие

В статье речь идет, преимущественно, о так называемом «платёжеспособном» спросе на товар. Но сам эпитет «платёжеспособный» используется только в кавычках. Потому как есть большие сомнения в правильности его употребления по отношению к спросу. Ведь платёжеспособным может быть только субъект, предъявляющий спрос, а не сам спрос. Спрос же может быть «обеспеченным», «реальным», но никак не «способным платить». Ибо это прерогатива человека.

Более того, под «платёжеспособным» всегда понимают спрос на товар, обеспеченный **только** деньгами. Но кроме него существует еще и спрос на товар, обеспеченный товарами же. В тех случаях, когда обмен на рынке происходит без посредства денег. Да и при использовании денег всегда нужно помнить, что за обеспечением спроса на данный товар деньгами, как правило, всегда стоят другие товары. За которые эти деньги получены.

Более того, под «платёжеспособным» спросом следует понимать не только спрос на товары, но и спрос на деньги. Ведь и он может быть обеспечен как товарами, так и другими деньгами. И представляет собой один из видов рыночного спроса. Поэтому понятие «платёжеспособный спрос» не является точным. Оно может обозначать два разных вида рыночного спроса – спрос на деньги и спрос на товары. И потому при использовании всегда нуждается в уточнении, конкретизации.

Необходимость разговора о «платёжеспособном» спросе диктуется тем, что об этой, в общем-то, несложной рыночной величине в западной экономической литературе нагромождено столько нелепостей и домыслов, что иногда становится страшно за тех, кто вынужден все это изучать и запоминать. Не случайно против западной экономической мудрости в форме экономикса выступают уже и сами западные теоретики. Характеризующие

этот конгломерат знаний следующим образом:

«Современный экономикс болен. Экономикс все более становится интеллектуальной игрой, которую играют ради нее самой, а не ради практических результатов для понимания экономической действительности. Экономисты превратили дисциплину в разновидность социальной математики, в которой математическая строгость есть все, а практическое значение – ничто. Если взять сегодняшний экземпляр "The American Economic Review" или "The Economic Journal" можно усомниться, не приземлился ли кто на странную планету, на которой преднамеренной целью профессиональной публикации является скука. Когда-то экономикс был осужден как «мрачная наука», но мрачная наука в прошлом была намного менее мрачной, чем наводящая сон схоластика сегодняшнего дня». (Mark Blaug. Ugly currents in modern economics. "Policy Options". September, 1997, p.4) [1, с. 4]

1. Понятие товарного спроса

В общепризнанной ныне экономической литературе спрос вообще обычно отождествляется только с одним из его видов – спросом рыночным. И, даже, более того, – часто со спросом исключительно «платежеспособным». Так, в одном из современных словарей читаем: «Спрос – фундаментальное понятие рыночной экономики, означающее подкрепленное денежной возможностью желание, намерение покупателей, потребителей приобрести данный товар» [3]. Очевидно, что такое сужение понятия спроса является неправомерным. И выводить дефиницию товарного спроса нужно с представления о спросе вообще. Который возникает задолго до возникновения рынка и включает в себя не только рыночные виды спроса, но и все остальные, возможные в человеческом обществе.

Спрос вообще представляет собой **стремление субъекта получить нужные ему средств существования от других людей.** Стремление, возникающее в тех случаях, когда субъект не в состоянии самостоятельно обеспечить свои потребности. Реализуется это стремление в форме процесса **спрашивания** необходимых предметов потребления у других людей. Которое может выступать в форме просьб, пожеланий, предложений или же требований, оформленных как словесно, так и знаками в виде физических действий.

Удовлетворение спроса может происходить как на безвозмездной, так и на возмездной основе. В первом случае запросы субъекта удовлетворяются без выдвижения со стороны других людей каких-либо встречных условий. По возмещению испрашиваемых им средств. Во втором случае такие требования в обязательном порядке озвучиваются. Причем, само выдвижение встречных условий на разных этапах развития общества может происходить разными способами и в разных обстоятельствах.

Если эти требования выдвигаются на условиях свободной договоренности независимых субъектов и по принципу пропорционального возмещения, то такой спрос является **рыночным**. А **товарный спрос** (спрос

на товар) является как раз разновидностью именно рыночного спроса. Вторым же видом рыночного спроса является спрос на деньги – **денежный спрос**. Поэтому в полном виде спрос на товар можно определить следующим образом: товарный спрос есть стремление субъекта получить необходимые ему предметы обмена с пропорциональным возмещением другими товарами или же деньгами.

При натуральном обмене товарный спрос реализуется в полностью товарной форме. То есть, спрос на чужой товар обеспечивается наличием товара собственного. Когда же в процесс обмена включаются деньги, то сначала реализуется спрос на деньги, обеспеченный собственными товарами, а потом сам спрос на чужой товар. Обеспечиваемый, уже, приобретенными деньгами. Что означает важность, приоритетность, главность товарного спроса. Так как денежный спрос есть лишь этап на пути реализации спроса товарного.

2. Величина товарного спроса

Величина, объем спроса определяется, диктуется величиной самой потребности в предметах и средствах потребления. Объемом того, сколько субъект может присвоить и потребить чужого. Но не только этим. Потому как в случае, когда спрос является возмездным, в дело включаются и другие характеристики нуждающегося субъекта. Ведь для получения необходимых ему средств потребления он вынужден что-то отдать другой стороне. Иначе говоря, величина спроса будет управляться уже не только размером самой потребности субъекта, но и тем, **что** он может отдать другой стороне. Она будет определяться и его возможностью отчуждения своего имущества.

Возможность присвоения чужого и возможность отчуждения своего в совокупность составляют **меновые** возможности субъекта. Которые зависят не только от потребностей его непосредственно, но и от других характеристик спрашивающего. От его интеллектуальных и физических данных, а также от тех условий, в которых ему приходится жить. Поэтому, с одной стороны, размер спроса будет определяться (ограничиваться) размером потребности, которая его порождает, с другой стороны – тем, **что** субъект в состоянии изыскать для обеспечения своего спроса.

Однако, величина спроса будет зависеть не только от данной потребности, но и от других нужд субъекта. Потому как его меновые возможности используются для удовлетворения не только одной какой-то надобности, но всего комплекса потребностей субъекта. И вся величина его меновых возможностей распределяется между всеми его нуждами. В зависимости от важности их для субъекта. И от значимости для него.

Так как в случае «платёжеспособного» спроса возможность отчуждения представляют собой то **количество денег**, которое субъект в состоянии отдать другим для обеспечения своих потребностей, то размер его спроса диктуется именно этой величиной. Кроме того, величина спроса зависит и от того соотношения, которое складывается в обмене между товаром и деньгами. От **цены товара (ЦТ)**, которая есть отношение

«количества денег (КД), за которые продается товар, к количеству самого товара (КТ): $ЦТ = КД/КТ$ » [5, с. 38]. И все это значит, что величину покупательского спроса, обеспеченного деньгами, можно определить как то количество товара, которое владелец денег в состоянии, может купить. В состоянии купить потенциально или фактически. В зависимости от того, какая обстановка на рынке складывается до начала торгов и какой она реализуется в ходе их.

Таким образом, величина спроса зависит не только от спрашивающей стороны, но и от стороны, предлагающей товар. Через ту цену его, которая эта сторона выдвигает и отстаивает в ходе торгов.

3. Формула товарного спроса

Рассмотрим сначала зависимость спроса от количества денег. Как аргумента безвариантного. Все знают: если у потенциального покупателя нет ничего за душой, то какими бы ни были его потребности, в условиях рынка он не сможет их удовлетворить. Его **товарный спрос (ТС)** в этом случае будет равен нулю. Математически выражаясь, можно констатировать следующее положение: если платежные возможности субъекта равны нулю, то и его спрос на предметы потребления будет равен нулю. При любой **величине потребности (ВП)** на эти предметы:

Если $КД = 0$, то и $ТС = 0$, при любой ВП.

Если же КД перестанет быть равным нулю и станет возрастать, то и спрос на товары будет увеличиваться в такой же пропорции. При условии, конечно, что второй аргумент спроса – цена товара – остается неизменным. И спрос будет оставаться меньшим ВП. Поэтому можно сделать вывод, что спрос зависит от КД прямо пропорционально. И формулу его можно записать в следующем виде:

$$ТС = k * КД,$$

где k есть коэффициент, учитывающий влияние второго аргумента на спрос.

Развиваем формулу спроса далее. Из рыночного опыта известно, что спрос на данный товар будет тем больше, чем меньше цена на него. При одном и том же количестве денег на рынке. И наоборот: спрос будет меньше, если цена будет высокой. Из сказанного следует заключить, что между спросом и ценой существует **обратная** зависимость. И не просто обратная вообще, как думают некоторые западные «товарищи», а именно **обратно пропорциональная**. Потому что первый аргумент, влияющий на спрос, принят в данном рассуждении неизменным. И в этом случае спрос будет целиком и полностью определяться только и только изменениями величины цены. Поэтому формула спроса на товар в полном виде может быть изображена так:

$$ТС = k * КД = 1/ЦТ * КД = КД/ЦТ.$$

Таким образом, объем спроса на товар определяется как отношение количества денег, выделяемых на товар, к средней цене единицы товара. Как частное от деления КД на цену единицы товара. И если принять, что КД

измеряется в **рублях** (рб), а товар – в **штуках** (шт), то проверка формулы спроса по единицам измерения будет выглядеть так:

$$ТС = КД/ЦТ = \text{рб}/(\text{рб}/\text{шт}) = \text{шт}.$$

4. Вариации товарного спроса

Формула спроса на товар подобна формуле цены [5]. Вид обеих этих зависимостей в общей математической записи одинаков: $z = y/x$. Где, в случае спроса: $y = КД$, $x = ЦТ$, а $z = ТС = КД/ЦТ$.

Поэтому можно и для спроса, как и для цены, указать все возможные случаи сочетания аргументов. Но уже без предварительных рассуждений, используя только конечный результат, полученный в «Теории цены товара».

А. Случай стабильности спроса

А.1. Цена товара и количество денег остаются постоянными.

А.2. Цена товара и количество денег растут, но растут в равной пропорции.

А.3. Цена товара и количество денег падают, но падают в одинаковой пропорции.

Б. Случай роста спроса

Б.1. ЦТ постоянна, а КД растет.

Б.2. И ЦТ, и КД растут, но последнее растет более высокими темпами.

Б.3. ЦТ падает, а КД – растет.

Б.4. ЦТ и КД падают, но ЦТ падает опережающими темпами.

Б.5. ЦТ падает при неизменном КД.

В. Случай падения спроса

В.1. ЦТ постоянна, а КД падает.

В.2. ЦТ и КД падают, но КД падает опережающими темпами.

В.3. ЦТ растет, а КД падает.

В.4. ЦТ и КД растут, но первое растет опережающими темпами.

В.5. ЦТ растет при постоянном КД.

Указанными вариантами исчерпываются все возможные случаи поведения спроса. То же, какие из них реализуются в действительности, а какие – нет, зависит от конкретных рыночных условий. Но, как правило, все теоретически возможные варианты реализуются на практике. Если явление существует достаточно долго и в приличных масштабах. Как спрос.

5. Графики товарного спроса

Вообще говоря, существует один-единственный график спроса. Представляющий собой криволинейную поверхность в декартовой системе координат. Потому как спрос является нелинейной функцией двух переменных. Однако, в силу того, что этот график может быть представлен и в виде некоторых его сечений, то имеет смысл говорить о множестве графиков спроса. При этом, не следует, конечно, забывать о том, что все это множество составлено из общего графика и его частных разрезов.

Наиболее простыми и наиболее характерными являются сечения общего графика плоскостями, параллельными координатным осям. Суть

этих сечений заключается в том, что из трех переменных, входящих в формулу спроса, какой-то одной, поочередно, придается постоянное значение. И исследуется только зависимость между оставшимися двумя величинами. Зависимость величины спроса от одного из его аргументов. Или одного аргумента от аргумента другого.

Ниже будут рассмотрены сечения графика сначала при постоянной цене товара, а потом – при постоянном количестве денег, выделяемых на товар. То есть, сначала будет рассмотрен график зависимости спроса от изменения количества денег, а потом – от вариаций цены товара. Вариант же постоянства самого спроса тоже возможен. В этом случае секущей будет горизонтальная плоскость. И полученный график будет зависимостью между количеством денег и ценой товара. По нему можно будет определять, к примеру, какой должна быть цена товара, чтобы при данном количестве денег был необходимый, фиксированный спрос. Но пока этот график рассматриваться не будет. Дабы не увеличивать объем сочинения.

Необходимо отметить еще один момент. Характер графиков спроса не зависит от того, в **каких** обстоятельствах происходят изменения спроса. Вследствие изменения **каких** условий происходят изменения спроса. Он будет одним и тем же и в том случае, если происходят изменения спроса на данный товар на одном и том же рынке с течением времени. И если изменения спроса на этот товар исследуются в пространственном плане. Как изменения его в один и тот же период времени, но на разных рынках.

Так происходит потому, что для величины спроса безразлично, по каким причинам происходит изменение величины его аргументов. Главное – сами эти изменения, а не качественные моменты, приводящие к ним. Именно поэтому об изменениях величины спроса можно говорить вообще, отвлекаясь от всех частных моментов. Как несущественных для рассматриваемого с чисто математической точки зрения явления. Все качественное «умирает» в цифре, когда важны сами величины, а не то, что обуславливает то или иное их значение. Математика обеспечивает общий подход. И в пространстве, и во времени.

5.1. Общий график спроса

Общий график спроса, построен на сервисе «Grafikus.ru» [4]. Количество денег на нем принято изменяющимся от нуля до 100 рублей, а цена товара – от 0 до 100 рублей за штуку.

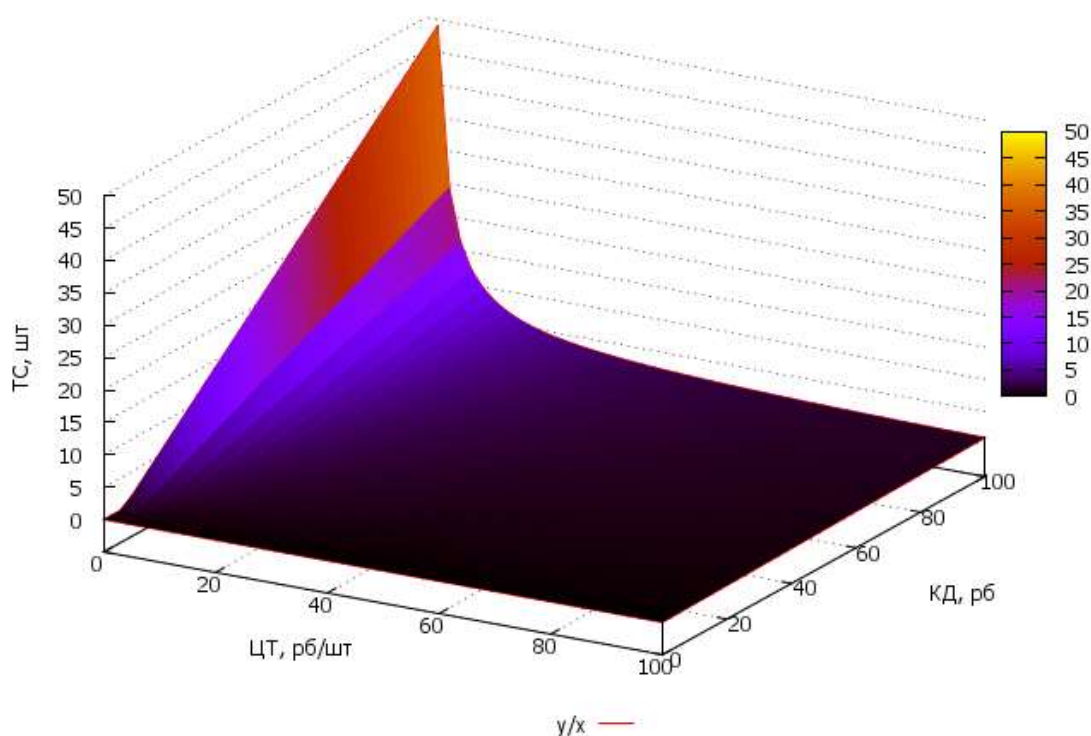


Рис. 1. Общий график спроса: $ТС = КД/ЦТ$ ($z = y/x$)

Количество денег в формуле спроса, вообще говоря, может изменяться от нуля до бесконечности. Но на практике, понятно, это количество никогда не сможет быть бесконечным. Как бы велико оно ни было, это всегда есть величина конечная. Хотя и для каждого вида товара или периода времени – своя. По той же причине и максимальная цена товара не может быть величиной бесконечной. Как бы высока она ни была.

Минимальная же цена единицы товара для вычисления спроса на товар может быть взята только равной единице или какой-то доле единицы, но никак не нулю. Потому что при нулевом значении цены спрос на товар в принципе определен быть не может. Он становится величиной неопределенной. В силу того, что в формуле спроса происходит деление на ноль. Что и порождает неопределенность. Впрочем, цена товара может быть установлена и нулевой. Но тогда обмен перестает быть обменом и превращается в дарение. И о платежеспособном спросе на товар не имеет смысла говорить. Так как спрос из возмездного превращается в безвозмездный. И процессом будут управлять уже не количество денег, а натуральные потребности одариваемой стороны и желание дарителя сделать ей приятное.

5.2. График зависимости спроса от количества денег

Если исследовать зависимость спроса только от количества денег, то это значит, что в пределах данного вопроса значения цены должны оставаться неизменными. А это означает, что график зависимости спроса от КД при неизменной цене представляет собой некоторое сечение

пространственного графика плоскостью, параллельной координатной плоскости ZOY (ТС;О;КД) на общем графике спроса.

И само изображение графика зависимости спроса от количества денег представляет собой проекцию этого сечения на указанную плоскость пространственной системы координат. Причем, секущая плоскость взята в трех положениях. При удалении ее вдоль оси цены (х) от центра координат на пространственном графике. При таком удалении секущей плоскости цена увеличивается, а спрос – уменьшается. В результате чего график на Рис. 2 поворачивается по часовой стрелке. Опускается. Его «влечет» к оси КД, в пределе.

Рис. 2. График зависимости спроса от количества денег

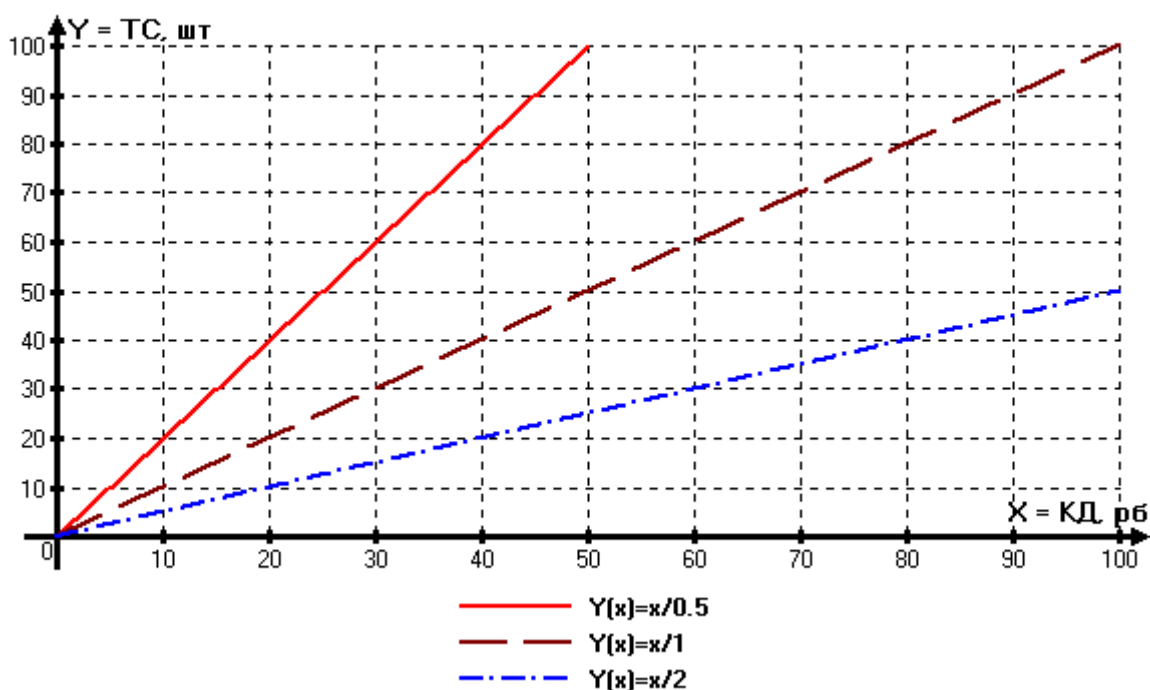


Рис. 2. Зависимость спроса от КД для трех случаев: ЦТ = 0,5; 1 и 2 руб/шт.

Если же взять отдельное сечение, отдельную линию, то, понятно, что цена при движении по ней остается постоянной, а изменяется только КД. Вследствие чего изменяется и ТС. А прямая линия получается потому, что ТС зависит от КД прямо пропорционально.

5.3. График зависимости спроса от цены товара

Соответственно, график зависимости спроса от цены (так называемый **закон спроса**) представляет собой сечение пространственного графика плоскостью, параллельной координатной плоскости ZOХ (ТС;О;ЦТ). При разных значениях КД.

На Рис. 3 изображены проекции этих сечений на указанную плоскость при трех значениях КД: 100, 1000 и 3000 рублей. Легко понять, что вид этот берется со стороны отрицательной части оси Y (КД). А сам график есть положительная ветвь гиперболы, уходящая все дальше от центра координат

с ростом КД.

При этом, надо напомнить, что ЦТ **не может** принимать значение, равное нулю. Потому как в этом случае ТС становится величиной неопределенной. Ну а при стремлении цены к бесконечности, понятно, спрос при любых значениях КД будет стремиться к нулю. Так как бесконечными возможностями не обладает никто. Даже самые богатые из самых богатых людей.

Рис. 3. График зависимости спроса от цены товара

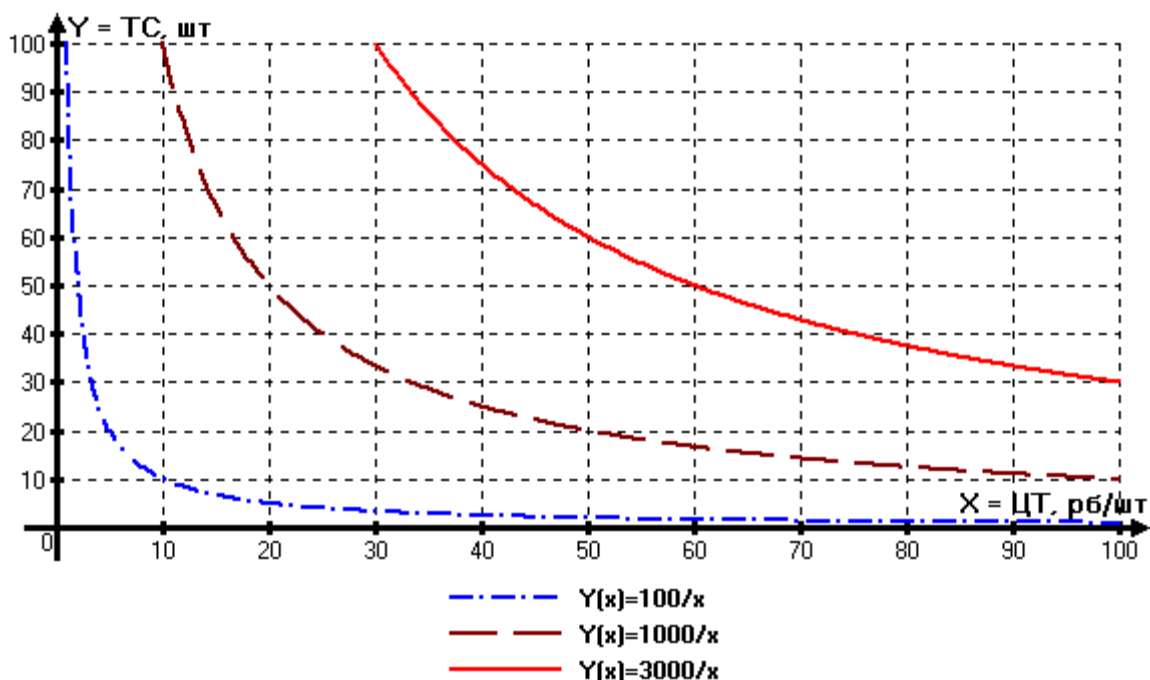


Рис. 3. Зависимость спроса от ЦТ для трех случаев: КД = 100, 1000 и 3000 рублей.

Само собой понятно, что КД может принимать не только указанные значения, но все от нуля до бесконечности (теоретически). Поэтому полное изображение зависимости спроса от цены представляет собой нечто вроде тени, отбрасываемой общим графиком спроса на плоскость проекций ZOХ. И по любому сочетанию спроса и цены можно вычислить, каким было КД.

6. Неценовые факторы спроса

В современной русскоязычной экономической науке, почти полностью заимствованной из экономикса (к нашему стыду и позору), под детерминантами спроса понимаются те факторы его, которые влияют на изменение величины спроса **не** через цену. И поэтому они так и называются: «неценовые факторы».

Рассмотрим эти факторы и покажем, что все они являются причинами, изменяющими именно **количество денег** – второй аргумент спроса. Продemonстрируем, что аргументами первого уровня для спроса являются КД и ЦТ, а все остальное может влиять на спрос только и только через эти две величины. И для начала составим перечень этих факторов из тех

источников, которые находятся в общей доступности. Уважив, при этом, конечно, Макконнелла и Брю – авторов основного современного учебника по экономиксу [2].

Итак, по Макконнеллу и Брю к этим факторам относятся:

- «1) вкусы, или предпочтения, потребителей;
 - 2) число потребителей на рынке;
 - 3) денежные доходы потребителей;
 - 4) цены на сопряженные товары;
 - 5) потребительские ожидания относительно будущих цен и доходов»
- [2, с. 20].

Проведем анализ данных факторов в порядке их перечисления.

6.1. Спрос и вкусы потребителей

Для большей достоверности, послушаем, что говорят на эту тему сами гуру экономикса – Макконнелл и Брю:

«Благоприятное для данного продукта изменение потребительских вкусов или предпочтений будет означать, что спрос возрастет при каждой цене. Спрос на продукт возрастет, и кривая спроса сместится вправо. Неблагоприятные перемены в предпочтениях потребителей вызовут уменьшение спроса и смещение кривой спроса влево» [2, с. 21].

Изменение вкусов и предпочтений в благоприятную для продавцов товара сторону означает только одно – увеличение количества денег, которое покупатели станут тратить на приобретение товаров. И при одной и той же цене спрос на товар будет увеличиваться.

На графике зависимости спроса от цены это означает, что кривая зависимости спроса от цены будет смещаться вправо по той простой причине, что увеличивается КД.

6.2. Спрос и число покупателей

Снова слушаем наших «партнеров» из-за океана:

«Очевидно, что и увеличение на рынке числа потребителей способствует повышению спроса. А уменьшение числа потребителей находит отражение в сокращении спроса» [2, с. 21].

Это вне сомнения – так! Остается, лишь, добавить, что изменение числа покупателей изменяет именно совокупное количество денег рынке, которое может быть израсходовано на приобретение товара. Разумеется, речь здесь идет только и только о росте числа таких покупателей, которые **имеют** потребность в данном товаре. И потребность **неудовлетворенную**. Таковую же, как у «старых» покупателей этого товара. Потому что не всякий рост числа покупателей на рынке приводит к росту спроса на данный товар. Механически здесь мыслить нельзя. Ведь вполне возможен и такой случай, когда на рынок приходят такие новые покупатели, у которых нет потребности в данном товаре. А это значит, что такое увеличение числа покупателей никак не скажется на спросе на данный товар.

6.3. Спрос и денежные доходы покупателей

И снова учителя всего цивилизованного мира – на сцене:

«Воздействие на спрос изменений денежного дохода несколько более сложное. Применительно к большинству товаров повышение дохода приводит к увеличению спроса. По мере роста доходов потребители, как правило, покупают больше бифштексов, солнцезащитных штор, стереоустановок. И наоборот, при снижении доходов спрос на такие товары падает. Товары, спрос на которые изменяется в прямой зависимости от изменения денежного дохода, называются товарами высшей категории, или нормальными товарами» [2, с. 21].

Объяснение этих закономерностей очень простое. Количество денег на рынке, вне всякого сомнения, зависит от доходов покупателей. Потому что оно есть **часть** этих доходов. Когда доходы покупателей растут, то они могут позволить себе выделять больше денег на приобретение тех товаров, что раньше были им или недоступны вообще или недоступны в нужном количестве.

6.4. Спрос и цены на другие товары

Для этого фактора сразу надо уточнить: название «неценовой» для него подходит не так однозначно, как для предыдущих. Потому что неценовым его можно назвать только по отношению к цене товара, о спросе на который идет речь. С ценой этого товара он не связан. Но зато, этот фактор связан с ценой **других** товаров. И в этом смысле его можно назвать **ценовым**. Но послушаем опять наших неумолимых менторов:

«Изменение цены на сопряженный товар может привести к повышению или снижению спроса на рассматриваемый продукт, в зависимости от того, являются ли они взаимозаменяемыми или дополняющими. Взаимозаменяемыми (или товарами-заменителями) называют товары, когда можно использовать один вместо другого. Взаимодополняющий (или сопутствующий) товар используется в сочетании с другим товаром» [2, с. 21].

Изменение цены на другие товары приводит к перераспределению бюджета покупателей. При условии его неизменности по величине. Поэтому будет изменяться количество денег, выделяемых на приобретение данного товара, и это приведет к изменению спроса на него, если цена, при этом, остается неизменной.

6.5. Спрос и ожидаемые цены и доходы покупателей

Фактор ожидаемых цен тоже нельзя без всяких сомнений считать неценовым. В силу того, что предполагаемые цены – это, все-таки, тоже цены. И, значит, тут мы имеем случай зависимости спроса не от существующих, а от будущих цен. И логика здесь такова: сначала возникает некоторое предположение о росте цены, потом возникает опасение потерять на этом росте, и после этого принимается решение закупить товар впрок. Что приводит к увеличению количества денег, выделяемых на приобретение товара. И, как следствие, рост спроса на него.

В случае же доходов, предполагаемых в будущем, рост спроса происходит по той причине, что люди перестают придергивать деньги на

«черный день» и увеличивают количество покупок, от которых они, быть может, сдерживали себя раньше. Это, естественно, приводит к увеличению КД, расходуемых на данный товар, и, следовательно, росту спроса на него, даже при тех же или растущих ценах.

Заключение

Первое, и самое главное, отличие изложенной здесь теории спроса от других концепций «платёжеспособного» спроса заключается во введении **второго** аргумента спроса – количества денег. Благодаря чему появилась возможность выстроить все другие величины, влияющие на спрос, в строгую логическую цепочку. Четко разделить эти факторы на те, что действуют на спрос через КД, и те, что влияют через цену. Показать порядок, последовательность, в которой детерминанты спроса воздействуют на него.

Второе. Все формы функциональных зависимостей, относящихся к спросу, объединены в одно целое, в единую формулу – функцию спроса: $ТС = КД/ЦТ$. Что позволило рассмотреть в единстве, в неразрывной целостности, все варианты сочетаний его аргументов и все возможные его изменения. Как в пространстве, так и во времени. А также привязать весь «букет» факторов спроса к двум величинам – КД и ЦТ.

Третье. Показано, что спрос на товар не является **самой** фундаментальной рыночной величиной. Как это постулируется в западной науке. По той простой причине, что он зависит и от цены товара, и от количества денег, и от самой потребности в товаре. Которая есть, вне всякого сомнения, поистине наиболее фундаментальной вещью не только по отношению к рыночным величинам, но и ко многим нерыночным. Существующим вне рыночного вида обмена, в других типах социального обмена. И, даже, вне обмена вообще.

Четвертое. Благодаря введению единой формулы спроса появилась возможность построить общий график спроса. И открылась перспектива все возможные и невозможные «спросные» зависимости, о которых говорится в современной экономической науке, представить как отдельные сечения этого графика. Простые проекции этих сечений на три координатные плоскости общего графика спроса.

Пятое. Новый взгляд на сущность спроса (как на стремления и деятельность субъектов) и на величину его (как на функцию двух переменных) открывает широкий простор для критики и нового освещения бытующих в современном обществе представлений о спросе. Для показа истинного значения и содержания этих взглядов. С тем, чтобы ошибочное в них, неверное, устранить из научного оборота, а правильное, точное включить в новую концепцию спроса. Для обеспечения преемственности в развитии экономических теорий.

Использованные источники:

1. Леиашвили П.Р. Экономикс в тисках эмпиризма и догматизма: причины застоя в экономической науке. – Тбилиси: Сиахле, 2013. – 71 с.
2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика:

Пер. с 14-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 972 с.

3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 6-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 512 с.

4. Сервис «Grafikus.ru» [Электронный ресурс] // OddLabs, 2011-2015. URL: <http://grafikus.ru/plot3d> (дата обращения: 10.07.2015).

5. Совет А.И. Теория цены товара [Электронный ресурс] // Электронный периодический научный журнал «SCI-ARTICLE.RU». 2015. №23. С. 37-48. URL: http://sci-article.ru/number/07_2015.pdf (дата обращения: 12.11.2016).

Солдатюк О.С.

студент 1 курс «Гостиничное дело»

ФГАОУ Балтийский Федеральный Университет имени И.

Канта

Россия, г. Калининград

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Аннотация: в данной статье рассматривается динамика развития ресторанного бизнеса в России.

Abstract: This article highlights the dynamics of the development of the restaurant business in Russia.

Ключевые слова: ресторанный бизнес, ресторанный менеджмент

Keywords: restaurant business, restaurant management

В настоящее время уровень развития предприятий, относящихся к рынку общественного питания достаточно высокий. Неуклонно растет их число, происходят значительные качественные изменения, внедряются новые технологии производства и сервиса. А создание новых рабочих мест ресторанном бизнесом решается экономическая и социально-культурная функция.

Динамика показателей рынка общественного питания представлена на рисунке 1.

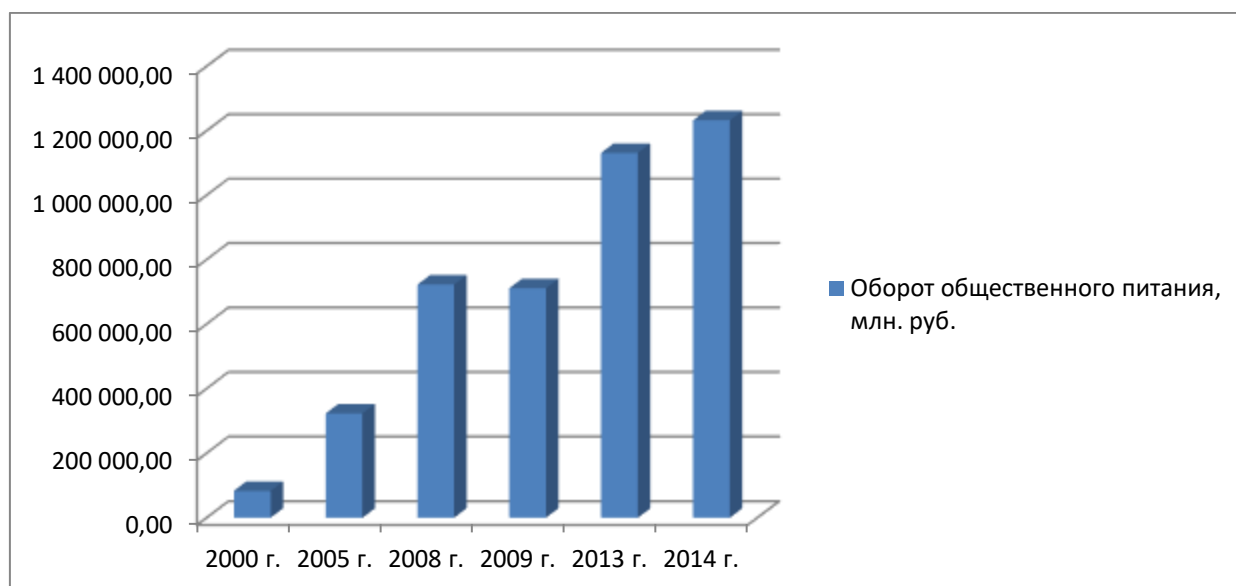


Рис. 1. Оборот общественного питания в России, млн.руб.

По данным рис. 1 видно, что финансовые показатели оборота общественного питания в России в номинальных ценах за пятнадцать лет с 2000 года по 2014 выросли почти в 15 раз. В 2014 году оборот общественного питания в России вырос на 1 149 175,60 млн. руб. по сравнению с 2000 годом, и на 100 983,70 млн. руб. по сравнению с 2013 годом.

Как представляется, в целом, это не только характеристика развития общественного питания и в том числе ресторанного бизнеса, но и в определенной степени общего экономического состояния в стране и роста доходов её граждан [1, с. 21].

Динамика объектов общественного питания в России за 2013-2015 годы представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Динамика объектов общественного питания в России за 2013 - 2015 годы, ед.

По данным рис. 2 видно, что в период с 2013 по 2015 годы имеет место тенденция значительного увеличения таких объектов общественного питания как рестораны, бары и кафе. В 2015 году количество баров и кафе выросло на 3813 объектов, а количество столовых находящихся на балансе учебных заведений, организаций, промышленных предприятий сократилось на -513 объектов.

В то же время, кроме «ГОСТовского» критерия классификации ресторанов эксперты считают, что ресторанный бизнес в России сегодня существует в трех нишах, неравных по объему и количеству игроков: «fast food», рестораны среднего ценового уровня и рестораны «высокой кухни», так называемые рестораны «премиум-класса».

В сегменте быстрого питания («fast food») долгое время доминировал «Макдоналдс». По состоянию на 26 декабря 2014 года в России работал 471 ресторан «Макдоналдс». Сказывались преимущества раннего входа на российский рынок. Однако в 2011 году крупнейшей сетью ресторанов быстрого питания стала SubWay. По состоянию на январь 2014 года в России функционировало 673 ресторана названной торговой сети. Конкурирующие сети (Ростикс - «KFC» - 355 ресторанов), «Сбарро» - 132 ресторана и т. д.) занимают несколько меньшие объемы рынка, что, впрочем, не мешает им и новым игрокам наращивать свои объемы[3, с. 32].

Дорогие авторские рестораны «высокой кухни», начали создаваться в

России уже в конце 80-х начале 90-х годов прошлого века, которые связывались с именами Аркадия Новикова, Андрея Деллоса и других звезд. Самые заметные сегодня авторские рестораны: «Пушкин» и «Сыр» Новикова, Le Duc и «Шинок» Деллоса, «Улей» Олега Бардеева, «Обломов на Пресне» Антона Табакова, «Абсент» Игоря Бухарова. как считают аналитики, ценовая ниша «haute cuisine» в России уже заполнена. Как представляется, по-прежнему актуально высказывание Игоря Бухарова: «Это не значит, что много ресторанов. Просто мало людей, которые зарабатывают большие деньги». Если две предыдущие ниши, основные игроки в которых давно известны, в течение вот уже почти полутора десятков лет живут в России по более или менее неизменным правилам и законам, то в сегменте рынка, «тиражируемых» ресторанах среднего ценового уровня, происходят сегодня наиболее интересные процессы.

Средняя ценовая ниша в ресторанном отечественном бизнесе до конца не сформирована, понятно, лишь то, что порог входа в нее с каждым годом становится всё выше, а происходящие внутри процессы интереснее. Ведущим игроком данного сегмента являются сегодня рестораны «Росинтер Ресторантс» (сети TGI Fridays, American Bar & Grill, «Планета суши», «Патио-Пицца» и др.), а также рестораны Ginza Project. В этой нише есть и недорогие рестораны японской кухни ассоциации «Веста-Центр-Интернэшнл» (сети «Якитория» и «Гин-но-таки»), проекты «Ромашка менеджмент» («Шеш-беш», «Молли Гвинз») и некоторые другие. С некоторых пор в названный сегмент активно входят также и заметные рестораторы, которые раньше специализировались на haute cuisine: сеть «Елки- Палки» принадлежит Аркадию Новикову, рестораны «Му-Му» - Деллосу. [2, с. 34].

Что касается будущих перспектив и трендов, то рестораторы относительно едины в том, что в будущем будут развиваться авторские заведения: рестораны данного типа будут и дальше открываться и эволюционировать. Классический ресторан запустить сложно. Важно, что придумает дизайнер, каким образом организует деятельность ресторатор, как будет «подаваться» его заведение. Поэтому сегодня появляется много новых заведений, которые имеют интересные дизайнерские и архитектурные решения. [3, с. 15].

В нише ресторанов среднего ценового уровня ситуация другая, посетители которых намного превышают аудиторию высшего сегмента и составляет весомый процент от платежеспособного населения многомиллионной России. Как считают некоторые эксперты, популярность японского бума начинает спадать. Вероятнее всего, следующим главным ресторанным трендом будет китайская кухня, и уже сейчас многие поставщики, закупщики и дистрибьюторы переходят на китайский рынок поставщиков продуктов питания, что заменит современные товары. Этому новому тренду также может способствовать значительный рост туристского потока из Китая.

Имеют место предложения отечественных предпринимателей в рамках частно-государственного партнерства по созданию новых сетей общественного питания, в частности создание сети «Едим дома», в которых будут использоваться экологически чистые продукты.

В то же время, учитывая, что в большей степени на состояние ресторанного бизнеса оказывает влияние фактор платежеспособности населения, нежели другие обстоятельства, то ожидать существенного бума ресторанного бизнеса, исходя из экономической ситуации, в 2017 году не приходится.

Современные рестораны испытывают сильную конкуренцию, и в ближайшие годы ситуация будет еще сложнее, и для того, чтобы достичь конкурентных преимуществ в современных условиях острой рыночной конкуренции необходимо повышать качество предоставляемых услуг потребителю. Эффективное управление качеством услуг способствует повышению статуса предприятия. Опыт показывает, что никакая маркетинговая деятельность менеджмента ресторана, какой бы эффективной она ни была, не может изменить того имиджа, который действительно складывается у потребителя в результате посещения заведения.

Одним из основных аспектов повышения качества услуг в ресторанах гостиниц является эффективное управление персоналом[5, с. 1].

Не смотря на то, что развитие управление персоналом в ресторане гостиницы является одним из важных направлений, имеющих большое социальное значение, нельзя не отметить ряд проблем, присущих системе управления персоналом современного рынка ресторанного бизнеса:

1. Для большинства ресторанов гостиниц характерна большая текучесть кадров.

Текучесть кадров связана с рядом причин: наиболее актуальной считаем проблему невысоких окладов, второе место занимает проблема отсутствия перспектив роста и методов стимулирования, на третьем месте проблема жестких условий труда.

Сталкиваясь с этой задачей ресторан постоянно несет затраты на увольнение, подбор, обучение и адаптацию нового персонала и что самое важное снижается качество обслуживания, а значит и лояльность гостя к гостинице. Также излишняя текучесть может пагубно сказаться на психологическом климате внутри коллектива, может повлиять на трудовую мотивацию сотрудников. В связи с уходом сотрудников с предприятия начинают разрушаться сложившиеся связи в трудовом коллективе, что может привести к массовой текучести кадров.

2. Не соответствие образования и сферы работы. В большинстве случаев на административной должности работает персонал, не имеющий образования в сфере сервиса и гостеприимства.

3. Работа в ресторанах гостиниц является временной работой, пока сотрудник учится, как только он получает диплом, ресторан тут же лишается опытного специалиста.

Профессия официанта, бармена не воспринимается как настоящая профессия, имеющая квалификацию, профессиональный уровень, подразумевающая материальный и карьерный рост. Сюда идут в основном только студенты, которые долго не задерживаются. По мнению директора по стратегии развития компании Food-Master Александра Проскудина, текучка кадров, превышающая 20-25%, приводит компанию к тому, что специалисты службы HR не успевают проводить обучение персонала.

4. Неэффективная система профессионального образования в общественном питании.

«Вот слова Президента Федерации рестораторов и отельеров России Игоря Бухарова, занимающегося ресторанным бизнесом уже почти 3 десятка лет: «Вроде бы есть профильные институты и колледжи, но они существуют автономно от бизнеса».

В настоящее время в ВУЗах по старым лекалам готовят менеджеров общественного питания, не востребованных в современном бизнесе. Вот каждый ресторатор и ищет по миру профессионалов или же занимается самодеятельностью, растя поваров, метрдотелей, официантов. На отбор специалистов требуются месяцы напряжённого труда, а после этого их необходимо ещё проинструктировать и обучить. Чтобы найти и обучить обаятельного, предусмотрительного, старательного и общительного официанта, слишком много времени не потребуется, хотя, несомненно, и этот труд требует значительных усилий и ресурсов. Но когда речь заходит о действительно незаменимых высококвалифицированных специалистах, таких, как профессиональный сомелье и опытный метрдотель, перед ресторатором встаёт серьёзная проблема обучения, а это затраты для предприятия.

Проблем много, но они могли бы постепенно решаться на основе введения стандартизированной национальной системы базового обучения персонала конкретных категорий заведений. При этом серьёзным фактором, повышающим успешность работы заведений, могло бы стать обязательное присвоение сотруднику квалификационного разряда с описанием всех полученных навыков и знаний.

Другим благом для отрасли была бы чёткая классификация предприятий общепита не только по видам продукции, но и по требованиям, предъявляемым к сотрудникам одной профессии. Если установить строгие границы разрядов специальностей, то повысится уровень взаимозаменяемости персонала в отрасли. И тогда работодатель не будет вынужден учить каждого нового сотрудника с чистого листа или переделывать его под себя, затрачивая лишние деньги и время. А работники, в свою очередь, станут более мобильными.

В качестве важного момента организации работы с персоналом ресторана может быть определено наставничество. Оно представляет собой форму работы, при которой более обученного и опытного человека прикрепляют к новичку с тем, чтобы последний, работая в тандеме,

профессионально рос и развивался. Сами наставники получают материальное поощрение за хорошо подготовленный персонал, что в том числе определяет и их возможность продвижения по службе. Карьерный рост — это, прежде всего, развитие. Людям амбициозным, уверенным в себе и своих организаторских и управленческих способностях, интересны компании, вакансии которых предусматривают возможность карьерного роста[4, с. 2].

Последовательность карьерного роста зависит уже от личных стремлений сотрудников и наличия у них необходимых трудовых навыков для той или иной должности. Важно, чтобы сотрудники были еще в начале своего трудового пути информированы о возможностях своего развития в компании и могли наблюдать результаты этого процесса по итогам работы своих коллег.

Перспективным направлением развития системы управления персоналом ресторана является привлечение персонала из-за рубежа. Например, питерская группа Global Point Family, открывшая в Москве две кондитерских «Счастье», в одной доверила управление кондитерским цехом бренд-шефу сети Дмитрию Решетникову, в другой - французу Лорану Морено.

Наблюдается тенденция, когда ресторанные холдинги обращаются за помощью в подборе и обучение персонала в профессиональный ресторанный консалтинг. Такие компании предоставляют целый спектр услуг от полного управления рестораном до создания благоприятного микроклимата в коллективе. Возможны различные способы и варианты подбора персонала. Профессиональный подбор особенно уместен в случае, когда кандидат претендует на руководящую должность или компания имеет намерение заполучить конкретного специалиста. В обозримом будущем ресторанный консалтинг получит широкое развитие.

Для повышения квалификации персонала предприятиям общественного питания рекомендуется создавать собственные учебные центры или взаимодействовать с профильными учебными заведениями, участвуя в учебном процессе. Такой способ обучения характерен для сетевых предприятий общественного питания, таких как Иль-Патио, KFC, Макдональдс и т.д.

Подобные перемены в общепите могут значительно снять напряженность при решении проблем «кадрового голода».

Использованные источники:

1. Микаелян И. Ресторанный бизнес: состояние и вектор развития. Журнал «РесторановедЪ», №11. 2014. С.20-25
2. Шумский И. Н. Персонал в ресторанном бизнесе. Журнал «Транспортное дело России». 2010. № 11. С. 32-35
3. Devanna M. A. A framework for a strategic human resource management /M. A. Devanna, C. J. Fombrun, N. M. Tichy/ Strategic Human Resource management.- N. Y.: John Wiley, 1984.- 499 pp.

4. <http://web.snauka.ru/issues/2015/11/60094> - Бусыгина Е.В. Особенности управления персоналом в сфере обслуживания // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 11. Дата обращения: 18.12.2016

Соловьёв А.С.

пенсионер

Россия, г. Ростов-на-Дону

РЕАЛЬНЫЙ МИР И ПРОБЛЕМЫ ЕГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Познание окружающего нас реального мира происходит посредством наших ощущений, в их самом широком смысле, и моделируется в индивидуальном и общественном сознании в виде образов-моделей сущности. Каждый образ имеет свой атрибут, свою самоорганизацию, структурную определённую и эволюцию, что обеспечивает их качественное и количественное многообразие. Погружение в мир моделей служит необходимостью ориентации в реальном мире.

Одним из фундаментальных методов анализа и моделирования в процессе познания служат математические методы. Математические объекты используются в анализе явлений химии и биологии, психологии и медицине, экономике, социологии, педагогики и языкознания и интерпретируются как материальные объекты. Здесь конструктивные приёмы сформированы эволюцией человеческого мышления и опираются на методы классической механики как основы физической интерпретации реальности. В классической механике отсутствуют операции с реальными объектами. Её элементами являются абстрактные алгебраические и геометрические образы, например, масса, объём, импульс, скорость, ускорение и сила – суть числа и системы чисел. Гносеологические корни материи как философской категории объективной реальности, отражает не только гармонию самой природы, но и характеризует математическое единообразие описания эволюции на всех уровнях её самоорганизации. Здесь находят своё место и взаимоотношения людей. В реальной жизни эти взаимоотношения формируют индивидуальные особенности самого человека, формируют межличностные и экономические отношения, трудовые коллективы, различного рода промышленные и финансовые организации. Взаимодействия могут носить моральную, физическую, психологическую, юридическую основу. Реальные объекты отражаются в механике в образах в скалярной, векторной, тензорной форме – в форме различных числовых массивов; эволюция описывается полевыми теориями, поскольку полевая переменная формально в классической механике рассматривается как пространственная координата, а в квантовой механике – как оператор. Здесь оператору отвечает наблюдаемая – массив данных. Обычно элементом массива служит прямоугольная матрица, состоянию соответствует вектор, а инструментальным аппаратом служит гильбертово пространство, в котором наблюдаемой ставится в соответствие самосопряжённый оператор A , состоянию (чистое) – векторы φ , $\psi = A\varphi$,

среднее значение наблюдаемой определяется мерой

$$a = \mu(\psi, \varphi) = (\varphi, \psi) = \varphi^* \psi = \langle \varphi | \psi \rangle = \varphi^* A \varphi = \langle \varphi | A | \varphi \rangle,$$

а динамическая эволюция – заданием самосопряжённого оператора H такого, что

$$A \rightarrow A_t = e^{itH} A e^{-itH} \text{ или } \varphi \rightarrow \varphi_t = e^{-itH} \varphi.$$

Примером математического образа реальной региональной финансовой системы может служить отчётность её действия в виде массива числовых таблиц.

Если обратиться к интерпретации движения капитала «товар – деньги – товар» видим, что в основе любого бизнеса лежит колебательный процесс. Оценки колебательного процесса лежат и в управлении качеством. Но здесь можно наблюдать и монотонное вращение, монотонное отклонение наблюдаемой от её базисного положения при отслеживании превышения допустимых пределов, например, по контрольным картам Шухерта. Обычно, эволюция представляется наложением трансляции, вращения и колебания,

$$H = H_{\text{Тр}} + H_{\text{Вр}} + H_{\text{КОЛ}}$$

где любая составляющая может быть пренебрежимо мала.

Обращаясь к экономической задаче видим, что любой бизнес – циклический процесс, который предполагает закупку ресурсов q , их предпродажную подготовку и реализацию готовых товаров по рыночным ценам p . Цена реализации служит импульсом бизнес-начинаний движения капиталов, которое представимо аддитивно факторизованной функцией

$$H = T(p) + V(q), \quad (1)$$

где первое слагаемое

$$T(p) = pq, \quad q = \frac{p}{2m},$$

определяет кинетическую часть капитала – выручку от реализации товара.

Для упрощения постановки задачи предполагают, что продажи пропорциональны ценам. Второе слагаемое является функцией остатков, зависит от продаж q и определяет нереализованные возможности товарооборота. Для оптимизации функции H нужно найти компромисс между максимизацией выручки T и минимизацией остатков V . Задачу можно рассматривать как биматричную игру, если ввести стохастические векторы стратегий продаж и управления остатками α и β и записать её в виде

$$H = \alpha^* W \beta = (\alpha, W \beta).$$

Выручка от реализации товара вместе с нереализованными возможностями в классической механике будет функцией H , которая является гамильтонианом одномерного гармонического осциллятора. В квантовой механике ей будет отвечать оператор Гамильтона. Если ввести новые метрические функции

$$\mu = \sqrt{\frac{2V}{h}}, \quad \nu = p \sqrt{\frac{h}{m}}, \quad (2)$$

то равенство (1) принимает вид $H = \hbar \sigma^2 / 2$, где новая мера в правой

части введена основным метрическим тождеством Пифагора

$$\sigma^2 = \mu^2 + (v/h)^2, \quad (3)$$

в котором величина h служит масштабным коэффициентом соизмерения (2).

Определим сопряженные бозе-операторы

$$B = \frac{\mu + iv/h}{\sqrt{2}}, \quad B^* = \frac{\mu - iv/h}{\sqrt{2}},$$

удовлетворяющие коммуникационному отношению $[B, B^*] = 1$. Их произведением введём операторы $A = BB^*$, $\Lambda = B^*B$. Приходим к представлению

$$H = \frac{h}{2}(A + \Lambda), \quad (4)$$

а коммуникационное тождество принимает вид (I – тождественный оператор)

$$A - \Lambda = I. \quad (5)$$

Пусть функция φ является произвольной собственной функцией оператора H и E – отвечающее ей собственное значение

$$H\varphi = E\varphi. \quad (6)$$

Из условий (4) - (6) имеем

$$A\varphi = \left(\frac{E}{h} + \frac{1}{2}\right)\varphi, \quad \Lambda\varphi = \left(\frac{E}{h} - \frac{1}{2}\right)\varphi. \quad (7)$$

т.е. операторы H , Λ и A имеют одну и ту же последовательность собственных функций. Из второго равенства (7), учитывая, что $A\varphi > 0$, находим, что минимальная изоэнергетическая поверхность описывается уравнением

$$H = \frac{h}{2}, \quad (8)$$

что отвечает собственной функции φ_0 оператора Λ с минимальным собственным значением, равным $\lambda = 0$. Поскольку операторы (7) вместе с гамильтонианом (4) имеют одну и ту же последовательность собственных функций, то они коммутируют друг с другом и если λ произвольное собственное значение оператора Λ , а a – собственное значение оператора A , отвечающее той же собственной функции, то $a = \lambda + 1$. Их последовательности суть арифметические прогрессии с равной единицы разностью. Поскольку эти операторы эрмитовы, то, если ранг оператора H равен n , то $\lambda = 0, 1, \dots, n-1$ – последовательность собственных чисел оператора Λ , а $a = 1, 2, \dots, n$ – последовательность собственных чисел оператора A . Изоэнергетические уровни гармонического осциллятора H будут определяться формулой

$$E_j = \frac{1}{2}(2j-1)h, \quad j = 1, 2, \dots, n. \quad (9)$$

Следовательно, масштабный множитель соизмерения мер (2) включает в себе минимальную условную единицу капитала, необходимого для перехода с одного изопотенциального уровня на другой. Если функция ψ описывает осцилляционный процесс, то она удовлетворяет уравнению

$$B\psi = b\psi. \quad (10)$$

Бозе-оператор B не эрмитов и множитель b может быть комплексным.

Решение (10) ищем в виде разложения по собственным функциям φ_k ($k = 1, 2, \dots, n$) гамильтониана H : $\psi = \sum C_k$. Используя рекурсию $B\varphi_k = \sqrt{k}\varphi_{k-1}$, получаем $B\psi = \sum C_k \sqrt{k}\varphi_{k-1} = \sum C_{k+1} \sqrt{k+1}\varphi_k$.

С учётом равенства (10) находим рекурсию для искомых коэффициентов и выражения для коэффициентов посредством её первого коэффициента

$$C_k = \frac{b}{\sqrt{k}} C_{k-1}, \quad C_k = \frac{\lambda^k}{\sqrt{k!}} C_0.$$

Получаем

$$\psi = C_0 \sum \frac{b^k}{\sqrt{k!}} \varphi_k.$$

Здесь постоянный множитель определяется нормированием и при $n \rightarrow \infty$ приближённо равен $C_0 = e^{-b^2/2}$. Если осциллятор в стационарном состоянии φ_k находится на энергетическом уровне E_k , то

$$p(k) = |(\psi, \varphi_k)|^2 = \frac{b^{2k}}{k!} e^{-b^2},$$

т.е. энергетические уровни распределены по закону Пуассона с параметр b^2 .

Соловьёв А.С.

пенсионер

Россия, г. Ростов-на-Дону

К КОРПУСКУЛЯРНО-ВОЛНОВОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ МАТЕРИИ

Настоящее – есть "миг" между прошлым и будущим, а предназначение любой науки заключается в предсказании будущего, опираясь на результаты прошлого. В математике объект может быть точкой. В практике он может быть микроскопический, макроскопический, космических масштабов. Есть науки экспериментальные и теоретические. Экспериментальные науки переводят свойства объективной реальности в продукт социального сознания, в материю – как "философскую" категорию. Говоря о масштабах объектов, мы, тем самым, отображаем их на порядковой шкале, где они квантуются по количественной величине, скрывая качество. Качество отображается стратой иерархической структуры, предполагает внутреннюю дифференциацию и квантуется циклически. Обе выступают как две взаимно дополнительные и обуславливающие друг друга метрические характеристики.

Пусть наблюдаемая описывается на множестве X_n как подмножество аффинного пространства A_n , т.е. характеризуется n оцифрованными свойствами, и $a, b \in X_n$. Фиксируя точку o , получим векторное пространство $X_n \subset R_n$. Элементы $x = a - o$, $y = b - o \in X_n$ определяют переход материального объекта из состояния o в состояние a , либо b , под действием некоторого материально же обусловленного усилия, т.е. векторное пространство представляется материальным силовым полем.

Оценим величину усилия ограниченным функционалом $\mu = f(y) = \mu(f, y)$. Множество функционалов на X_n определим сопряжённым пространством $(X_n)^*$. Следуя теореме Рисса, каждому функционалу отвечает скалярное произведение, которое запишем в форме Дирака $f(y) = \langle y|x \rangle$. Величина функционала ставит в соответствие вектору y другой вектор $x \in X_n$ такой, что

$$\|x\| = \|f\| = \sqrt{f(x)} = \sqrt{\langle x|x \rangle} = \sqrt{(a-o)^2} = \rho(o, a).$$

Функционал μ определён на бинарном соответствии (x, y) билинейной формой $\mu = \mu(x, y)$. Если построить карты со взаимными декартовыми базисами $XO = (O, |\Psi_k\rangle; k \in N = \{1, 2, \dots, n\})$, $(XO)^* = (O, \langle \Psi_k|; k \in N)$, соответственно, то можно определить симплектическое пространство $S_{2n} = X_n \oplus (X_n)^*$ с картой $SO = XO \oplus (XO)^*$.

Стратификация предполагает вложения $X_{n+1} \subset X_n$, т.е. систему $X_\infty \subset \dots \subset X_{n+1} \subset X_n \subset X_{n-1} \subset \dots \subset X_1 \subset X_0$, где верхний уровень может содержать единственный элемент – как количественно определённое качество. Здесь слой X_n представляет срез. Элементы среза связаны многочисленными бинарными отношениями с элементами выше стоящего и ниже стоящего слоёв и, в целом, система выглядит как нейронная сеть. Связь характеризует свойство элемента. В такой сети при переходе к ниже лежащему слою происходит дифференциация свойств наблюдаемой, а при переходе к стоящим выше срезам часть информации за счёт агрегации теряется, лучше проясняется предназначение системы. Наиболее простым примером является случай дихотомической сети, где каждый элемент сети имеет только два свойства – только две связи с ниже лежащим срезом. Если два состояния наблюдаемой определяются на одном и том же срезе, то они "сведены к одному и тому же единству и как выражения одного и того же единства они являются одноимёнными, а, следовательно, соизмеримыми величинами". Например, на высшем уровне состояния дихотомической сети наблюдаемые описываются двумерным вектором и интерпретируется геометрически точками плоскости.

Пусть x – состояние узла дихотомической иерархической сети и X множество его возможных состояний. Тогда его можно представить вектором $x = [a; b]$, комплексным числом $x = a + ib$, либо записать в полярной форме $x = r|\Phi\rangle$, где модуль $r = (a^2 + b^2)^{1/2}$ – количественная характеристика состояния, $|\Phi\rangle = e^{i\varphi}$ – характеристика качества, $\varphi = \arctg(b/a)$ – фазовая характеристика состояния. Норма вектора будет равна его модулю. Её обозначим величиной $\sigma(x) = r$. На декартовой плоскости это оценка отклонения точки конца вектора от точки его начала. Заметим, что модульная оценка агрегирует две разномасштабные единицы. Поэтому в представлении состояния комплексным числом не только пометим мнимой единицей вторую компоненту, но и масштабируем её величиной h , $x = a + ib/h$. Получим представление $hx = ha + ib = hx|\Psi\rangle$. Здесь $x = (a^2 + (b/h)^2)^{1/2}$ количественная оценка состояния, $|\Psi\rangle = e^{i\psi}$ – функция его качества, а её аргумент $\psi = \arctg(b/(ah))$ будет фазовой характеристикой качества.

Рассмотрим объект, дифференциация свойств которого представляет дихотомическую структуру согласованных по Колмогорову цепей Маркова. Если выделить на ней произвольный узел x , например, слоя X_n , то с ниже лежащего слоя X_{n+1} в него будет входить информация только с двух узлов. Обозначим их x_1 и x_2 . Запишем агрегацию выпуклой линейной соответственно масштабированной формой $hx = h_1x_1 + h_2x_2$. обе части равенства разделим на величину h . Получим пакет $x = c_1x_1 + c_2x_2$. Если ввести обозначения $p_k = (c_k)^2$, полагая, что $p_1 + p_2 = 1$, то p_k , $k = 1, 2$, будет равна вероятности поступления информации от соответствующего узла. С учётом независимости информации с узлов $D(x) = \sigma^2(x) = p_1D(x_1) + p_2D(x_2)$, поскольку $\mu(x_1, x_2) = 0$. Отсюда же находим, что фазовое расхождения независимых потоков равно $\pi/2$. Если с каждого узла поступает полный пакет информации, т.е. $D(x_k) = 1$, то получаем полный пакет информации и в узле агрегации.

Рассмотрим два состояния x и y узла сети. Примем одно из них за эталон. Для их бинарного соответствия, например, $(x, y) = (\text{факт}, \text{план})$, введём дисперсию $D(x, y) = D(y)D(x) = \sigma^2(y)\sigma^2(x) = \sigma^2(x, y)$. Приходим к основному метрическому уравнению в форме Пифагора $\sigma^2 = \mu^2 + \nu^2/h^2$, где функционал $\nu^2 = \Gamma(x, y)$ равен определителю Грамма пары векторов и совпадает с дисперсией $D(b)$ бивектора $b = x \wedge y$ симплектического пространства, который отвечает наилучшему приближению данных состояний. Второе слагаемое основного метрического тождества можно записать в форме Лагранжа. При росте сходства $\mu \rightarrow \sigma$, а $\nu \rightarrow 0$, при увеличении расхождения $\mu \rightarrow 0$, а $\nu \rightarrow \sigma$. Следовательно, основное тождество служит метрическим единством сходства и различия и полностью описывает бинарное соответствие состояний.

В тождество входят меры различных метрических пространств (декартова и симплектического) и коэффициент h служит их согласованием. Входящая в него величина σ суть количество, а, следовательно, имеет определённое качество $\sigma = \sigma|\Psi\rangle$, $|\Psi\rangle = e^{-i\omega}$, $\omega = \arctg(\nu/(h\mu))$. Сопряжением будет $\sigma^* = \sigma e^{i\omega}$. Полагая $\nu/(h\mu) < 1$, получаем $\omega \sim \nu/(h\mu)$, или $h\omega \sim \nu/\mu$. Если для агрегатного усилия, необходимого для оптимизации отклонения текущего состояния от эталона, ввести обозначение $E = h\omega$, то $E \sim \nu/\mu$. Принимая величину E за оценку по координатного вектора p импульса, необходимого для достижения этого сходства, заключаем, что при большом сходстве наблюдаемой с эталоном такое усилие потребуется небольшим, а при значительном расхождении потребуется и значительное усилие. Здесь масштабный коэффициент $h \sim \nu/(\mu\omega)$ связывает энергию импульса с фазовой частотой и является аналогом постоянной Планка в электромагнитном излучении.

В динамическом случае состояние $\sigma = \sigma(\sigma, \Psi) = \sigma\Psi$ со временем меняется, т.е. качество $\Psi = \Psi(t) = |\Psi(t)\rangle$ и количество $\sigma = \sigma(t)$ являются функциями временного фактора t . В стационарном случае объект, как бинарное отношение "план-факт", только меняет качество. Примером может

служить моральное старение основных фондов. Величина $\sigma^* \sigma = \sigma^2$ будет константой и $\Psi^* \Psi = 1$. Продифференцируем последнее равенство по временному фактору, умножим обе части данного равенства на множитель $i\hbar$: $i\hbar(\Psi^*)' \Psi + \Psi^*(i\hbar \Psi') = 0$, и введём дифференциальный оператор $H = i\hbar \partial / \partial t$. Получим тождество $\Psi^* H \Psi - \Psi^* H \Psi = 0$, где оператор H несёт энергетические свойства – побуждает к изменению качества. Для его среднего введём обозначение $E = \Psi^* H \Psi$. Приходим к дифференциальному уравнению Шредингера $H \Psi = E \Psi$, из которого следует, что количественная величина E служит собственным значением гамильтониана H , отвечающим собственной функции Ψ . Решением уравнения будет функция $\Psi = \Psi_0 \exp(-iEt/\hbar) = \Psi_0 e^{-i\omega t}$, где неизвестный множитель $\Psi_0 = \Psi_0(q)$ зависит только от пространственных координат q . Если вместе с энергетическим оператором ввести оператор импульса $P = -i\hbar \partial / \partial q$, то, учитывая, что $\Psi_0^* \Psi_0 = 1$ и $P(\Psi_0^* \Psi_0) = 0$, и вводя импульс $p = \Psi_0^* P \Psi_0$, как среднее значение этого оператора, находим значение агрегатной функции качества, т.к. импульс является собственным значением этого оператора, отвечающим собственной функции Ψ_0 , т.е. $P \Psi_0 = p \Psi_0$ и $\Psi_0 = e^{ipq/\hbar}$. Имеем $\Psi = e^{-i(Et - pq)/\hbar}$, которая в точности совпадает с плоской волной де Бройля. В пространственном случае следует по координатное произведение pq заменить скалярным произведением $p^* q$, где $x = [q; p^*] \in X \oplus X^*$. Таким образом, в любой стационарной сетевой форме самоорганизации материя представляется корпускулярно волновым пакетом

$$\sigma(t, x) = \sum_{j \in N} c^j \sigma^j(q) \exp \left(-\frac{i}{\hbar_j} (E_j t - p_j q^j) \right).$$

Тождество для бинарного соответствия (x, y) может быть представлено в игровой интерпретации, если определить $\mu_2(x, y) = y^* W A x$, $W A = x y^*$, выигрышем игрока A от применения стратегии x против стратегии y игрока B . Тогда $\nu_2(x, y) = y^* W B x$, $W B = W A^* - W A$, будет выигрышем игрока B при цене игры $D(x, y)$ и основное тождество запишется как биматричная игра. В стационарном случае игра описывается корпускулярно волновым пакетом. Волновые пакеты наблюдаются на графиках технического анализа и характеризуют внутреннее состояние социальных и экономических структур.

Здесь подтверждаются слова Эйнштейна, сказанные им ещё сто лет назад, что законы теоретической физики составляют ту основу, из которой можно вывести картину всех явлений природы.

*Сорокина Н.С.
студент 4 курса
факультет «Финансы и кредит»
Васильченко Е.И.
доцент
кафедра «Финансов»
Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ

Аннотация: Переход к рыночной экономике способствовал возрастанию роли и значения страхования, расширению сферы страховых услуг, что, в свою очередь, связано с экономическими интересами населения. Страхование – важнейшая предпосылка безопасной жизненной деятельности человека, семьи и общества в целом. В данной статье рассматривается личное страхование, его сущность, объекты и особенности.

Annotation: The transition to a market economy contributed to the increasing role and importance of insurance, expanding the scope of insurance services, which in turn, is connected with the economic interests of the population. Insurance - an essential prerequisite for the safe vital activity of the person, the family and society as a whole. This article discusses private insurance, its nature, objects and features.

Ключевые слова: страхование, риски, личное страхование, возмещение ущерба, страховой случай, безопасность жизнедеятельности, опасность.

Keywords: insurance, risk, private insurance, compensation for damages, insurance event, life safety, danger.

Человек в течение жизни подвергается различного рода опасностям, которые угрожают не только ему, но и его близким, его имуществу. Предпосылки и источники появления опасностей сложно, и временами невозможно, предугадать в силу случайностей. Данные опасности оказывают влияние на нормальное течение жизни и хозяйственную деятельность человека. Другими словами, существуют различные риски, которые могут нанести вред социальному и экономическому положению любого человека.

Из данной проблемы вытекает потребность в ограничении влияния риска. Наиболее эффективный способ снижения влияния риска – это страхование. Страхование – отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет

денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков [1].

Сущность страхования заключается в удовлетворении потребности в имущественной и личной материальной безопасности человека. Главная цель страхования – возмещение случайно возникшего ущерба в виде реальных убытков, утраты доходов или возможности получать средства к существованию.

Выделяют разные формы и виды страхования в зависимости от характера ущерба, причиняемого имущественным интересам человека или государства – это имущественное страхование, личное, страхование ответственности, страхование предпринимательских рисков. Перейдем к рассмотрению личного страхования.

Личное страхование – это механизм защиты от рисков, которые связаны с общественным производством, стихийными бедствиями, утратой здоровья и иных жизненных обстоятельств, требующих значительных финансовых средств, которые у конкретного человека могут отсутствовать. В отрасли личного страхования выделяют 3 вида: страхование жизни, страхование от несчастных случаев, медицинское страхование.

Объекты личного страхования являются имущественные интересы, которые связаны с [2]:

- 1) с дожитием граждан до определенного возраста или срока, со смертью, с наступлением иных событий в жизни граждан (страхование жизни);
- 2) с причинением вреда жизни, здоровью граждан, оказанием им медицинских услуг (страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование).

Условия страховой выплаты в каждом определенном случае разные, ввиду зависимости от вида страхования и договора (рисунок 1).

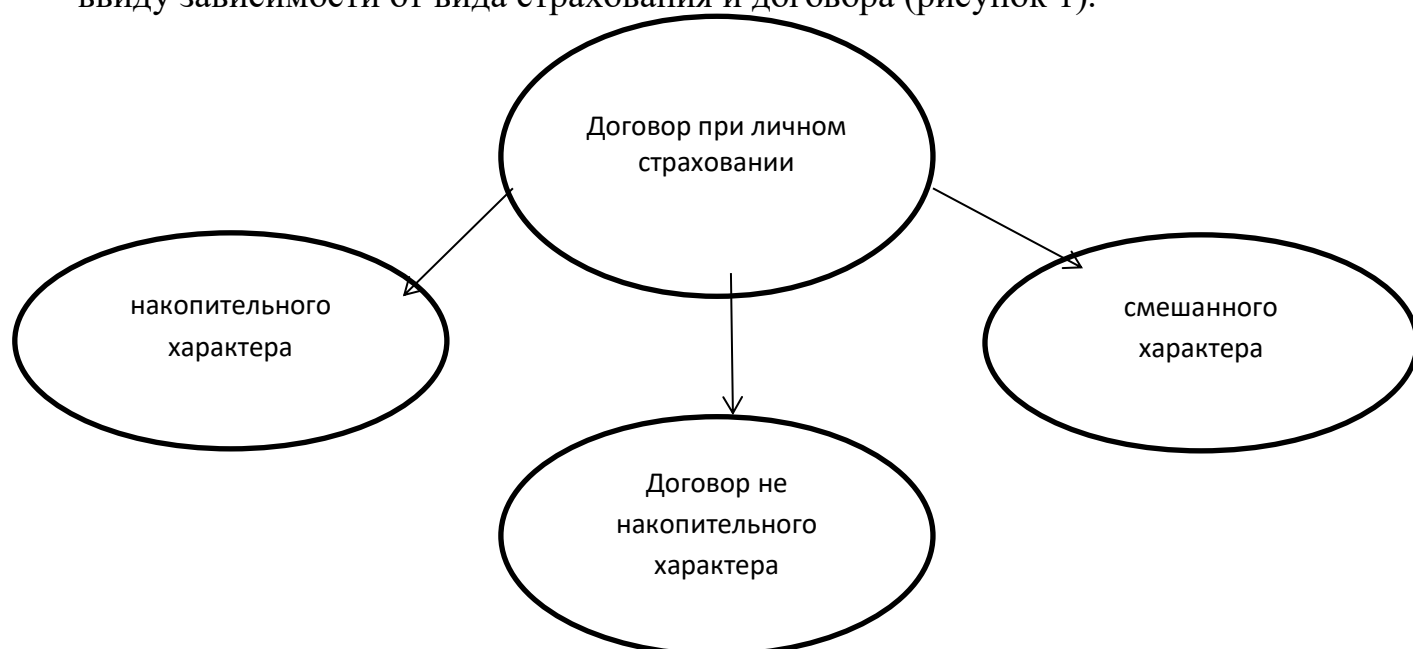


Рисунок 1 – Разновидности договора, заключаемого при личном страховании

Как и любая сфера деятельности, личное страхование имеет свои особенности (таблица 1).

Таблица 1 – Особенности личного страхования

Особенности	Неограниченность сумм (беспредельный страховой интерес)
	Объект – жизнь и здоровье + трудоспособность
	Форма компенсации – обеспечение
	Может быть накопительным и рисковым
	Долгосрочное и краткосрочное
	Характерны комплексные виды страхования

Из всего вышесказанного следует, что личное страхование позволяет предотвратить появление неплановых расходов на ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций, лечение в случае болезни, либо несчастного случая, дает возможность сохранить прежний уровень дохода при утрате трудоспособности за счет небольших, в сравнении с убытками, платежей в страховой фонд. Современное страхование представляет собой важнейшую отрасль экономики с финансовым оборотом до 10-12% внутреннего валового продукта. Развитие страхования происходит с появлением новых сфер общественно – полезной деятельности и новых рабочих мест, повышением занятости, способствует прогрессу цивилизации.

Использованные источники:

1. Архипов А.П. Страхование дело: учебник / А.П. Архипов. – Москва: КНОРУС, 2017. – 252 с.
2. Галаганов В.П. Страхование дело / В.П. Галаганов. – 7-е изд., испр. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 384 с.

Спинуль М.Е.
Бесчастнова Н.В., к.э.н.
доцент

Инфокоммуникационные технологии и системы специальной связи
Уфимский государственный авиационный технический
университет

ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ

Аннотация: проблема экономического роста является одной из важнейших проблем современной мировой экономики на сегодняшний день, так как любое государство не имеет шанса на развитие без существования экономического роста. В статье описан прогноз экономического развития в Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов.

Ключевые слова: экономический рост, рабочая сила, ресурсы.

Экономический рост – это долговременные изменения реального объема национального производства, связанные с развитием производительных сил за определенный период времени.

В экономике одной из главных характеристик является экономический рост. Целью государства является достижение устойчивого экономического роста и развития, так как он способен удовлетворять потребности, и решать социально-экономические проблемы, возникающие как внутри страны, так и на международном уровне. Рост производства, в какой-то степени решает проблему с ограниченным количеством ресурсов, и безграничными потребностями людей. Проблема экономического роста связана с вопросами социологического, политического и нравственного характера.

В общем понимании определение экономический рост показывает количественное и качественное изменение результатов его производства и факторов. Свое выражение экономический рост находит в увеличении потенциального и реального валового национального продукта (ВНП), в возрастании экономической мощи нации, страны, региона. Это увеличение можно измерить двумя взаимосвязанными показателями: ростом за определенный период времени реального ВНП или ростом ВНП на душу населения. В связи с этим статистическим показателем, отражающим экономический рост, является годовой темп роста ВНП в процентах.

Существует два известных типа роста : интенсивный и экстенсивный. Экстенсивный экономический рост характеризуется увеличением количества ресурсов : наибольшим количеством рабочей силы, увеличением числа оборудования, расширением земли и т.п. В свою очередь, интенсивный тип экономического роста связан с увеличением качества ресурсов за счет совершенствования научно-технического прогресса.

На данный момент преобладает экстенсивный тип экономического роста, который чаще всего наблюдается в развивающихся государствах. В остальных странах экономический рост связан с новыми технологиями, квалифицированной профессиональной подготовкой, эффективными методами правления производством, т.е. в развитых странах доминирует интенсивный экономический рост

Высокие темпы экономического роста в настоящее время являются основным способом развития государства. На данном этапе в России качественные факторы должны стать ключевыми, которые будут обеспечивать экономический рост. С 1999 года в стране происходил рост ВВП по обоим этим типам экономического роста. Однако по оценкам Всемирного банка в стране по-прежнему преобладал экстенсивный тип роста экономики, что является проблемой современной России.



Экономический рост Российской Федерации зависит от мировых цен на нефть, газ и лес. Россия по-прежнему является страной с сырьевой экономикой, поскольку основную структуру ВВП России составляют добывающие отрасли. Банковские специалисты также отмечают, что рост российской экономики по-прежнему сильно зависит от динамики мировых цен на сырье

Руководство России очень взволновано этой проблемой и поставило для себя цель модернизации производства и технической базы, так как многие компании до сих пор используют оборудование, произведенное еще в годы Советского Союза, т.е. для осуществления роста экономики, необходимо увеличить участие частного капитала. Для достижения этой цели в стране проводят проекты, где участники показывают инвестиционный потенциал регионов.

Россия не отстает от Европейского Союза, так как уже активно модернизирует и вводит различные инновации, что способствует экономическому росту. И это, несомненно, правильное решение, но его реализация требует достаточно много новых идей, проектов и людей, заинтересованных в экономическом развитии своей страны. Таким образом, государство должно поощрять и привлекать молодых специалистов, особенно тех, которые работают в новых направлениях.

Безусловно, Россия имеет большие возможности в реализации этих идей, которые в свою очередь значительно увеличат экономический рост нашей страны, но существует ряд барьеров на пути улучшения экономики. К ним можно отнести:

- 1) Отток капитала;
- 2) Основная часть технологической основы производства нуждается в замене;

- 3) Низкий уровень российского экспорта ;
- 4) Неконкурентоспособность отечественных компаний на мировом рынке;

Для решения подобных проблем, правительство РФ проводит ряд программ, поднимающих конкурентоспособность и стабильность промышленности нашей страны, которая способна активно развиваться с помощью интеграции в международную технологическую среду, и развивать передовые технологии, направленные на создание новых рынков инновационной продукции, активно решая проблему обороны страны.

Использованные источники:

1. Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика. - СПб: Питер, 2014.
2. «Доклад об экономике России №29» Всемирного банка в России: [Электронный ресурс] // Всемирный банк МБРР-МАР. М., 2013. URL: <http://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/press-release/2013/02/26/russian-economic-report-29> (Дата обращения 01.02.2017).
3. Экономический рост: [Электронный ресурс] // Википедия М., 2017 URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономический_рост (дата обращения 03.02.2017).
4. Антонова З.Г., Комаревцева Л.Д, Лившиц В.И., Экономический рост в России / Антонова З.Г. //Вестник Томского государственного университета.- 2013.-№1(17).-С.32-34.
5. Роль сектора домашних хозяйств в национальной экономике: Сазыкина М.Ю., Бесчастнова Н.В. В сборнике: Актуальные вопросы экономической теории: развитие и применение в практике российских преобразований 2016. С. 170-174.
6. ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НА ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ ОБСТАНОВКУ
Бесчастнова Н.В., Кузибаева А.А. Экономика и социум. 2016. № 1 (20). С. 115-118.
7. УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАК ФАКТОР РОСТА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ
Бесчастнова Н.В. В сборнике: Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков Сборник материалов Всероссийской молодежной научно-практической конференции. 2015. С. 27-31.

*Старикова С.Е.
магистрант*

*Санкт – Петербургская юридическая академия
Россия, г. Санкт - Петербург*

НАСЛЕДОВАНИЕ ПО ЗАКОНУ

В статье рассмотрены основы наследования по закону, а так же обозначены существующие проблемные вопросы наследования по закону.

Высказаны предложения по совершенствованию норм законодательства о наследовании по закону.

The article covers the basics of inheritance by law, designated existing problematic issues. The proposals on improving the legislation on intestate succession.

Ключевые слова: *очередность, наследование по закону, фактические воспитатели, вспомогательные репродуктивные технологии, граждане, недостойный наследник, обязательная доля.*

Keywords: *precedence, inheritance by law, the actual educators, assisted reproductive technologies, citizenry, unworthy heir, binding share.*

Несмотря на все большую популярность завещаний, наследование по закону на сегодняшний день остается основным способом наследования. Вопросы наследования в последнее время приобретают все большую актуальность. Актуальность темы работы обосновывается тем, что некоторые вопросы применения законодательства о наследовании по закону являются дискуссионными, что порождает проблемы в правоприменительной практике. Происходит это на фоне изменений в экономике страны, развития института частной собственности, общего роста благосостояния граждан, которые кроме всего прочего получили возможность заниматься предпринимательской деятельностью. Действительно, если еще десятилетие назад наиболее ценным имуществом, которое могло передаваться по наследству, были, например, дача или автомобиль, то сегодня это может быть и квартира, и земельный участок, и целое предприятие, которые переходят к наследникам чаще по закону, нежели завещанию.

Одним из базовых принципов наследственного права является принцип наследования в порядке предусмотренной законом очередности. Наследники последующих очередей наследуют только в том случае, если нет наследников предшествующих очередей [9]. Это означает, что каждая очередь законных наследников отстраняет от наследования последующие очереди. Состав каждой очереди сформирован законодателем исходя из степени близости потенциальных наследников к наследодателю. Поскольку в основе наследования по закону лежит предполагаемая воля наследодателя, то и определение очередности, а также распределение потенциальных наследников по очередям должны основываться именно на этом.

В пункте 1 статьи 1141 Гражданского кодекса Российской Федерации [2] закреплено общее правило, согласно которому наследники по закону призываются к наследованию в порядке очередности, предусмотренной ГК РФ. Основной массив правовых предписаний, выстраивающих конструкцию наследования по закону в порядке очередности, сосредоточен в статьях 1141 - 1145, 1148 ГК РФ. Помимо этого большое значение имеют правила об устранении основания наследования одной очередью и перехода права наследования к другим очередям наследников по закону. Такие правила, в частности, содержатся в ст. ст. 1117, 1119, 1146 ГК РФ.

Одним из основных изменений в наследственном праве стало значительное расширение числа потенциальных наследников по закону. В третьей части нового Гражданского кодекса Российской Федерации учтены интересы практически всех родственников (ст. 1141 - 1150). В соответствии с принципом защиты интересов близких родственников количество очередей увеличилось до восьми.

В настоящее время п. 2 ст. 1142 ГК Российской Федерации относит к наследникам первой, второй и третьей очередей внуков наследодателя и их потомков, детей полнородных и неполнородных братьев и сестер наследодателя, т.е. племянников и племянниц наследодателя (п. 2 ст. 1144), двоюродных братьев и сестер. Данные лица наследуют по так называемому праву представления, когда наследники по закону соответствующих очередей (первой, второй или третьей) умерли до открытия наследства или одновременно с наследодателем (ст. 1146 ГК Российской Федерации).

В качестве наследников пятой очереди призываются родственники четвертой степени родства - дети родных племянников и племянниц наследодателя (двоюродные внуки и внучки) и родные братья и сестры его дедушек и бабушек (двоюродные бабушки и дедушки) (п. 2 ст. 1145 ГК Российской Федерации). Наследниками шестой очереди выступают родственники пятой степени родства - дети его двоюродных братьев и сестер (двоюродные племянники и племянницы) и дети его двоюродных дедушек и бабушек (двоюродные дяди и тети). В качестве наследников восьмой очереди выступают нетрудоспособные иждивенцы наследодателя, которые не менее года до смерти наследодателя находились на его иждивении и проживали совместно с ним (п. 2, 3 ст. 1148 ГК Российской Федерации).

В целом круг и состав субъектов наследственных отношений значительно расширился. Данное принципиальное нововведение позволяет максимально полно обеспечить частные интересы, справедливо соотносить интересы граждан и государства при наследовании.

Все имущество делится поровну между представителями одной очереди, призываемой к наследованию.

Особо следует отметить наследование нетрудоспособными иждивенцами наследодателя. Особенность этой категории наследников по закону заключается в том, что на нее не распространяется принцип приоритетности призвания к наследованию предшествующих очередей. В статье 1148 ГК Российской Федерации выделяются две группы нетрудоспособных иждивенцев по критерию их принадлежности к одной из очередей наследников

Ряд спорных моментов связан с используемыми в статье 1148 ГК Российской Федерации понятиями «нетрудоспособный», «иждивение», «совместное проживание».

В ГК Российской Федерации не раскрыто понятие нетрудоспособности, в связи с чем в литературе и судебной практике встречаются ссылки на разные правовые акты, содержащие перечни

нетрудоспособных лиц: Федеральный закон от 17.12.2001 N 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации», Федеральный закон от 15.12.2001 N 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» [4], Постановление Пленума Верховного Суда СССР от 01.07.1966 N 6 «О судебной практике по делам о наследовании» [7] и т.д.

Верховный Суд Российской Федерации при разрешении гражданско-правовых споров использует два критерия нетрудоспособности - возраст и состояние здоровья [п. 33, 6].

С учетом этого можно выделить следующих нетрудоспособных лиц для целей применения статьи 1148 ГК Российской Федерации:

- мужчин по достижении 60 лет, женщин при достижении 55 лет (независимо от фактического осуществления трудовой деятельности после указанного возраста). Если для определенных категорий работников пенсионный возраст снижен, справедливо было бы считать таких лиц нетрудоспособными с момента достижения льготного возраста, хотя судебная практика идет по другому пути;

- несовершеннолетних лиц (до достижения 18 лет). Спорным является вопрос об отнесении к числу нетрудоспособных лиц до 23 лет, обучающихся в образовательных учреждениях по очной форме;

- инвалидов любой группы - I, II, III.

Нетрудоспособность должна иметься у наследника на момент смерти наследодателя.

Равным образом ГК Российской Федерации не дает определения понятию иждивения.

Лицо должно состоять на иждивении не менее года до смерти наследодателя. Отношения иждивения в более ранние периоды юридического значения не имеют [8].

Существует и следующая проблема относительно лиц, призываемых к наследованию по закону. В целях толкования спорной нормы обратимся к законодательству в сфере здравоохранения. Согласно п. 24 и 83 Приказа Минздрава России «О порядке использования вспомогательных репродуктивных технологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению» [5] от 30.08.2012 N 107н инсеминация ооцитов генетической матери специально подготовленной спермой мужа (партнера) или донора представляет собой один из этапов (не завершающих) программы ЭКО. Завершающим этапом выступает перенос эмбрионов в полость матки суррогатной матери. В медицинской литературе зачатие также увязывается с моментом переноса эмбриона в полость матки в целях вынашивания.

С учетом изложенного осуществление отдельного этапа зачатия (криоконсервация половых клеток, эмбрионов) не тождественно зачатию, поэтому дети, рожденные посредством применения репродуктивных технологий после открытия наследства, к наследованию призываться не могут (ст. 1116 ГК РФ).

Вместе с тем наследственное законодательство должно учитывать развитие вспомогательных репродуктивных технологий. Поэтому целесообразно допустить призвание к наследованию лиц, рожденных посредством применения вспомогательных репродуктивных технологий, но при соблюдении условий, обеспечивающих баланс интересов наследодателя, наследника, рожденного посредством использования вспомогательных репродуктивных технологий, и остальных наследников. Этого можно достичь посредством ограничения времени использования вспомогательных репродуктивных технологий после открытия наследства (для целей наследственного преемства), например, шестью месяцами. Предложенный срок соотносится со сроком принятия наследства и позволит исключить ситуации, когда необходимо будет осуществлять повторный раздел наследства, что имело бы место при рождении ребенка по истечении года, двух и более лет после открытия наследства. Кроме того, необходимо при жизни наследодателя фиксировать его волю относительно возможности/невозможности применения вспомогательных репродуктивных технологий после его смерти. Фиксация воли может быть осуществлена при даче информированного добровольного согласия на применение соответствующих технологий.

Закрепляя нормы о потенциальных наследниках, ГК РФ не подвергает специальному регулированию наследование лицами, рожденными с использованием вспомогательных репродуктивных технологий. Между тем применяемые сегодня в России и зарубежных странах технологии позволяют осуществлять криоконсервацию половых клеток, эмбрионов на срок до нескольких десятилетий, и ситуации, когда требуется обсудить применение норм наследственного законодательства к отношениям с участием рожденных посредством таких технологий детей, будут возникать все чаще.

В частности, Ж.А. Шукшина приводит в пример ситуацию, когда супружеская пара осуществляет криоконсервацию эмбриона, но в последующем разводится. Поскольку супруг (супруга) приобретает статус «бывшего», он (она) не может войти в круг возможных наследников. Однако эмбрион может быть использован для рождения ребенка. Рожденный ребенок после доказательств родства сможет претендовать на долю наследства. При этом автор считает, что время самой инсеминации при решении наследственных прав не будет иметь значения. Для ГК РФ значение имеет факт родства. Отцовство, по ее мнению, может быть установлено в соответствии со ст. 49 Семейного кодекса Российской Федерации [3] в судебном порядке. После того как будет установлен факт родства, в силу вступят наследственные правоотношения [42, 10].

Таким образом, данный вопрос требует законодательного уточнения.

Итак, каждый гражданин в качестве участника частных отношений в течение жизни «обрастает» разнообразными правами и обязанностями, реализуя которые мы удовлетворяем свои потребности. С прекращением физического существования, со смертью субъекта-обладателя, эти права и

обязанности становятся наследством, наследственным имуществом (ст. 1112 Гражданского кодекса Российской Федерации. Ныне действующий наследственный закон, как видим, отказался от употреблявшегося прежде термина «наследственная масса», хотя, как представляется, наличие в данном словосочетании слова «масса» текстуально подчеркивало присущее наследству свойство целостности, единства (на что обращает внимание законодатель в ст. 1110 ГК), приуроченности к конкретному человеку, делало акцент на том, что это именно имущество такого-то лица, а не простая механическая сумма прав и обязанностей.

Законодатель отвел ведущую роль наследованию по завещанию как наиболее эффективному способу распоряжения собственника своим имуществом. Однако, приоритет наследования по завещанию не пострадает, если нормы о наследовании по закону будут расположено ранее, т.к. это более рационально с точки зрения законодательной техники. Дело в том, что составление завещания - не обязанность, а право завещателя, которым он может и не воспользоваться. Кроме того, гл. 62 «Наследование по завещанию» ГК Российской Федерации содержит отсылки к нормам последующей гл. 63, посвященной наследованию по закону. Более логичным, с нашей точки зрения, было бы сохранение прежней последовательности изложения норм, закрепленной Гражданским кодексом РСФСР, при которой нормы о наследовании по закону располагались перед положениями о наследовании по завещанию.

На основании проведенного исследования можно сделать следующие предложения по совершенствованию законодательства:

1. Предоставить ограниченные наследственные права фактическим супругам в части предметов домашней обстановки, которые будут приобретены после заключения указанного соглашения.

2. В связи с тем, что в гражданском и семейном праве отсутствует понятие нетрудоспособности, у судов возникают определенные трудности при принятии решений по данным категориям дел. Поэтому следует в отдельной статье Гражданского кодекса Российской Федерации определить для целей наследственного и семейного права понятия и критерии нетрудоспособности.

3. Включить в число наследников по закону фактических воспитателей, а так же в статье 1143 Гражданского кодекса Российской Федерации отнести фактических воспитателей ко второй очереди наследования по закону.

Использованные источники:

1. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 N 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ, 03.12.2001, N 49, ст. 4552.
3. Семейный кодекс Российской Федерации» от 29.12.1995 N 223-ФЗ //

Собрание законодательства РФ, 01.01.1996, N 1, ст. 16.

4. Федеральный закон от 17.12.2001 N 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации». Российская газета, N 247, 20.12.2001.

5. Приказ Минздрава России от 30.08.2012 N 107н «О порядке использования вспомогательных репродуктивных технологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению» // Российская газета, спецвыпуск, N 78/1, 11.04.2013.

6. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 26.01.2010 N 1 «О применении судами гражданского законодательства, регулирующего отношения по обязательствам вследствие причинения вреда жизни или здоровью гражданина» // Российская газета, N 24, 05.02.2010,

7. Постановление Пленума Верховного Суда СССР от 01.07.1966 N 6 «О судебной практике по делам о наследовании» // КонсультантПлюс.

8. Определение Верховного Суда Российской Федерации от 14.04.2005 N 19-В04-45 // КонсультантПлюс.

9. Определение судебной коллегии по гражданским делам Свердловского областного суда от 28 сентября 2011 г. по делу N 33-11445/2011.

10. Шукшина Ж.А. Право наследования и современные репродуктивные технологии // Медицинское право. 2011. N 6.

*Старикова С.Е.
магистрант*

*Санкт – Петербургская юридическая академия
Россия, г. Санкт – Петербург*

ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ НАСЛЕДСТВЕННЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

Ключевые слова: наследственные отношения, наследование, наследование по закону, наследственное правопреемство, гражданское право, открытие наследства.

hereditary relations, inheritance, inheritance by law, inheritance, succession, civil law, the opening of the inheritance.

Мнение цивилистов по поводу сущности наследственного правоотношения, его понятия и содержания не является единым. Тема наследственного правоотношения как правовой категории довольно подробно изложена в статье профессора Г.С. Лиманского, который отмечал, что «уяснение сущности, в том числе понятия и содержания наследственного правоотношения, может разрешить многие теоретико-методологические и практические проблемы, связанные с наследственным правопреемством». Большое число авторов считает, что ввиду сложности наследственного правоотношения его следует делить в зависимости от действий наследников, участвующих в правопреемстве, на различные стадии. Так, О.С. Иоффе разделяет наследственное правоотношение на две стадии: на первой у наследника возникает единственное правомочие - право принять наследство, на второй - наследственное правоотношение сохраняется лишь как

основание комплекса прав и обязанностей, которые принадлежали до этого наследодателю. П.С. Никитюк выделяет три стадии. Первая стадия возникает с момента открытия наследства и протекает до принятия его одним из наследников. Это обстоятельство является начальной точкой второй стадии, пределом которой является момент принятия наследства всеми наследниками. Третья стадия, по мнению указанного ученого, заключается в правовом оформлении наследства. Подобного мнения придерживается Л.И. Корчевская, которая характеризует наследственное правоотношение как комплекс возникающих с открытием наследства самостоятельных гражданско-правовых отношений. Указанный комплекс составляют правоотношения из факта принятия наследства, по принятию наследства, из факта отказа от наследства, по исполнению завещания, отношения кредиторов по поводу наследственного имущества, отношения из завещательного отказа, возложения, из наследственно наследственной трансмиссии, субституции, а также отношения, связанные с приращением наследственных долей. Детальная схема наследственных правоотношений представлена Н.С. Кирилловой, которая выделяет в них следующие две стадии. Первая стадия наследования возникает в связи со смертью наследодателя и заканчивается моментом принятия наследства, на котором возникает право наследников принять или не принять наследство. По мнению автора, этот этап наследования характеризуется формированием двух правоотношений – из факта открытия наследства и по принятию наследства, первое из которых носит абсолютный характер, срок его составляет не более шести месяцев и прекращается возникновением правоотношений по принятию наследства или отказа от него. Развитие второй стадии происходит с момента принятия наследства наследником до определения судьбы наследственного имущества. Здесь под влиянием от различных обстоятельств могут иметь место правоотношения: по поводу расчетов с кредиторами наследодателя, раздела наследственного имущества, по исполнению распоряжений и другие. Анализируя многообразие представленных мнений, Лиманский делает вывод о том, что в науке гражданского права наследственное правоотношение понимают в широком и узком смысле слова. В первом случае наследственное правоотношение рассматривается в качестве единого правоотношения. Возникновение данного правоотношения определяется моментом открытия наследства, а окончание связывается с появлением у наследников прав и обязанностей, идентичных правам и обязанностям наследодателя. В узком смысле наследственное правоотношение рассматривается как конкретное правоотношение, урегулированное нормами наследственного права, возникающее по поводу наследства гражданина в связи с его смертью. Тем не менее, автор не считает верным двусмысленное определение правоотношения. Само по себе правоотношение – это довольно сложная правовая категория. Правовая доктрина позволяет определить правоотношение как общественное отношение, которое имеет в качестве

регулятора правовую норму, содержащую права и обязанности сторон. При этом правоотношение характеризуется наличием материальной стороны, выражающей поведение, действия сторон, и юридической стороны, выражающей совокупность прав и обязанностей. Критикуя позицию выделения нескольких правоотношений в процессе наследственного правопреемства, Лиманский рассматривает основания возникновения наследственного правоотношения, субъект, объект, субъективное право. Несмотря на то, что время и основания призвания к наследованию у наследников могут быть различны, возникающее при этом у них субъективное право одно, равно как и един объект. Последний представляет собой наследство. Кроме того отмечается, что вне зависимости от основания наследования, единым правообразующим элементом возникновения наследственных правоотношений является факт открытия наследства. В возникающем при наследовании комплексе отношений не все из них имеют гражданско-правовую природу, поскольку некоторые основаны на властном подчинении, поэтому являются административно-правовыми, финансовыми и налоговыми. К ним относятся и охрана наследства, и оформление наследства, в том числе выдача и получение свидетельства о праве на наследство, и уплата налогов с наследства, и регистрация наследственного имущества. Кроме того, нельзя считать, что любое из числа связанных с наследством гражданско-правовых отношений, является наследственным. «К последнему справедливо относить только то, в результате которого на место выбывшего субъекта (наследодателя) заступит новый субъект (наследник, наследники), у которого возникают, как правило, те же или аналогичные права, что принадлежали при жизни наследодателю». Связывая деление наследственного правоотношения на самостоятельные части с традиционным рассмотрением гражданского правоотношения с позиции его статичности, вне взаимодействия с другими системами, автор усматривает в этом методологическую ошибку. Кроме того, аналогичной ошибкой Лиманский считает разделение возникающего у наследника субъективного наследственного права на отдельные автономные права (право на принятие либо отказ от наследства, раздел и т.д.). В обоснование указанного вывода справедливо отмечается, что все имущественные права, в которых наследодатель был участником, складываются в единый объект, представляющий собой наследство. Таким образом, то, что некоторые исследователи выделяют в качестве самостоятельных правоотношений, на самом деле составляет содержание единого наследственного отношения. Права наследников относятся к одному объекту – наследству. На основании вышесказанного, соглашусь с определением наследственных правоотношений как «вида урегулированных нормами гражданского права абсолютных имущественных отношений, возникающих с момента открытия наследства и прекращающихся в момент раздела наследства и возникновения у наследников прав, аналогичных правам наследодателя». Завещание же придает наследственным правоотношениям определенный

характер, как правило, определяет субъектный состав данных правоотношений и таким образом, оказывает на них непосредственное влияние.

Использованные источники:

1. Иоффе О.С. Советское гражданское право. Курс лекций. Ч. 3. Л., 1965. С. 290 - 296
2. Кириллова Н.С. Наследственное правоотношение: Дис. канд. юрид. наук. М., 2002. С. 56
3. Корчевская Л.И. Объекты наследственного правопреемства в условиях экономических преобразований: Дис. канд. юрид. наук. М., 1997. С. 56
4. Лиманский Г.С. Наследственное правоотношение: общие теоретико-методологические проблемы учения // Наследственное право - 2007 - №1
5. Никитюк П.С. Проблемы советского наследственного права: Дис. д-ра юрид. наук. Кишинев, 1975. С. 98.

УДК 33

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

ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье рассматриваются разные расклады к суждению «финансовое положение Российской Федерации». Приведены примеры его различий с разных условий происхождения. Прокомментированы главные трудности финансового положения РФ.

Ключевые слова: Финансовое положение, формирование финансового положения, инфляционные риски, экономическая наука.

Abstract: This article discusses the different classifications to judgment "of the Russian Federation's financial position." Examples of his differences with the different conditions origin. Commented the main difficulties of the Russian Federation's financial position.

Keywords: Financial situation, the formation of the financial situation, the risk of inflation, the economic science.

Финансовое положение представляет собой состояние активов, обязательств и счетов капитала на определенный момент времени, также называемое финансовым состоянием. Стоит заметить, что финансовое положение Российской Федерации — значимый фактор политического и экономического развития, постоянно испытываемый на прочность. Укрепление финансового положения России и обеспечение его стабильности является важной задачей государства.

В качестве одного из важных факторов обеспечения стабильности экономики и перехода к постепенному росту необходима балансировка бюджета и снижение его дефицита. Бюджет должен быть сверстан так, чтобы бюджетные траты не превышали объем поступлений в государственную казну. Финансовое положение России на 2016 год можно оценить как стабильное. Возвращено трехлетнее планирование бюджета, что дает возможность определиться с базовыми решениями, в том числе налоговой политикой, которую планируется проводить в 2017-2019 годах. Однако, присутствуют инфляционные риски. Так на октябрь 2016 уровень инфляции в России составил 0,43%, что на 0,26 больше, чем в сентябре 2016 года и на 0,31 меньше, чем в октябре 2015 года. Вместе с этим, инфляция с начала 2016 года составила 4,50%, а в годовом исчислении - 6,09%.[1] За период с 8 по 14 ноября 2016 г. индекс потребительских цен, по оценке Росстата, составил 100,1%, с начала ноября - 100,2%, с начала года - 104,8% (ноябрь 2015 г.: в целом за месяц - 100,8%, с начала года - 112,1%).[2] В 2016 Россия занимает 13 место по уровню инфляции в мире, что можно признать хорошим показателем. При этом стоит отметить, что внешний долг страны за последние два года уменьшился более чем на 200 миллиардов долларов.

Эксперты называют это сокращение самым стремительным за всю историю современной России. По последним данным Банка России согласно предварительной оценке, проведенной Банком России, объем внешнего долга Российской Федерации по состоянию на 1 октября 2016 года составил 516,1 млрд долларов США, сократившись по сравнению с началом года на 2,4 млрд долларов США, или на 0,5%. Уменьшение накопленной внешней задолженности произошло главным образом за счет сокращения внешних обязательств банков при сохранении практически на том же уровне задолженности прочих секторов. При этом стоит отметить, что внешний долг органов государственного управления на фоне новых размещений и активизации нерезидентов на вторичном рынке суверенных заимствований увеличился по сравнению с началом года на четверть, составив 38,4 млрд долларов США, или 7,4% накопленной внешней задолженности страны.

Согласно материалам Банка России объем международных резервов за неделю с 28 октября по 4 ноября увеличился на 4,7 млрд долларов США, или на 1,2%, в результате положительной переоценки и возврата средств в иностранной валюте банками-резидентами.[3] По данным Министерства финансов Российской Федерации объем государственного долга субъекта Российской Федерации на 01.10.2016 года составляет 2314445648.83 тыс. руб. Объем государственного внутреннего долга субъекта Российской Федерации — 2285119253.86 тыс. руб. Объем долга муниципальных образований, входящих в состав субъекта Российской Федерации — 341420676.55 тыс. руб. Международные резервы на 01.01.2016 составляют 368399 млн. долл. США. При этом монетарное золото в объеме 48563 млн. долл. США, специальные права заимствования (СДР) — 7888 млн. долл. США, резервная позиция в МВФ — 2560 млн. долл. США, прочие валютные

активы — 309387 млн. долл. США.[4] Чистая международная инвестиционная позиция на 01.01.2016 — 344534 млн. долл. США. Внешняя торговля Российской Федерации товарами (по методологии платежного баланса) в 2016 году: торговый баланс 44301 млн. долл. США, экспорт товаров (ФОВ) — 128138 млн. долл. США, импорт товаров (ФОВ) — 83837 млн. долл. США. Завершая исследование можно отметить, что прослеживается определенный потенциал как для роста экономики, так и для устойчивого финансового положения Российской Федерации, однако, необходимы продуманные шаги по вовлечению имеющихся ресурсов в инвестиционные процессы.

Использованные источники:

1. Министерство финансов Российской Федерации. Официальный сайт. Объем и структура государственного долга субъектов Российской Федерации и долга муниципальных образований на 1 октября 2016 г. URL.: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/subdbt/2016/ (16.11.2016 дата обращения).
2. Российская газета. Официальный сайт. Внешний долг России сокращается рекордными темпами. URL.: <https://rg.ru/2016/01/20/gosdolg.html> (16.11.2016 дата обращения).
3. СтатБюро. Уровень инфляции в Российской Федерации в 2016 году. Обзор. URL.: <https://www.statbureau.org/ru/russia/inflation> (16.11.2016 дата обращения).
4. Федеральная служба государственной статистики. Об оценке индекса потребительских цен с 8 по 14 ноября 2016 года (еженедельная).URL.: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_man/rosstat/ru/statistics/tariffs/ (16.11.2016 дата обращения).
5. Центральный Банк Российской Федерации. Официальный сайт. URL.: <http://www.cbr.ru/statistics/?prtid=svs> (16.11.2016 дата обращения).
6. Центральный Банк Российской Федерации. Официальный сайт. Внешняя торговля Российской Федерации товарами (по методологии платежного баланса) в 2016 году. Детализированные компоненты. 2016. URL.: <http://www.cbr.ru/statistics/?prtid=svs> (16.11.2016 дата обращения).
7. Центральный Банк Российской Федерации. Официальный сайт. Международная инвестиционная позиция Российской Федерации за январь - июнь 2016 года. 2016. URL.: <http://www.cbr.ru/statistics/?prtid=svs> (16.11.2016 дата обращения).
8. Центральный Банк Российской Федерации. Официальный сайт. Международные резервы российской Федерации. 2016. URL.: <http://www.cbr.ru/statistics/?prtid=svs> (16.11.2016 дата обращения).

КАНАДА – СОЦИУМ И ПОЛИТИКА НА ЭТАПЕ ЗАРОЖДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ СМК

Аннотация. В статье прослеживается история широкого радиовещания в Канаде на фоне утверждения государственного суверенитета. Культурный подъём 1920-х гг. интенсифицирует развитие радио. Изучается оригинальный феномен «железнодорожного радио».

Ключевые слова: Канада, CRBC, CBC, CNR-radio, CPR-radio, Radio de Radio-Canada

*Stepura I. V.,
Kyiv, Ukraine*

CANADA'S SOCIETY AND POLITICS AT THE INITIAL STAGE OF ELECTRONIC MEDIA

Annotation. The article says about the history of a wide broadcasting in Canada at the time when the state sovereignty was established. The cultural rise in the 1920s intensified the development of the radio. The article deals with the original phenomenon of “the railway radio”.

Key words: Canada, CRBC, CBC, CNR-radio, CPR-radio, Radio de Radio-Canada

История социума. На фоне продолжающейся Гражданской войны в США (1861-1865) Великобритания подталкивает общественных деятелей трёх колоний Соединённой Канады, Новой Шотландии и Нью-Брансуика к более тесной интеграции в политико-экономической области, что должно было привести к усилению их самостоятельности и совокупной военной мощи [4]. Идейно им противостояла франкоязычная провинция Канады (современные Онтарио и Квебек). 1 июля 1867 г. вступает в силу Акт о Британской Северной Америке, образуется по сути новая страна, а юридически доминион – Канада в составе четырёх провинций с равными правами: Онтарио, Квебек, Нью-Брансуик и Новая Шотландия (позже добавятся острова Ньюфаундленд и Принца Эдуарда). Доминион формирует своё локальное правительство, но из Британской империи не выходит [5] [10] [12]. Далее Канада пытается взять под контроль прерии между Британской Колумбией и Онтарио, населённые метисами (потомками французов и коренного американского населения) имевшим там фактическое самоуправление. Метисы поднимают Ред-Риверское восстание под водительством Луи Риеля. Восстание терпит фиаско, а на базе захваченных земель формируется провинция Манитоба (в конфедерации с 1870 г.). Также в 1871 г. вступает Британская Колумбия в 1873 г. – о. Принца Эдуарда; в 1905 г. – Альберта и Саскачеван. В 70-х гг. XIX в. даётся старт сооружению трансконтинентальных железных дорог, начинается освоение западных

земель. Вдоль этих линий тянутся столбы телеграфа – эта инфраструктура шла рука об руку с транспортной. С 1909 г. учреждается суверенное министерство иностранных дел [14]. Вместе со всей Империей Канада вступает в Первую мировую войну в 1914 г. – послав в Европу дивизии добровольцев численностью 626 тыс. чел. В 1917 г. канадский премьер-министр Роберт Лэрд Борден, в 1917 г. издаёт указ о призыве на военную службу. Это решение вызывает протест у франкоканадцев Квебека («кризис призыва»), потерю популярности Консервативной партии в провинции, и квебекской забастовке [22]. Демонстрации разгоняют силой – армия стреляет в толпу. В 1918 г. премьер-министр Борден закрепил полные избирательные права женщин, в Квебеке это было с 1940 г. [15]. После Бордена на передний план выходят либералы под руководством Уильяма Лиона Маккензи Кинга, который был премьер-министром три срока 1921–1949 гг. [11]. После войны в руководящие структуры Канады выдвигаются украинцы и немцы [21].

В 1919 г. Канада вступает в Лигу Наций [16]. В 1931 г. Британский парламент принял Вестминстерский статут придавший доминионам большую самостоятельность, а фактически независимость. В 1920-21 гг. при власти консервативный премьер Артур Мейген (Мейен). Он стремился сохранить созданную Борденом в период войны коалицию с частью либералов, однако ему, в целом непопулярному на западе страны за подавление стачек, и на востоке за участие во введении воинской повинности, это не удалось. На выборах 1921 г. большинство мест получили либералы под руководством Уильяма Лайона Макензи Кинга. На втором месте была «фермерская» Прогрессивная партия. В 1923 г. премьер-министр Великобритании Дэвид Ллойд Джордж, обратился к Канаде за поддержкой в условиях Чанакского англо-турецкого кризиса, но та отказалась вмешиваться. Это стало ещё одним фактором самостоятельности доминиона. Напротив, Мейген выступал за участие канадских войск на стороне Великобритании в наметившемся конфликте с Турцией после атаки войск последней на базу в Чанаке в 1922 г. В 1921 – 1926 гг., либеральное правительство Уильяма Лиона Маккензи Кинга проводило консервативную внутреннюю политику, основной целью которой было снижения налогов установленных в Первую мировую, умиротворению этнической напряженности между англо- и франкоканадцами, смягчение послевоенных трудовых конфликтов. Партия прогрессистов в коалицию с либералами не вошла, но неформально сотрудничала с ними, ведя разъяснительную работу с обществом. В 1926 г. разгорелся политический кризис – парламентарии обвинили правительство Кинга в коррупции. Тогда премьер-министр М. Кинг предложил генерал-губернатору лорду Джулиану Бингу распустить парламент, но тот отказался, и, напротив, предложил Артуру Мейгену, лидеру Консервативной партии сформировать правительство. Но тот большинства в парламенте не получает и власть снова в результате выборов отходит либералам, набравшим абсолютное большинство. А. Мейгена сменяет на посту председателя партии Хью Гатри. Кризис показал Британии,

что не следует вмешиваться в политическую жизнь Канады.

Во времена Великой депрессии экономические показатели страны падают. Так в 1929–1933 гг., валовой национальный продукт (ВНП) падает на 40% (37% в США). Безработица достигла 27% в 1933 г. [16] Многие предприятия закрылись, корпоративные прибыли \$ 396 млн в 1929 г. превратилась в убытки в \$ 98 млн в 1933 г. Канадский экспорт сократился на 50% в период с 1929 по 1933 гг. [17] В городах уровень безработицы был около 19%; сельских жителей на бирже труда и вовсе не регистрировали. В 1933 г. 30% жителей было безработными, а 20 % получала государственные субсидии. Великая Депрессия негативно влияет на социально-политическую ситуацию в стране. Набирает популярность Социал-демократическая партия (PSD) исповедующая модель «социального государства». Дело в том, что М. Кинг не придал большого значения кризису, не увидел его глубину, не спешил предоставить помощь экономике и финансам, а также быстро растущему числу безработных. Это привело его, в конце концов, к поражению. В 1930 г. побеждает консерватор Ричард Бедфорд Беннетт. Беннетт, пытался проводить политику на основе Нового курса президента Франклина Д. Рузвельта в США, но народу это не нравится, и в 1935 г. к власти возвращаются либералы во главе с тем же Кингом [8] [9]. В том же 1935 г. между Канадой и США было заключено соглашение о взаимной торговле – важная точка отсчёта в канадско-американских экономических отношениях. Во внутренней политике принимают «социальные законы»: закон о жилье, создана комиссия по трудоустройству. В целом 1930-е гг. характеризовались ужесточением иммиграционной политики. Создаются новые партии: Движение Социального кредита и Кооперативная Федерация Содружества. Либеральный премьер-министр Уильям Лайон Макензи Кинг в конце 1930-х гг. сначала поддержав умиротворение Германии, позже в 1939 г. получает согласие парламента на вступление страны во Вторую мировую войну.

В войну Канада вступает 10 сентября 1939 г., чуть позже Великобритании. Во время войны Канада тесно сотрудничает с США в военной области: строят шоссе на Аляску через Канаду, американская авиация взлетает с канадских аэродромов. Спад в экономике Канады завершается [25]. Канадская армия участвовала во многих сражениях союзников в Европе (в Италии, Франции); военная промышленность производила технику и вооружения, и для своей армии, и на экспорт. Создали свои военно-воздушные силы. В 1942 г. Маккензи Кинг проводит референдум о возможности призыва в армию для военных действий за рубежом. Его поддерживают в основной массе англоканадцы, среди франкоканадцев идею поддерживает меньшинство (в начале войны Квебеку обещают добровольность призыва). В 1944 г. когда стало ясно, что солдат не хватает, начался призыв, но за океан послали всё же небольшое число франкоканадцев («кризис призыва 1944 г.»). Во время войны федеральное правительство присваивает себе право собирать налоги. Квебеку удаётся

оставить себе половину этих полномочий (единственная провинция имеющее Министерство налогов и сборов). После войны продолжается экономический подъем – развивалась система здравоохранения, программа пенсий по старости [23] [24].

Радио. Экспериментальные радиопередачи в Монреале начались в 1919 г. на радиостанции XWA. В Манитобе в 1920-е гг. компания «Телефонная система Манитобы» (MTS) открывает две радиостанции: SKY в Виннипеге в 1923 г. и SKX в Брэндоне в 1928 г. С тех пор MTS сохраняла монопольные позиции на распространение телерадиопрограмм, являясь управляющим коммунального предприятия. Первая Радиостанция учебного направления SKUA была лицензирована в университете Альберты в 1927 г. Однако первую национальную сеть (1923–1932) создает железнодорожная компания – Канадская национальная железная дорога (Canadian National Railway). В её структуре создаётся Департамент радио Canadian National Railways Radio Department, а само радио называется CNR-radio. Это коммерческая станция передавала полный ассортимент программ, включая и образовательные. В её рамках заработала франкоязычная станция CNRM в Монреале. К 1930 г. сеть имела 27 станций, 87 усилительных подстанций и 8 студий вещания.

Ещё в 1928 г. либеральное правительство Уильяма Лиона Маккензи создает Королевскую комиссию по вопросам радиовещания, которая предлагает создать национальную радиослужбу с ориентацией на британские традиции (BBC). Правление (национальной) компании должно было состоять из двенадцати членов, трёх, представляющий власть и один от каждой из провинций. Этим идеям противостояла Канадская Радио Лига, которая выступала за преимущественно частное вещание по образцу соседа – США. В мае 1932 г. правительство Р. Беннета создает предшественника CBC: Канадскую радиовещательную комиссию Canadian Radio Broadcasting Commission (CRBC). Закон о радио (1932) ввёл национальную общественную радиосистему. Её основой становится сеть CNR-radio. Злые языки связывали это с тем, что премьер Р.Беннет ранее был адвокатом у конкурирующей железнодорожной компании Canadian Pacific Railway, которая запускала свою сеть CPR-radio (1930–1935), но и эта сеть пала под натиском государственной монополии. Как бы там ни было, но со стороны нелогичным кажется, что развитием радиовещания, в т.ч. и образовательного, должны были заниматься железнодорожники. Интересно, что Бенет первый из канадских руководителей выступил с радиообращением, где объяснял необходимость своих реформ. Он выступает без согласования с кабинетом и партией. «Старый порядок ушёл, – Он не вернётся. Я за реформы», – заявил он [2, с.127]. Но одобрения такой метод прямого диалога не получил у его коллег-политиков. Второй закон о вещании (1936) заменил CRBC на Канадскую радиовещательную корпорацию (CBC). Большинство станций в сети CBC были в частной собственности. Французская сеть «Radio de Radio-Canada» была официально

создана 11 декабря 1937 г., с запуском радиостанции CBF в Монреале. Ни ранее, ни сейчас не существует общих редакций, которые бы готовили англоязычные и франкоязычные передачи. Хотя новости, обсуждения сфокусированы примерно на одних и тех же темах, но передачи ведут разные ведущие и связи между редакциями ограничены. В течение следующих нескольких десятилетий, CBC была ответственна за всё развитие вещания в Канаде (выдавала лицензии на вещание). Вещание в Канаде напоминает американское – строится по модели сетевого партнерства. Но в отличие от США в Канаде частным станциям долго не позволяли объединиться в сеть, чтобы они не стали орудием политического влияния. Официальное начало образовательных программ на CBC пришлось на 1942 г. Оно было централизованным, но само образование находилось в ведении провинций, за неё отвечали местные педагоги, они и создавали учебные программы. Но делать радиопередачи местным педагогам (читай: местным властям) не позволяли.

С 1944 г. вещание становится двухпрограммным. Вернее запускается параллельная радиосеть «Доминион сеть» (1944–1962, возобновлена с 1975 – как CBC stereo, с 1997 – CBC 2). Это случилось после запроса частных филиалов с просьбой создать радиосеть для того, чтобы организовать своё отдельное от CBC программирование который был отклонён. В CBC снова забеспокоились, что частные станции могут добиться успеха в оказании давления на правительство. В результате, CBC решается создать свою собственную вторую сеть, чтобы успокоить частные филиалы и дать дорогу на CBC популярным программам, которые обеспечивали бы больше доходов от коммерческой деятельности (в т.ч. и частным станциям, работающим по сетевому партнерству). Первый канал радио CBC становится «Транс-Канада» (1944–1962, с 1962 – CBC радио, с 1997 – CBC 1). При этом большинство станций этой сети выкупаются государством, а вот у Доминиона станции были частными. Связь между ними обеспечивала вся та же CN/CP Telecommunications – прямая наследница железнодорожной компании управлявшей CN-radio – через кабели и радиорелейные линии.

Особенностью англоязычного радиовещания (а позже и телевещания) в Канаде стало глубокое проникновение в эфир фильмов, сериалов, передач и шоу созданных в США. Отсутствие языкового барьера позволяло сэкономить большие средства, но и расслабляло местных производителей, мешало строительству самобытной канадской культуры и нации. Оригинальностью отличалось французское вещание, которое создавалось в стране (франкоязычное отделение национального вещания: Ici Radio-Canada).

Выводы. Уникальным явлением было «железнодорожное» радио – старт был положен именно транспортниками, как и развитие телеграфа. Канада – пионер радиообучения. Особенностью англоязычного радиовещания стало глубокое проникновение в эфир американских передач, оригинальностью отличалось французское вещание, которое создавалось в

стране. Одним из узлов противоречий в вещании был завязывающийся перманентный конфликт между федеральным центром и провинциями за право радиовещания. Он то выливался в споры между «частниками» и государственным радио, то между педагогами провинций, в ведении которых было образование, и центром, который делал учебные передачи.

Использованные источники:

1. Данилов С.Ю. Черкасов А.И. 12 лиц Канады. М.: Мысль, 1978. 302 с.
2. Данилов С.Ю. История Канады. М.: Весь мир, 2006. 256 с.
3. История Канады (1918–1939). М.: Наука, 1978. 506 с.
4. Маль К.М. Гражданская война в США, 1861–1865: Развитие военного искусства и военной техники. М.: АСТ; Минск: Харвест, 2002. 592 с.
5. Тишков В. А., Кошелев Л. В. История Канады. М.: Мысль, 1982. 268 с.
6. Andersen N., Duncan B., Pungente J.J. Media Education in Canada // Children and Media: Image. Education. Participation. Von Feilitzen and Carlsson (Eds). Geteborg: UNESCO ICCV. Nordicom, 1999. pp. 139–162.
7. Benson Rodney, Powers Matthew Public Media and Political Indepence / Benson Rodney, Powers Matthew. Freepress, 2011. 88 p. pp. 21–24.
8. Berton Pierre The Great Depression: 1929–1939. 2012. 613 p.
9. Blair Neatby H. William Lyon Mackenzie King: 1932–39 (1976). pp 143–148.
10. Bothwell Robert. History of Canada Since 1867. East Lansing, MI: Michigan State University Press, 1996. p. 207–310.
11. Brown, Robert Craig; Cook, Ramsay (1974).Canada, 1896–1921 A Nation Transformed. McClelland & Stewart. p. 13.
12. Bumsted JM. The Red River Rebellion. Winnipeg: Watson & Dwyer, 1996.
13. CBC, The Canadian Broadcasting Corporation. URL: <http://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/canadian-broadcasting-corporation/>
14. Cook, Terry The Canadian West: An Archival Odyssey through the Records of the Department of the Interior.The Archivist. Library and Archives Canada (2000). URL: <http://www.collectionscanada.gc.ca/publications/archivist-magazine/015002-2230-e.html>, <http://www.webcitation.org/616i9n2cD>
15. Cleverdon Catherine The woman suffrage movement in Canada: The Start of Liberation, 1900–20. Toronto :University of Toronto Press, 1974. 324 p .
16. Fitzhardinge L.F. Hughes, Borden, and Dominion Representation at the Paris Peace Conference // Canadian Historical Review (1968). 49#2. pp 160–169.
17. Historical Statistics of Canada M.C. Urquhart, ed. (1965).series F1-F13
18. Public Service Broadcasting: A best practices sourcebook / Indrajit Banerjee and Kalinga Seneviratne (ed). UNESCO, 2005. 140 p.
19. Hermida Alfred, Ash Amanda Wikifying the CBC: Reimagining the remit of public service media / Graduate School of Journalism University of British Columbia. Vancouver, 2010. 20 p.
20. Keast R. Educational Broadcasting in Canada. 2005. 44 p.
21. "Military History: First World War: Homefront, 1917". Lermuseum.org. URL: <http://www.lermuseum.org/ler/mh/wwi/homefront1917.html>
22. Morton Desmond A military history of Canada. 4th. Toronto: McClelland &

Stewart, 1999. p. 130–158, 173, 203–233.

23. Sarrouh, Elissar Social Policies in Canada: A Model for Development. Social Policy Series, No. 1. pp. 14–16, 22–37. URL: <http://www.webcitation.org/5nDiozOLF>

24. Stacey CP. History of the Canadian Army in the Second World War. – Queen's Printer, 1948. Vol. 1. p. 324–327.

25. Stacey C. P. Arms, Men and Governments: The War Policies of Canada, 1939–1945. 1970. pp 17–31, Granatstein J. L. Canada's war: the politics of the Mackenzie King government, 1939–1945. Oxford University Press. 1975. pp. 206–207.

26. Vipond Mary The 2003 Presidential Address of the CHA: The Mass Media in Canadian History: The Empire Day Broadcast of 1939" Association // Journal of the Canadian Historical, vol. 14, n° 1, 2003, p. 1–21. – DOI: 10.7202/010317ar

УДК 316.77 : 654.19 + 930.85 : 910

Стенура И.В.

Украина, г. Киев

ВЕЩАНИЕ ФИНЛЯНДИИ НА ПЕРЕСЕЧЕНИИ ИСТОРИЧЕСКИХ, СОЦИАЛЬНЫХ И МЕДИЙНЫХ ОРИЕНТИРОВ

Аннотация. Вещание Финляндии – яркий образец самобытного североевропейского вещания. Долгое время особенностью страны было исторически сложившееся пограничное положение между СССР и Западным блоком, что отразилось в практике вещания. На 1980-е гг. приходится новый этап развития ТВ и радио уже на коммерческих рельсах. В развитии электронных СМИ важную роль играл культурно-языковой вопрос.

Ключевые слова: Финляндия, YLE, MTV – Майнос ТВ, Kolmostelevisio, Nelonen, Paikallistelevio

Stepura I. V., Kyiv, Ukraine

FINLAND BROADCAST AT THE INTERSECTION OF HISTORICAL, SOCIAL AND MEDIA GUIDELINES

Annotation. Finland broadcast is a striking example of original Northern European broadcasting. The historically established position of the country on the border between the USSR and the Western bloc has been a peculiarity of the country for a long time that is reflected in the practice of broadcasting. A new commercial stage in the development of TV and radio came in the 1980s. Cultural and language issue played an important role in the development of the electronic media.

Key words: Finland, YLE, MTV – Mainos TV, Kolmostelevisio, Nelonen, Paikallistelevio

История. До 1809 г. Финляндией управляла Швеция. После, по Фридрихсгамскому мирному договору она отошла России. На протяжении XIX и почти двух десятилетий XX века Финляндия пребывала в составе Российской империи. Надо отметить, что во время Северной войны (1700–

1721) территория Финляндии превратилась в театр боевых действий между Швецией и Россией в Балтийском регионе. Война стала для местного населения годinou тяжких испытаний – разразились голод и эпидемии. В войну погибла половина населения – по оценкам около 250 тыс. чел. В составе России у Княжества Финляндского была широкая автономия. Во главе Княжества стоял российский царь-самодержец, текущее управление осуществлял генерал-губернатор (возглавлял он и местное правительство – сенат). В Петербурге была создана Комиссия по делам Финляндии (далее под разными названиями). Внешняя политика Княжества определялась Россией. Армии не было. С 1812 г. столицей Княжества объявлен Гельсингфорс (Helsingfors), шведское название Хельсинки (финн.яз.; при шведах столицей был г.Або, ныне Турку). Парламент (сейм) собирался по желанию царя. В его ведении были: гражданское и уголовное местное право, основы военного и церковного законодательства, финансы. Без одобрения сейма царь не мог вводить, менять или отменять законы, учреждать налоги. Финляндия имела свою таможенную на границах (включая и с остальной Россией), доходы от её деятельности шли в местный бюджет; в 1860 г. открыто свое почтовое ведомство, суды; лютеранская церковь была государственной. Княжество получило свою монету. Правительство-сенат, в условиях редкого созыва сейма, на деле обладало законодательной инициативой подавая законы прямо царю [17]. Главенствующее положение в местной элите занимали шведы (шведо-финское дворянство). На протяжении XIX в. шведский был основным письменным языком. Шведы по-национальности были представителями высших классов: дворянства и церковного духовенства. Исторически они жили в прибрежных районах Балтийского моря, в городах, крепостях. Внутренние районы страны населяли финны, использовавшие в быту финский, – в то время это был крестьянский народ, населявший многочисленные села и хутора. Пролетариат сложится к концу XIX века, но нельзя говорить, что ремесла были чужды финскому народу. Там занимались кузнечным делом, ткачеством, смолокурением, распиловкой леса, производили бумагу. Началась добыча полезных ископаемых, помещики основывали небольшие металлургические заводы.[29]

В Княжестве с 20-х гг. XIX в. и вплоть до начала века XX наблюдался экономический рост (лесопиление, горная промышленность, текстиль), поддержанный российскими инвестициями. Объективно процесс индустриализации способствовал притоку в города работников-финнов, составляющих большинство населения страны. Финны хлынули в города, и жившие там ранее шведы стали меньшинством. Поначалу царское правительство поддерживало финнов в их чаяниях к развитию своей культуры в противовес господствовавшим в Княжестве бывшим геополитическим соперникам шведов. Это дало дополнительный толчок к развитию финского самосознания, фенноманскому движению (термин Л. Хамаршёльда). Фенноманское движение поставило цели признать

равноправие финского и шведского языка, перехода образованной части общества со шведского на финский, предлагало развивать финскую культуру. И, в конце концов, добиться независимости для будущего финского государства [14]. Движению фенноманов предшествовали работы жителей г. Турку Д.Юслениуса и Г.Портана (XVII–XVIII вв.), изучавших народный быт и культуру. Юслениус защищал финский язык, он автор первого финского словаря. В первой половине XIX в. в Турку (Або) действовало фенноманское общество «Аура» (профессора Й.Линсен, Ф.Бергбум, А.Арвидссон). Арвидсон выдвинул идею финской независимости. Фенноманию поддерживали как сами финны, так и сочувствующие шведы, увлечённые идеями западного романтизма, провозгласившего язык одним из главных признаков нации. Поэт и просветитель Я.Ютейни сочувствовал финнам и видел в языке средство сплочения народа [15]. Йохан Людвиг Рунеберг, автор «Сказаний прапорщика Столя», и Элиас Лёнрот, создатель эпоса «Калевала», повлияли на рост самосознания финского народа и заложили фундамент для изучения его языка и литературы [8]. Юхан (Йохан) Вильгельм Снельман, «исходя из гегелевского учения о народном духе» как высшей реализации духа объективного, видел важную задачу в развитии национального самосознания, основным условием чего считал языковое единство страны (Финляндии). Он был идеологическим вождём финского национального движения, призывая к сплочению различных общественных групп во имя интересов нации. Й.В. Снельман является основателем первой в Финляндии оппозиционной газеты «Сайма» и газеты «Друг крестьянина». Но уже в 1850 г., опасаясь возросшего влияния фенноманов, центральное правительство России запретило издание книг на финском языке, кроме религиозных и агротехнических. Некоторое послабление финны получили во время Польского восстания 1863–64. Уже упоминаемый нами Й. Снельман, будучи сенатором, во время визита Императора в Финляндию в 1863 г., внёс предложение о принятии закона о равноправии финского языка с господствовавшим тогда в Финляндии шведским. Предложил он также придать финскому языку статус официального, языка обучения, вёл речь и о переводе финской национальной валюты (марки), учреждённой в 1860 г., с рублёвого на международный серебряный стандарт. Последняя реформа была проведена в 1865 г., когда финская валюта была отвязана от рубля и привязана к серебряному стандарту [27]. Много Снельман сделал и для развития национального образования. [7] Фенноманам противостояли шведоманы. Это движение сложилось в 60-е гг. XIX века и ставило целью сохранить ведущую роль шведской культуры и языка. Основатель О.У. Фреуденталь. Шведоманы также выступали за углубление финской автономии в составе России. Их идейная наследница – Шведская народная партия, основанная в 1906 г. (непрерывно входит в правящие коалиции с 1972 г.) [8: 9]

Однако, уже с середины 80-х гг. XIX в. Россия начинает ущемлять

автономию, а в 1890-е гг. берёт курс на полное уничтожение особого статуса Княжества в составе империи. Ликвидируют самостоятельность финской почты (1890). В 1890–99 гг. с общероссийской административной системой объединяют и местную таможенную, и монетный двор. В 1899 г. царь Николай II издаёт Февральский манифест, где присвоил себе право издавать для Финляндии законы и без согласия сейма. В 1899 г. начался процесс русификации: в делопроизводство добавился третий язык – русский. В.И. Ленин классифицировал Манифест как государственный переворот (Ленин В.И., ПСС, Т.5., с. 283, 356). В 1893–1903 гг. существовало движение пассивного сопротивления дискриминационной политике русского царизма (лидер Л. Мехелин, кстати основатель компании Nokia). Как бы там ни было, но жизнь этнических финнов улучшилась – доходы их росли, развивалась медицина, они массово переезжали в города, получали образование, работали в промышленности. Также росла рождаемость. Многие шведы стали поддерживать фенноманов. Манифест способствовал усилению недовольства у финнов, и стремление к независимости усилилось. Экономический подъём Финляндии продолжался и в начале XX века (при концентрации промышленности в южных районах). Усиливался административный гнёт, например, указ от 1903 г. о чрезвычайных полномочиях генерал-губернатора, получившего право запрещать собрания, закрывать частные общества и т. д. В ответ складывается движение сопротивления под руководством того же Л. Мехелина – «Кагаали» (активные члены: Карл Маннергейм (старший брат маршала Финляндии Карла Густава Эмиля Маннергейма), Адольф фон Бонсдорф, Эрнст Эстляндер, Й. Рейтер, Адольфа Тёрнгрен, Вильгельм Зиллакус от Шведской народной партии, и от партии младофиннов Ээро Эркко, Хейкки Ренвалл и П. Е. Свинхувуд). Если Мехелин исповедовал мирные методы борьбы (сотрудничал с кадетами), то К. Циллакус выступал за насильственные методы борьбы (контактировал с русскими революционерами). Николай II предпринял попытку ввести воинскую службу для финнов на территории всей России, но сейм, ранее вроде бы такой сговорчивый, отверг это требование. В ответ генерал-губернатор Бобриков ввёл военно-полевые суды [19] [20].

Весной 1904 г. в Великом княжестве Финляндском возникла нелегальная партия – «Партия активного сопротивления» во главе с писателем и журналистом Кони Циллакусом (Зиллакус). «Партия» готовила вооруженное восстание против России, чтобы завоевать для страны независимость. В 1904 г. финские террористы застрелили Бобрикова, в стране начались волнения. Русская революция 1905 г. также совпала с подъёмом национально-освободительного движения финнов, и вся Финляндия присоединилась к стачке. Николай II был вынужден отменить указы, ограничивавшие финскую самостоятельность. В 1906 г. право голоса дано было финским женщинам [19].

В 1905 г. после всеобщей стачки члены «Партии» Циллакуса основали

военное крыло своей партии — организацию «Сила» (Voima). По уставу это был спортивный союз, который с помощью стрелковых и лыжных занятий давал своим членам военную подготовку. К весне 1906 г. «Сила» насчитывала уже более 25 тысяч членов и имела филиалы по стране. В распоряжении организации находилось и оружие. В 1906 г. Сенат по требованию России запретил эту организацию, причем некоторые её руководители были осуждены за сотрудничество с русскими революционерами. 3 августа 1906 г. в Тампере официально учреждают «Союз беломорских карел». Идеей организации было «улучшение духовного и материального положения беломорских карел», лидеры высказывались о перспективе объединения «всех финских племен в составе Финляндии». В 1911 г. организацию запрещают, но она возобновляется снова под именем «Карельское просветительское общество». Активистов и членов союза объединяла идея о присоединении Восточной Карелии к Финляндии по линии Ладожское озеро — река Свирь — Онежское озеро — Белое море. Деятели финского национального движения К. Циллиакус, Г. Гуммерус, К. Кастрен уехали из Финляндии и скрывались в Швеции, в Стокгольме. После начала Мировой войны национальное движение возрождается с новой силой. Надо отметить, что призыва в русскую армию в Княжестве не проводилось. 9 ноября 1914 г. представители университетских землячеств создали «Временный студенческий комитет», выступавший за отделение Финляндии от России и начавший подготовку вооруженного восстания. Для этого они собирались создать тайные отряды и вести военную подготовку. В Берлине пронемецки настроенные финские эмигранты 27 ноября 1914 г. основали «Финляндский комитет», во главе которого были бывший профессор университета в Турку И. Зюнвалль и адвокат Ф. Веттерхоф. В Швеции создается «Центральное правление движения за независимость Финляндии» и «Военный комитет». Пронемецки настроенные граждане даже выезжали из Финляндии в Германию, стремясь воевать на стороне кайзера против России. Известна деятельность в Швеции фон Авеуда, Алмы Сёдерхольм по набору таких добровольцев и переправки их за пределы Финляндии. Такие лица зачислялись в специальные скаутские лагеря («локштедские»), где учились на «следопытов-разведчиков», а, по сути, проходили военную подготовку (около 200 чел.). Большинство добровольцев школы скаутов, в основном шведоязычные финны из высших слоёв общества, сделали хорошую военную карьеру уже в независимой Финляндии. Россия обвиняла националистов в том, что за ними стоит Германия, которая сулит им взамен её всесторонней поддержки создание независимого государства. Будто бы немецкая разведка передаёт националистам деньги, а те в свою очередь ведут разведывательную деятельность против России. Ответственность за усиление антироссийской работы в Финляндии возлагалась на немецкого посла в Швеции барона фон Рейзенау [18].

В 1917 г. после Февральской революции в России власть перешла к Временному правительству. Оно отменило «все меры интеграции 1899

года». Были возобновлены привилегии Финляндии и созван сейм. Последний односторонне провозглашает независимость, с которой российское Временное правительство не согласилось. В результате решением из Петербурга Сейм распускают, а само здание занимают российские войска, но они уже ситуацию не контролируют. Полиция в Финляндии была распущена – начались гражданские волнения. К лету 1917 г. идея независимости получила значительное распространение среди финнов. [16] Октябрьская революция 1917 г., когда свергли Временное правительство, дало возможность Финскому сенату 4 декабря 1917 г. подписать Декларацию независимости Финляндии. 6 декабря была провозглашена независимость Финляндии как республики. В декабре 1917–январе 1918 гг. в стране продолжалась 108 дневная гражданская война между сторонниками буржуазии и социалистами (социал-демократами, «красными»). Сторонников буржуазного пути развития поддерживает Германия и вводит войска в республику – они и побеждают. 35 000 человек погибли в столкновениях. Арестовано было свыше 80 тысяч подозреваемых в симпатиях к левым, из которых 75 тысяч были заключены в лагеря. Из-за плохих условий содержания умерло 13 500 человек (15%), в придачу к 7370 непосредственно казнённым [28].

Собравшиеся депутаты сейма проголосовали за монархию, но вскоре сторонники республики побеждают на очередных выборах – страна идёт по республиканскому пути. Во время гражданской войны 1918–21 гг. в России Финляндия вступает в конфликты с Советской Россией за территории Восточной Карелии, помогает Эстонии в борьбе против Красной армии. В советской историографии прочно закрепился термин «белофинны». В апреле 1918 г. на территорию Советской России формируется профинская и антисоветская Олонецкая республика (правительство), которое организывает Олонецкую добровольческую армию, позже разбитую Красной армией. Деятельность Олонецкой республики формально направлялась Олонецким комитетом в Хельсинки, а не правительством (но Финляндия представляла «республике» займы). Также существовала и Северокарельская республика с центром в пос. Ухта (Калевала). В Финляндии бои 1918–20 гг. обозначают как Первая советско-финская война. С 1920 г. страна член Лиги наций. В 1921 г. в Карелии снова возникает недовольство и вспыхивает антисоветское восстание (реакции на реквизиции сельхозпродукции, раскулачивание и т.д.), которое было поддержано перешедшими в Советскую Карелию из Финляндии активистами. Затем бывшие (отставные) финские военные (ок. 550 чел.) 6 ноября 1921 г. вошли в Восточную Карелию, для поддержки восстания местного населения против советской власти (Вторая война по финской версии). Созданный «Временный карельский комитет» объявил мобилизацию местных мужчин. Повстанцы (в 1921 г. – 6 тыс. чел.) были поддержаны финским правительством, оно обращалось по этому вопросу в Лигу Наций. Столкновения между РККА и добровольцами закончатся победой России и

мирным договором 22 марта 1922 г. [23]

Положение финской культуры в умах политиков и интеллигенции было сопряжено с выживанием нации. В особенности обострился вопрос финского языка, который ни при Швеции, ни при России языком правящего класса не был. До конца XIX века наиболее яркие произведения культуры были созданы на шведском языке. Вследствие этого сохранение и создание финской культуры развивались в значительной степени как националистические проекты, построенные на основе принципа «один язык, одна нация» [6]. Шведское меньшинство проживало компактно на южном и западном побережье Финляндии. Оно, по традиции, занимало непропорциональную роль в обществе ещё со старых времён. Это вызывало недовольство финнов [25].

Наиболее ярко языковой конфликт проявился в истории радиовещания. Открытое в 1926 г. ОУ Ylesradio Ab (или YLE; или «Суомен Юлейсрадио/Финландс Рундрадио») по закону должно было вещать на двух языках. Программы на обоих государственных языках выходили на одних и тех же частотах. Возникали споры о временных квотах на вещание, распределении частот. В 1927 г. отмечается вспышка финского национализма, выражающееся в языковом конфликте между финнами и шведами. По международным договорам о распределении частот в длинно- и средневолновом диапазоне на долю Финляндии их приходилось всего несколько. Мощная длинноволновая передающая станция, построенная в Лахти в 1927 г., сразу же стала ещё одним поводом для разрастания языкового конфликта в межвоенный период. При этом языковой конфликт достиг апогея. С конца 1920-х годов и вплоть до конца 1940-х вещательную систему контролировали исключительно этнические финны. В этот период вещание в Финляндии практически монолингвально, и программы на шведском языке – явление не столь частое как должно было бы быть. И шведы, и финны стремятся к усилению взаимной независимости в вещании на обоих государственных языках. Руководство «Юлейсрадио» пыталось сдерживать языковой сепаратизм. Шведская редакция появится в составе Юлейсрадио в 1945 г. уже после войны. Надо отметить, что углублению конфликта способствовала относительно большая географическая протяжённость территории страны. У неё много труднодоступных уголков с неразвитой инфраструктурой, что только подчёркивает важность электронной связи и коммуникаций.

На стадии зарождения радиовещания финские слушатели имели меньше возможностей для того, чтобы принимать сигналы зарубежных радиостанций, чем, например, жители остальной Европы. Многие населённые пункты могли принимать только сигналы местной государственной радиосети и не могли сравнивать точку зрения Юлейсрадио с сообщениями других европейских радиослужб. Национальные меньшинства имели меньшую возможность для приёма передач на родном языке с сопредельных территорий, не было специальных станций созданных

в двуязычных сообществах (например, как в билингвальных Бельгии или Швейцарии). Ситуация улучшилась после Второй мировой войны в связи с приходом вещания в диапазоне УКВ (FM) [5].

В 1920-х гг. стала претворяться в жизнь земельная программа, выработанная социал-демократами. В октябре 1927 г. был принят закон о выкупе земель и выплате компенсаций землевладельцам. Были предоставлены долгосрочные кредиты крестьянам, организованы кооперативы [19]. Мировой экономический кризис 1929–1933 гг., захватил и Финляндию. Промышленное производство снизилось на 32,5%, безработица 5,4 %, разорившиеся фермерские хозяйства (1929 – 1136, в 1933 – уже 3296). С началом кризиса совпадает активизация праворадикальной националистической организации (движения) «Лапуа» (лидер В. Косола, в программе антикоммунизм, финский национализм и лютеранский клерикализм). Радикально левые взгляды разделяла Компартия Финляндии [19]. Между ними проходили стычки, Также страну покидали и некоторые шведы. После экономического спада промышленность стала быстро развиваться [16]. Особо отметим металлообработку, возросшую к 1938 г. по сравнению с 1922 г. в четыре раза. Увеличилось число промышленных рабочих с 169 тыс. в 1928 г. до 914 тыс. в 1938 г. [16]

Вплоть до начала Второй мировой войны Финляндия в целом придерживалась нейтралитета. Верх в стране берут правые силы, весьма плохо относящиеся к социалистам и коммунистам и их вдохновителю СССР. После заключения пакта Молотова – Риббентропа о включении Финляндии, стран Балтии и восточных районов Польши в советскую сферу влияния, переговоры с СССР о заключении новых военных и торговых соглашений зашли в тупик. Также И. Сталин потребовал передачи ряда земель в Карелии и военной базы на полуострове Ханко. Финляндия отказалась. 30 ноября 1939 г. советские войска вошли в Финляндию (Третья советско-финская война, «зимняя война»). Финская армия сражалась достойно, Красная армия несла потери, но к январю 1940 г. ценой больших потерь наступавшими был достигнут перелом в войне. Красная армия прорвала оборонительную линию Маннергейма. Надежда финнов на помощь Англии и Франции оказалась напрасной, и 12 марта 1940 г. в Москве был подписан мирный договор. По нему Финляндия уступила СССР ряд территорий, в частности Выборг, а полуостров Ханко был отдан в аренду [1] [4] [6].

Нападение Германии на СССР в июне 1941 г. побудило Финляндию вступить в войну на стороне немцев. Германское правительство ещё ранее сулило вернуть все территории, утраченные по Московскому договору, если финны поддержат германские инициативы. В декабре 1941 г. английское правительство объявило войну Финляндии. США тоже требовали от неё выйти из войны, но у финнов была надежда на победу Германии. Однако уже в сентябре 1944 г. Финляндия подписала соглашение о перемирии с Великобританией и СССР, обязавшись содействовать выводу из страны германских войск. Это привело к кратковременной войне с Германией [19].

После выхода из Второй мировой войны экономика испытывала трудности. Общий объём промышленного производства в 1944 г. по сравнению с 1938 г. сократился на 17%, строительства – на 47%, сельхозпроизводства – на 34%. Национальный доход в неизменных ценах был равен всего лишь 78% довоенного. Покупательная сила финской марки в 1945 составляла 35% довоенной. Внешнеторговые связи Финляндии были нарушены [16].

В политическую жизнь после войны приходят левые, но ненадолго : населению не нравится курс Советского Союза в странах Восточной Европы. Правые, пришедшие к власти, выступают за отдаление от СССР. В сфере экономики дважды проводилась девальвация марки, стоимость которой снизилась на 44%. Резко снизилась внешняя торговля с СССР (в 1946 г. – 20% от всей внешней торговли, в 1949 г. – 13,4%, в 1950 г. – 7%). [16]

В феврале 1947 г. СССР и Финляндия снова пытались урегулировать территориальные разногласия. Был подписан договор, согласно которому Финляндия отдавала район Петсамо, обменивала арендуемый п-ов Ханко на район Порккала-Удд (возвращён Финляндии в 1956 г.). Финляндия выплачивала репарации в размере 300 млн. долл. По ним в СССР пошла всевозможная продукция : треть – лес, треть – транспорт, станки и машины и ещё треть – суда и кабель. В СССР направлялось оборудование для целлюлозно-бумажных предприятий, новые суда, локомотивы, грузовые автомашины, подъёмные краны [19].

19 сентября 1955 г. во время визита в СССР президента Паасикиви были подписаны протокол о продлении на 20 лет договора «О дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи 1948 г.» и соглашение «Об отказе Сов. Союза от прав на использование терр. Порккала-Удд для военно-морской базы и выводе советских вооружённых сил с этой территории». [16]

На президентских выборах 1956 г. одержал победу лидер Аграрного союза Урхо Кекконен, который вплоть до 1981 г. поддерживал политику дружественных отношений с СССР. В мировой политической лексикон входит термин «финляндизация» – политический суверенитет и невмешательство в условиях нахождения в пограничье между СССР и Западом («между центрами силы»). Во многом это было вынужденное состояние. Сейчас ряд исследователей пытаются рассуждать о некоем варианте «финляндизации» для Украины, что воспринимается в стране во многом негативно [31].

В 1950-е гг. вырос уровень безработицы; отмена государственных дотаций на продовольственные товары вызвала повышение цен. В 1955 г. правительство не смогло поддержать соглашение о заработной плате, что вызвало в 1956 г. всеобщую забастовку, переросшую в массовые демонстрации и вспышки насилия. Также не могли выйти на уровни закупочных цен для аграриев [19].

В экономике Финляндии после Второй мировой войны произошли значительные изменения. Активно пошёл процесс концентрации капитала:

20 семей подчинили 90% всего капитала (доля иностранцев 5 % – 1960-е гг.). В 1954–60 гг. промпроизводство выросло на 40%, добывающая промышленность – на 60%, лесобумажная промышленность – на 47%, металлопромышленность – на 40%. Усилилась роль монополистического капитала, особенно в лесном хозяйстве и лесобработке, в металлообработке и текстильной промышленности. В конце 1960-х гг. ежегодный прирост промышленного производства сократился с 10% до 3,5% (в отдельные годы). Было перепроизводство аграрной продукции. В стране развернулась урбанизация – число крестьян сократилось: в 1959 г. – 640 тыс., а в 1970 г. – 409 тыс. С 1960-х гг. страна входит в два европейских вещательных телерадиосоюза – западный «Евровидение» и восточный «Интервидение» (во главе с СССР). Также на крайнем юге можно было смотреть передачи канала ЦТ1 (СССР) из Таллинна. В 1969 г. парламент принял программу стабилизации экономики, включающую подписание коллективных договоров между профсоюзами и предпринимателями, закон о наделении правительства чрезвычайными экономическими полномочиями (право регулировать цены, платежи и арендную плату), законодательство о стабилизации в области сельского хозяйства. Произошло усиление позиций правых партий (Национальной коалиционной партии, Сельской партии). [16]

В начале 1970-х годов в Финляндии произошел подъём экономики благодаря торговым соглашениям, заключенным в 1973 г. с ЕЭС и СЭВ. Финляндия пыталась играть роль экономического моста между Западом и СССР. Однако в середине 1970-х гг. повышение цен на нефть обусловило спад производства и рост безработицы. Беспрецедентный подъём экономики Финляндии пришёлся уже на середину – конец 1980-х годов и обусловил её переориентацию на страны Запада (при президенте Мауно Койвисто). В парламенте стали доминировать несоциалистические партии («правый поворот»). Были снижены налоги на физических лиц и компании, и Финляндия открыла свои рынки для иностранных инвестиций. Либерализация способствовала сокращению безработицы, начался бум в строительстве. После объединения Германии и распада СССР, правительство Финляндии стало проводить политику сближения с Западной Европой, чему в прошлом препятствовали соглашения, заключённые с СССР [19] [20].

Вещание. Радио. Первые нерегулярные радиопрограммы выходили в эфир в начале 1920-х годов на частных радиостанциях. В мае 1926 г. по инициативе банков, печатных изданий и общественных организаций (в основном экономической направленности) учреждают финскую вещательную кампанию OY Ylesradio Ab (или YLE; или "Суомен Юлейсрадио/Финландс Рундрадио"). Первый эфир 9 сентября 1926 г. «Суомен Юлейсрадио» работала на двух государственных языках – финском и шведском, используя государственные передатчики и каналы связи. В 1927 г. государство предпринимает первые попытки регуляции радиочастот. Закон о вещании регулирует использование радиочастот и иные технические

условия вещания. Финская вещательная компания был определена парламентским законом 1934 г. как акционерное общество с государственным участием. Государство выкупило акции у частных организаций и стало владельцем 99,9 % пакета. Правительство не выделяло частоты другим станциям вплоть до 1980 г., сохраняя монополию на вещание. По Закону о Радио 1927 г. устанавливалось обязательное лицензирование деятельности вещателей, а контроль за этой деятельностью возлагался на Министерство связи. Был и закон, который назывался «Об оборудовании для радио». К 1928 г. передачи «Суомен Юлейсрадио» стали доступны по всей территории страны. Почти с самого начала это были две программы радио. В начале 1930-х гг. около 100 000 домохозяйств слушали программы YLE. В 1934 г. «Суомен Юлейсрадио/Финландс Рундрадио» было реорганизовано в государственную корпорацию с государственным контрольным пакетом акций в размере 90% [2]. В 1950-60-е гг. разворачивается сеть УКВ-FM передатчиков, что позволило строить станции с локальным покрытием гораздо меньшей мощности, нежели средне- и длинноволновые станции, которые были распространены ранее. К 1963 г. завершилось создание системы FM-передатчиков в восьми населённых пунктах шведоязычной Финляндии на южном и западном побережье. Эта шведоязычная радиосеть изначально разрабатывалась как СМИ исключительно для прибрежных и островных районов, населённых шведами. Для шведов живущих в центре страны или у тех, у кого нет приёмников УКВ, выделялся час вещания на каналах общего пользования (финских) на средних волнах [5] [21].

В 1970-х гг. произошло организационное обособление шведской редакции от финской в рамках Юлейсрадио. А до того музыкальный блок в FM-диапазоне полностью дублировал основные каналы – разницу составляли лишь дикторские подводки и объявления. С конца 60-х годов стали выходить специальные передачи на саамском языке – для Лапландии (1975). Разумеется, что и шведские, и саамские станции были государственными и управлялись всё тем же Юлейсрадио. Первые лицензии негосударственным вещателям были выданы лишь в 1985 г. – это были региональные радиостанции. Учреждение таких частных местных радиовещательных организацией устранило монополию YLE на радиовещание. Локальные вещательные организации контролировались местными газетами, профсоюзами и некоммерческими организациями. Эти станции давали в эфир много музыки и рекламы. К началу 1990-х годов таких станций в стране стало более 60 [21].

В 1990-е годы в радиоландшафте Финляндии произошли изменения. Как и в других европейских странах, происходит переход от длинноволнового и средневолнового диапазона к УКВ (FM). Так в 1995 г. «Юлейсрадио» использовало три национальных FM-канала, вещавших по-фински, один из них культурно-просветительского характера, второй – ориентированный на молодежную поп-культуру, и третий – новостной,

определенные часы на котором могли использовать для включений региональные станции. Один шведоязычный радиоканал (R4) вещал на всю страну, в то время как другой (R5) представлял собой смесь передач программ местных станций и был доступен только в традиционных шведоязычных регионах. Т.е. работал на базе ещё прежних шведоязычных радиосетей [2] [3].

В 1997 г. на смену одному национальному и одному региональному (наполняемому силами местных студий) каналам пришли культурно-информационные "Радио Вега" и молодежная "Радио Экстрем", вещающие на территории шведоязычной Финляндии [21]. В Финляндии, что нетипично для других стран, получило импульс коротковолновое вещание.

Основные радиоканалы. YLE Radio 1 – канал новостей, культуры, также это разговорное радио для обсуждения главных тем в обществе. YleX – молодёжная волна. YLE Radio Suomi: национальные и региональные новости, спорт и развлечения. Шведские станции YLE Radio Extrem, YLE Radio Vega (широкого программирования). YLE Sámi Radio (широкое программирование на саамском языке). YLE Puhe – радио новостей и текущих событий. Ylen Klassinen – классическая музыка. Международные станции (YLE Radio Finland, YLE World). Есть канал образовательного радио.

Телевидение развивалось на первых порах как частная инициатива. Пробные лабораторные телепередачи прошли в 1950 г. Пионерами телевидения были группы студентов-инженеров Хельсинского и Тамперского технологических институтов. Они то и получают первые лицензии на ведение телевещательной деятельности. Это случилось в 1955 г. Первая телестанция TES-TV (Tesvisio-TV) была запущена в 1956 г. Она работает в Хельсинки и Тампере по три дня в неделю вечерами. Mainos-TV Finland была основана в 1957 г. (теперь MTV Finland). В январе 1958 г. открывает телестанцию и YLE. В связи с экономической ситуацией в YLE опасались, что телевидение не сможет финансироваться исключительно за счёт абонентской платы, и компания заключила контракт с Mainos-TV. Mainos становится поставщиком коммерческих программ и рекламы на государственном канале, оплачивая свое время. Сложился уникальный для североевропейского ТВ синтез частного и государственного вещания. В то время в Европе были две компании с частным капиталом: ITV в Великобритании и RTL в Люксембурге. Заметим, что Mainos не мог поначалу передавать новости и политические программы (новости стартовали с 1981 г.). В 1965 г. вышли первые финские сериалы на MTV: TV doctor и документальный «История Финляндии». Первый полнометражный фильм на MTV был «Анаконда»; детский фильм «Рин-Тин-Тин». В 1960-е годы шли известные передачи – музыкальное шоу Levyräiti, кулинарная передача Tänään kotona, ситком Hanski и викторина Tupla tai kuitti («Двойной или выйти», шла 30 лет), в эфире было популярное шоу «Мисс Финляндия», передача политической сатиры Sitsit, финский сериал Me

tammelat. Сотрудничали и с американской NBC – что обусловило показ американской продукции [24]. Специфика финской модели общественного вещания заключалась в партийном характере контроля над СМИ. Руководящие органы общественной вещательной компании (Юлейсрадио) формировались на основе соотношения партийных фракций финского парламента, что отражало господствовавшие в обществе представления о гражданском обществе. В 1964 г. YLE покупает TES-TV и открывает второй телеканал. Тандем YLE- Mainos продолжает работать и там. Вплоть до 1980-х гг. доля вещания Mainos растёт (а YLE получает все большие отчисления). В конце 1980-х в русле общеевропейского подъёма негосударственного вещания, власти принимают решение открыть два коммерческих канала. В 1985 г. – MTV, Nokia YLE создают коммерческий 3 канал для конкуренции с коммерческим спутниковым телевидением (иностранным). Он называется Kolmostelevisio (Kolmoskanava TV) [26]. В 1987 г. происходит определенная либерализация рынка кабельных услуг. Принимают закон «О кабельных передачах». В 1990 г. заключают межгосударственный договор с Швецией о ретрансляции некоторых избранных программ двух каналов общественного вещателя SVT. В 90-х годах акции «Майнос ТВ» приобретает предприниматель в области печатных медиа Аатос Эркко. Эркко был владельцем большинства акций концерна АО «Саномас» [2].

1 января 1993 г. MTV получила свой общенациональный третий телеканал, где наряду с развлечениями шли новости и общественно-политические программы. Канал принадлежит финансовой группе Боньеров. Ныне это целая семья каналов – Sub, AVA, MTV3 MAX, MTV3 Fakta, MTV3 Leffa, MTV3 Juniori, MTV3 Scifi, MTV3 Komedia. MTV по рейтингам стал обгонять Юлейсрадио. Партийная структура управления ТВ и радио фактически ушла в прошлое. Само Юлейсрадио продолжило работу по двум своим каналам. В 1994 г. проводят реформу YLE. По-прежнему частные каналы должны отчислять доходы от рекламы государственному Юлейсрадио. Доля государства в Юлейсрадио сократилась с 99,98% до 70%. Закон отменил необходимость формировать руководство Юлейсрадио на основе партийного принципа. Реформа в целом укрепила позиции общественного вещания.

Основными положениями программирования Юлейсрадио (как радио, так и ТВ) является поддержка демократии, через всестороннее информирование общества, организацию публичных дискуссий по социальным вопросам, осуществлению культурной и образовательной политики с помощью аудиовизуальных средств. Также YLE транслирует религиозные церемонии [10]. Финское вещание работает и для шведского меньшинства – 6 % населения. Они его получают по-шведски. 10 % от всех журналистов работает на эту аудиторию, а из бюджета общественного вещания выделяется 15 % денег на создание шведоязычных программ [10].

В 1997 г. открылся коммерческий канал канал Nelonen (Четвёртый канал в Финляндии). Основные акционеры Helsinki Media Company

(Хельсинки медиа-компания), которая в 1999 г. объединилась с ведущей финской газетной корпорацией Sanoma и крупнейшим финским книгоиздателем WSOY. Канал имел предшественника. С 1989 г. в Хельсинки, а потом и по всей стране, действовал общенациональный кабельный канал PTV (Paikallistelevisio) «Пайкаллис-ТВ», построенный на основе сетевого партнёрства. Потом он будет известен как PTV4. С появлением Nelonen финский медиа-ландшафт изменился. Его наполнение: популярные англо-американские развлечения, и сериалы ориентированные на молодёжь. У канала появились каналы спутники: Nelonen D, Film Channel (платный -TV), Sport Channel (платный), - News Channel , Alfa-TV (платный). Позже Nelonen Kino, Nelonen Perhe, Nelonen Maailma, JIM, LIV, Nelonen Pro 1, Nelonen Pro 2 [13]. В XXI веке стало набирать популярность спутниковое ТВ. Крупнейший оператор тут Canal+ (Франция – Норвегия). Вещает также со спутника TV1000 (AB Kinnevik и Time Warner/HBO) из пакета VIASAT [3].

Телеканалы **YLE**. YLE TV1 – старейший из каналов YLE , на нём выходят главные новости; документальные фильмы, драмы, культурные и образовательные программ, юмористические и сатирические программы; кино и шоу. TV2 основан в 1964 г. и является основным каналом для детей, подростков и трансляции спортивных программы. Показывают там и кино, и развлекательные шоу, выходят региональные передачи. На этом канале единственная на общенациональном телевидении полноценная политико-аналитическая передача Ajankohtainen kakkonen. YLE FST5 – шведский канал широкого программирования. Teema– канал для культуры, образования и науки. YLE24 – новостной. TV Finland — международный канал, совместное производство YLE и MTV3. [11] [21] В 2001 TV1–24 %, TV2–22 %, MTV3 38% Nelonen 12% доли просмотра каналов [22] (Таб.1)

Таблица 1 Характеристики программирования финских ТВ каналов [22]

	TV1	TV2	MTV3	Nelonen
Премьеры	72	78	87	74
Повторы	28	22	13	26
Информация	63	42	32	16
Развлекат.	31	48	65	77
Сериальная	82	71	85	79
Одиночная	18	29	15	21
Соб.произв.	62	64	60	40
Европ.произв.	23	19	10	20
Сев.Амер.	9	13	30	37

TV1 позиционирует себя в информационной области, TV2 в смешанной информационно-развлекательной сфере, в той же нише MTV3, а Nelonen – зрелищной. У MTV3 на протяжении 90-х годов рос удельный вес программ о текущих событиях и о спорте. Он же в 1993 –1995 гг. включал много развлекательных программ, потом росла доля документалистики, в 2001–2002 гг. снова выросла доля развлечений. Nelonen увеличивал долю

фантастики (1997–2002). Если сравнивать работу MTV3, с получением отдельного частотного канала, можно отметить следующее. TV2 и MTV3 с 1993 до 1997 гг. стали очень похожи в подходах к программированию, но появление коммерческого развлекательного канала Nelonen, сдвинуло канал TV2 в 1997 г. в сторону информации, а MTV3 к развлечениям [22]. Доля традиционных «мягких» информационных жанров, особенно фактических и культурных программ, сокращается. Кроме того, программы-хобби появившись в начале 1990-х увеличили свою долю до середины 1990-х годов, но к началу XXI века, по мнению аналитиков, их доля в общем программировании достигла насыщения. На всех каналах наблюдали рост программ о текущих событиях (1993–2002). В начале XXI века был рост реалити-шоу. Выходили версии Survivor, «Слабое звено», «Кто хочет стать миллионером». Анализируя Таблицу 2 можно увидеть большой объём национальной продукции на финском телевидении, продукция США встречается в большей степени на коммерческих каналах, но продукция крупного производителя BBC идёт как европейская продукция.

Таблица 2. Жанры основных финских каналов (Aslama 2002, 22)

	TV1	TV2	MTV3	Nelonen
Новости	9	4	6	4
Тек.события	22	12	16	2
Фактическое	12	15	2	5
Культурное	7	3	2	0
Хобби	3	7	6	5
Спорт	4	19	9	14
Фантаст(фин)	2	2	4	1
Фантаст(инос)	14	16	27	43
Фильмы	7	6	9	9
Детское	6	10	3	3
Образоват.	10	1	0	2
Развлеч.	3	5	17	10
Другое	1	0	1	0

Со спутника вещали ряд операторов (в 2002 г. 100000 абонентов спутникового ТВ, из них 80000 подписаны были на платные пакеты). Ведущий операнор Canal+ (C+ group и Telenor, Норвегия). Крупные кабельные сети «Finnet group», НТВ (Helsinki Television Ltd) 200 000 подп. (2000 г.) и Sonera (Telecom Finland) – 137 000 подп. (2000 г.).

Выводы. Развитие электронных СМИ можно условно разделить на три этапа – первый становление широковещательного радио (период совпадает с финнизацией, культурным утверждением прав финского, не обошедшийся без конфронтации с меньшинствами), второй, послевоенный – стабильная дуополия государственного и коммерческого вещания, третий – с 1980 гг. развитие частного вещания. Финское ТВ и радио несло в себе много типических черт североευропейской модели вещания с доминированием государства и акценте на национальной культуре.

Использованные источники:

1. Барышников В., Гордецкая Т. От войны к миру СССР и Финляндия в 1939–1944 гг. СПб.: СПбГУ, 2006. 440 с.
2. Вартанова Е.Л. Северная модель в конце столетия. СМИ стран Северной Европы. М., МГУ 1997. 183 с.
3. Вартанова Е.Л. Финская модель на рубеже столетий. Информ. общество и СМИ Финляндии в общеевропейской перспективе. М.: МГУ, 1999. 287 с.
4. Вихавайнен Тимо Зимняя война глазами финнов. URL: <http://finland.fi/ru/zhizn-i-obshhestvo/zimnyaya-vojna-glazami-finnov/>
5. Востров Алексей Шведский архипелаг Финляндии: взгляд со стороны. – СПб : Карелико, 2014 г. 172 с.
6. Джанджалия М. М.. Финская модель развития СМИ в условиях становления информационного общества конца XX – начала XXI веков. Дисс... кандидата филологических наук : 10.01.10. Москва, 2003. 173 с.
6. Килин Ю., Раунио А. Сражения зимней войны. Хельсинки-СПб : Bair Travels, 2014. 320 с.
7. Лахтинен М. Lahtinen, Mikko Snellmanin Suomi – J.V. Snellman filosofi-intellektuellina [Финляндия Снелльмана]. Tampere : Vastapaino, 2006. 312 s.
8. Мейнандер Х. История Финляндии. Линии, структуры, переломные моменты. Пер. со швед. М.: Издательство «Весь Мир», 2008. 248 с.
9. Мейнандер Хенрик История Финляндии. URL: <http://finland.fi/ru/zhizn-i-obshhestvo/istoriya-finlyandii/>
10. Общественное телевидение за рубежом: Финляндия. URL <http://handtohelp.com/blog/2011/12/22/4418/>
11. Поплаухин И. Что смотрят финны? URL <http://www.nordicmedia.ru/images/experience-texts/experience-Fin-poplauhin1.htm>
12. Раунио Ари Война-продолжение 1941–1944. URL : <http://finland.fi/ru/zhizn-i-obshhestvo/vojna-prodolzhenie-1941-44-gg/>
13. СМИ Финляндии URL: <http://www.info-finlandia.ru/public/default.aspx?contentid=137615>
14. Суни Л.В. Великое княжество Финляндское (первая половина XIX в.). Становление автономии. Петрозаводск: Петр. ГУ, 2013. 141 с.
15. Сто замечательных финнов. Калейдоскоп биографий = 100 suomalaista pienoiselämäkertaа venäjäksi / Ред. Тимо Вихавайнен (Timo Vihavainen); пер. с финск. И. М. Соломеща. Хельсинки: Общество финской литературы. 814 с. URL : http://www.kansallisbiografia.fi/pdf/kb_ru.pdf
16. Суни Л. В., Сюкияйнен И. И. Финляндия // Советская историческая энциклопедия / Под ред. Е. М. Жукова. М.: Советская энциклопедия: 1973–1982. URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/sie/18711/Финляндия>
17. Федосова Э. П. Присоединение Финляндии к Российской империи. URL: http://www.rusnauka.com/16_NPRT_2014/Istoria/1_171679.doc.htm
18. Финляндия в конце XIX – начале XX века. URL: <http://protown.ru/information /hide/3738.html>
19. Финляндия. URL: http://www.krugosvet.ru/enc/strany_mira/

FINLYANDIYA.html

20. Хяккинен К., Цеттерберг С. Финляндия вчера и сегодня. Краткий очерк истории Финляндии. Йошкар-Ола: Марийское кн.изд-во 1997. 168 с.
21. Шведы в Финляндии. Фольктинг Шведской Финляндии, 2005. 12 с.
22. Aslama M. Hellman H. Sanomat H. Digitalizing Diversity: Public Service Strategies and Television Program Supply in Finland in 2002 //The International Journal on Media Management, 6(3&4), pp.152–161
23. Jason Lavery The History of Finland.Westport. CT: Greenwood Press, 2006. 217 p.
24. Nilson T. Nordic television URL : http://www.museum.tv/eotv_2015.htm
25. <http://www.booksfromfinland.fi/tags/cultural-history/>
- 26.<http://www.teliasonerahistory.com/Global/Documents/The%20history%20of%20Telia.pdf>
27. http://www.wikiwand.com/en/Culture_of_Finland
28. <http://gov.karelia.ru/Karelia/1596/15.html>
29. Национальный архив жертв войны. URL: <http://vesta.narc.fi/cgi-bin/db2www/sotasurmaetusivu/stat2>
30. <http://fanagoria-palomnik.ru/istoriya-finlyandii.html>
- 31.Капитоненко Н. Финляндизация Украины. URL: http://gazeta.zn.ua/international/finlyandizaciya-ukrainy-_.html

*Столяренко А.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра менеджмента и туристского бизнеса
Гуманитарно-педагогическая академия
филиал в г. Ялта*

*«Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»
Российская Федерация, Республика Крым, г. Ялта*

ФАКТОР СЕЗОННОСТИ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ

На современном этапе развития туристско-рекреационной сферы, неоспоримо высокое влияние на туристскую деятельность оказывает фактор сезонности. Можно сказать, что он является одной из главных специфических проблем, с которой сталкиваются предприятия туристско-рекреационной сферы.

Существующие колебательные процессы, выявленные при реализации туристско-рекреационных услуг, например, в период равный шести месяцам или году, подразумевает наличие тренд-сезонного временного ряда, что напрямую свидетельствует о воздействии фактора сезонности на осуществление основной деятельности.

Следовательно, одной из характерных особенностей текущей деятельности как отдельно взятого предприятия, так и туристско-рекреационной сферы в целом является сезонность. Если в зимнее время деятельность предприятия, предоставляющего туристско-рекреационные

услуги, носит эпизодический характер, то в летнее время оно работает с полной отдачей и высоким напряжением.

В экономике сезонность рассматривается как повторяющийся во времени процесс изменения спроса и предложения на туристические услуги и продукты. Такое явление происходит в основном по причине связанной с изменения климата, а также характерным проявления фактора сезонности могут быть такие вторично воздействующие факторы как: время отпуска туристов, социальные, демографические и иные составляющие. Сезонностью в определенном регионе или определенной территории считается наивысшая точка пика (максимум / минимум) туристской активности с учетом ее продолжительности.

В современных рыночных условиях фактор сезонности является ценообразующим для предприятий туристско-рекреационной сферы, что проявляется в закладывании влияния данного фактора в цену услуг, что равноценно с покрытием текущих затрат, возмещением будущих издержек и др., связанных с колебанием спроса на услуги и простоем туристско-рекреационного предприятия [1, с. 124].

Как отмечает Николаев С.В., в статье «Особенности фактора сезонности на деятельность субъекта индустрии туризма» [5] фактор сезонности – это динамические колебательные процессы, определяющие периоды роста и спада различных экономических явлений.

Сезон, как основное проявление фактора сезонности разделяют на несколько видов [4, 6]:

- высокий сезон. Характеризуется наибольшей интенсивностью туристского потока, т.е. увеличение спроса и уровня загрузки;
- низкий (мертвый) сезон. Ему присущ незначительный спрос на услуги туризма и низкий уровень загруженности работы предприятий данной сферы;
- переходный сезон. Это тот период, когда происходит увеличение спроса в туристской деятельности, и он сменяется с низкого на более высокий.

Необходимо отметить, что производственно-обслуживающий процесс туризма имеет ярко выраженную зависимость от сезонных колебаний.

Проявлению сезонности в туризме способствует ряд определенных факторов. Для Крымского полуострова таким фактором являются природно-климатические условия.

Фактор сезонности также отражается на занятости работников туристско-рекреационной сферы, а также сопутствующих ей отраслей. Воздействие может быть как положительным, так и отрицательным.

С одной стороны, такая деятельность влечет за собой неравномерное распределение рабочего времени, которое проявляется в виде недостаточное количество рабочих мест в межсезонье и дополнительная нагрузка во время пика сезонности. И вследствие чего увеличивает удельный вес частичной занятости и текучесть кадров.

С другой стороны, во время сезонности характер рабочих мест становится многопрофильным. То есть один работник может выполнять несколько различных видов деятельности.

К тому же сезонная работа имеет большой плюс для многих категорий населения, что проявляется в виде дополнительного заработка.

Как было отмечено выше, использование отпусков в летний период является одним из факторов, порождающих сезонность в туризме.

Отрицательное влияние фактора сезонности в туристско-рекреационной сфере сказывается на всех участках туристского процесса: организациях, осуществляющих туристскую деятельность, ресурсах, персонале занятом в данной сфере и непосредственного на самом туристе. Сезонность приводит к изменению привычного образа работы множества предприятий-контрагентов туристской организации – транспортных, промышленных, сельскохозяйственных [2, 3, 7].

Также к особенностям сезонного туристского спроса можно отнести виды туризма. Одни виды значительно подвержены сезонности, а за другими можно наблюдать равномерную их востребованность. К последним можно отнести такой вид туристских поездок как познавательные. Так как, к примеру, отправиться в какой-либо музей или на выставку можно и в праздничный или выходной день, потому что это не занимает много времени. Сюда же относят лечебный и деловой виды, а также неравномерности спроса можно наблюдать лишь в отдельных регионах. Поэтому следует отметить особенность туристского спроса на уровне региона, страны либо в мировом масштабе. А вот рекреационные виды туризма имеют свои пики спада и повышения. Ведь поездка на море для многих занимает от одной недели, а то и более.

Психологические характеристики человека, такие как следование за модой, подражание, соблюдение традиций, также способствуют изменениям спроса и могут вызывать сезонность. Так, к примеру, множество людей придерживаются того, что летний период – это наиболее удачное время для отдыха и восстановления своих сил. А некоторые просто движутся вслед за теми, где большинство. Если говорят, что в этом сезоне наибольшее количество людей выбирают путешествие, например, на какие-то острова, значит это модно, и выбирают это место и этот вид отдыха.

Следовательно, фактор сезонности – это тот внешний фактор, который исходит из климатических условий региона, видов туризма, психологических характеристик человека, моды и многих других аспектов, которые необходимо учитывать при преодолении данного фактора, посредством развития внесезонных видов туризма, ориентированных на современные потребности общества.

Использованные источники:

1. Алуян., В. С. Управление конкурентоспособностью предприятий, отраслей, регионов / В. С. Алуян, Е.О. Белова и др. – Майкоп : Изд. ООО «Электронные издательские технологии», 2016. – 338 с.

2. Балабанов, И. Т. Экономика туризма / И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2007 – 176 с.
3. Васильев, В. В. Менеджмент туризма / В.В. Васильев. – М.: ЮНИТИ, 2007 – 328 с.
4. Жукова, М. А. Менеджмент в туристском бизнесе / М. А. Жукова. – М.: КНОРУС, 2013 – 192 с.
5. Николаев, С. В. Особенности фактора сезонности на деятельность субъекта индустрии туризма / С. В. Николаев // Транспортное дело России. – 2015. – № 2. – С. 117-120.
6. Привалов, В. А. Сущность и содержание факторов конъюнктуры туристского рынка [Электронный ресурс] / В. А. Привалов, А. В. Столяренко // Nvainfo.ru. – 2017. – Т. 3. – № 58. – С. 163-169. – Режим доступа: <http://novainfo.ru/article/10509>
7. Чебаненко, А. С. Воздействие факторов макросреды на эффективное функционирование предприятия туристско-рекреационной сферы [Электронный ресурс] / А. С. Чебаненко, А. В. Столяренко // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2016. – № 4 (55). – С. 49-54. – Режим доступа : <http://ekonomika.snauka.ru/2016/04/11258>

УДК 631.15:338.43:6331.635.003.12

*Сухочева Н.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Экономика и менеджмент в АПК»
ФГБОУ ВО «Орловский государственный
аграрный университет им. Н.В. Парахина»
Россия, г. Орел*

ЭФФЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА: ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

***Аннотация.** В статье рассматриваются основные составляющие эффективного развития отрасли растениеводства, способствующие в новых экономических условиях обеспечить продовольственную безопасность страны. Выявленные приоритетные направления в отрасли растениеводства позволят достичь показателей роста объемов производства продукции установленные Доктриной продовольственной безопасности до 2020 года, согласно которой в России должно производиться не менее 80 % продуктов питания потребляемых населением страны. Это обстоятельство будет содействовать повышению эффективности развития отрасли, при внедрении ряда агротехнологических мероприятий производства продукции растениеводства.*

***Ключевые слова:** сельское хозяйство, эффективное производство, растениеводство, производственные ресурсы, структура затрат.*

**Sukhocheva N. A. Candidate of Economy Science, Associate Professor
Associate Prof. at the Department of «Economics and Management in
AIC»
FSBEE HE «Orel State Agrarian University named after N.V. Parakhin»
Russia, Orel**

EFFECTIVE DEVELOPMENT OF THE PLANT INDUSTRY: PRIORITIES

Abstract. *The article discusses the basic components of effective development of crop production, contributing to new economic conditions, to ensure food security of the country. Identify priority areas in crop production will allow to achieve growth of production volumes established by the food security Doctrine to 2020, according to which in Russia should be not less than 80 % of the food consumed by the population of the country. This will help improve the efficiency of development of the industry, the introduction of some agrotechnological measures of crop production.*

Key words: *agriculture, efficient production, crop, production resources, cost structure.*

В условиях современного сельскохозяйственного производства обостряется проблема дефицита производственных ресурсов – сырьевых, энергетических, трудовых, финансовых. Всё это требует обоснованности подходов и методов организации и производства, источников финансирования. Чем меньше финансовых средств будет затрачено на единицу сельскохозяйственной продукции, тем эффективнее производство. Это актуально и для основной отрасли сельского хозяйства – растениеводства. Данные обстоятельства аргументируют необходимость поиска новых приоритетных направлений эффективного развития отрасли растениеводства: целесообразность внедрения ресурсосберегающих, инновационных технологий, затрагивающих различные стороны деятельности производственной организации.

Эффективность производства продукции растениеводства с одной стороны играет важную роль, обеспечивая продовольственную безопасность страны, а с другой стороны определяет высокий уровень доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей и соответственно работников аграрного сектора [8]. Перспективной и долговременной целью развития отрасли выступает экономический рост. Реализация приоритетных целей связана с увеличением потребления ресурсов, которые используются для создания материальных и духовных благ. С расходованием ресурсов связаны все проблемы экономического развития не только отдельной отрасли, но и организации в целом.

Все производственные ресурсы, функционирующие в процессе производства, тесно взаимодействуют, взаимосвязаны и взаимообусловлены. Не случайно, в основу устойчивого развития сельского хозяйства положено, прежде всего, высокотехнологичное земледелие. К сожалению, многие

организации не стремятся к освоению новых высокоэффективных технологий возделывания культур, а доля организаций внедряющих их очень мала, именно с этим связан низкий уровень рентабельности отрасли растениеводства.

Внедрение новых агротехнологических приемов (нулевая, минимальная обработка почвы) сопровождается сокращением операционных технологий возделывания зерновых культур ведет к снижению затрат на 16% по минимальной технологии и на 27% по нулевой технологии, что связано со снижением затрат на ГСМ соответственно на 46% и 69%, а применение химических средств защиты растений по нулевой технологии возрастает в два раза [5]. Прибыль при одинаковом уровне цен реализации зерна возросла по технологиям на 22% и 38%. Рентабельность производства по традиционной технологии составляет 71,8%, по минимальной и нулевой она достигает 104,7% и 135,9%. Экономия затрат на 1 га составляет соответственно по технологиям от 1050 до 1770 руб. [2].

Что касается структуры затрат при различной технологии выращивания озимой пшеницы, то наибольший удельный вес занимают затраты на оплату труда, при чем при минимальной технологии данная статья затрат достигает 34%, а при нулевой – 30%. Значительные изменения наблюдаются по таким статьям затрат как ГСМ – снижается с до 9% и 6%, средства защиты достигают 15% при нулевой обработке. Не значительные изменения в удобрениях – возрастают на 2% и 1%, амортизации – снижаются на 1%, затраты на семена возрастают на 1% по технологиям. Неизменными остаются затраты на ремонт и техническое обслуживание (12%) [7, 9].

В хозяйствах, применяющих эффективные технологии производства продукции растениеводства, выявляют следующее изменение в уровне затрат на 1 рубль валовой продукции сельского хозяйства и объемы используемых ресурсов:

- более высокая энергообеспеченность, которая более чем в 1,5 выше среднего уровня по другим агрофирмам области;
- затраты на удобрения в расчете на 1 га зерновых в 5 раз превышает средний уровень организаций области;
- в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий производственные затраты здесь ниже на 45%, а производство валовой продукции выше в 1,7 раза, чем в среднем по сельскохозяйственным организациям области.

Проведенные исследования, на материалах сельскохозяйственных организаций, активно внедряющих технологические новации и с высоким уровнем ресурсообеспеченности, выявили наиболее эффективное использование в них - земельных ресурсов. Вследствие этого, в этих организациях наблюдается тенденция увеличения объемов производства продукции более быстрыми темпами, чем материальных затрат; прибыль на 1 га посевной площади превышает среднеобластные показатели более чем в 5 раз, что повышает рентабельность производства. [1, 6].

Отдельные организации, обладающие примерно равными объемами трудовых ресурсов, капитала, земли, нередко добиваются совершенно разных экономических результатов, то есть, чтобы ресурсы использовались и комбинировались лучшим образом, необходим особый фактор – предпринимательские способности [3,10].

Таким образом, освоение комплекса агротехнологических мероприятий в хозяйственном субъекте воздействует на повышение воспроизводственных процессов в растениеводстве, в первую очередь – увеличение выручки и прибыли от реализации произведенной продукции.

Использованные источники:

1. Дударева А.Б., Кравченко Т.С. Особенности воспроизводства и обменных процессов в АПК // Аграрная Россия. 2014. - № 7. - С. 18-22.
2. Кравченко Т.С. Инновационно – инвестиционная активность в сельском хозяйстве Орловской области // Аграрная Россия. 2013. - № 9. - С. 28-32.
3. Кравченко Т.С. Методика оценки экономической эффективности инновационных технологий производства продукции растениеводства // Экономический вестник Республики Татарстан. 2012. № 2. С. 43-51.
4. Кравченко Т.С. Эффективность инвестиций в инновационное развитие отрасли растениеводства региона // Экономика и предпринимательство. 2012. - № 1 (24). - С. 129-132.
5. Рыбалко Т.С. Инновационные технологии в растениеводстве Орловской области // Техника и оборудование для села. 2009. - № 4. - С. 20-23.
6. Рыбалко Т.С. Эффективность инновационных технологий производства продукции растениеводства в Орловской области // Инновации. 2008. - № 3. - С. 87-90.
7. Рыбалко Т.С. Эффективные технологии производства зерна в Орловской области // Аграрная наука. 2007. - № 6. - С. 16-17.
8. Рыбалко Т.С. Инновационные ресурсосберегающие технологии производства продукции растениеводства // Никоновские чтения. 2007. - № 12. - С. 55-57.
9. Рыбалко Т.С. Совершенствование методики оценки экономической эффективности инновационных технологий в растениеводстве // Научные труды SWorld. 2007. - Т. 13. № 1. - С. 82-84.
10. Шестаков Р.Б. Институты деловой активности как трансформационный детерминант социально-экономической системы // Вопросы экономики и права, 2015. - №5. С.72-75.

Сушкова А.В.

студент магистратуры

Тихонов Е.А.

студент магистратуры

Моисеенко Е.В.

научный руководитель, доцент

Калининградский филиал ФГБОУ ВО СПбГАУ

Россия, г. Полесск

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: в статье дается оценка различных методов анализа конкурентоспособности предприятия, позволяющих выбрать основные направления развития компаний при решении выявленных проблем развития рыночной экономики.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, рейтинг, аналитические, аналитико-прогностические и графическими методы оценки.

METHODS OF ASSESSING COMPETITIVE COMPANIES IN CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET ECONOMY

Abstract: the article assesses the different methods of analysis of competitiveness of the enterprise, affording to choose the basic direction of the company in dealing with the problems identified development of a market economy.

Keywords: competition, competitiveness, ranking, analysis, analytical, prognostic-evaluating and graphical methods of assessment.

Для удержания сильных позиций на рынке, выработки собственной успешной конкурентной стратегии и поддержания преимущества предприятию необходимо производить оценку условий конкуренции и собственного положения на рынке. Подробное изучение условий конкуренции и конкурентов в отрасли требуется предприятию для того, чтобы определить, в чем его преимущества и недостатки перед конкурентами, и сделать выводы для выработки. В развитии любого предприятия определение его конкурентоспособности является важным элементом деятельности и необходимо для следующих целей:

- разработки мероприятий, повышающих конкурентоспособность;
- эффективного выбора партнеров для совместной деятельности;
- составления программы для выхода предприятия на новые рынки;
- инвестиционной политики;
- осуществления государственного регулирования экономики.

Единого метода, позволяющего оценить конкурентоспособность, до настоящего времени нет, так как каждое предприятие обладает достаточно большим многообразием характеристик. Для оценки их можно выделить в однородные группы, определить качественные и количественные показатели и выявить методику их определения. Безусловно, учесть полностью все характеристики предприятия очень сложно, поэтому следует выбирать важные группы и наиболее важные свойства в группе. В связи с этим оценка конкурентоспособности предприятия зависит от целей проводимого анализа; подхода к практической стороне получения необходимой информации; используемой методики измерения полученных показателей. С учетом этого проблемы анализа и оценки конкурентоспособности предприятий достаточно сложны и многогранны.

Оценка конкурентоспособности предприятия заключается в определенных действиях, включающих выработку метода, с помощью которого и будет проводиться оценка.

Как в зарубежной, так и в отечественной экономической литературе описывается большое количество различных методов анализа конкурентоспособности предприятия. В совокупности существующих общенаучных методов можно определить следующие методы оценки конкурентоспособности:

1) дифференциальный – метод оценки конкурентоспособности, который заключается в сопоставлении единичных параметров анализируемого и аналогового предприятия (конкурента).

2) комплексный – метод оценки конкурентоспособности, заключающийся в применении групповых, смешанных, интегральных показателей [1].

Кроме общенаучных методов существуют методы, которые объединяют в себе суть и дифференциальных и маркетинговых подходов. Фактически эти методы можно разделить следующие группы: аналитические, аналитико-прогностические, графические.

К числу аналитических методов оценки относится метод оценки конкурентоспособности через интегральный показатель, оценка конкурентоспособности на основе расчета рыночной доли, оценка конкурентоспособности предприятия на основе теории эффективной конкуренции и т.д. Достоинства данных методов заключаются в простоте расчетов и в не сложном сравнении показателей предприятия, на котором производится анализ и образца-аналога. К недостаткам данной группы можно отнести субъективное влияние на оценку показателей конкурентоспособности со стороны экспертов, а также ограниченная доступность информации о деятельности изучаемой организации.

Графические методы оценки конкурентоспособности включают в свой арсенал следующие методы – метод круговых диаграмм, многоугольник конкурентоспособности, метод гистограмм и т.д. Данная группа методов позволяет оценить положение оцениваемого предприятия по сравнению с

конкурентами в наглядной форме. Недостаток данного метода заключается в отсутствии достаточно подробной количественной характеристики предприятий по всем оцениваемым критериям.

Для составления рейтинга конкурентоспособности предприятий используется параметрический анализ, а основные выводы делаются уже на базе количественного сравнения, т. е. на основе выбранных коэффициентов, «взвешенных» по их относительной важности. Рейтинг предприятий определяется на основе расчета их итогового балла.

Рыночная доля является основным экономико-статистическим показателем на потребительском рынке, который определяет конкурентоспособность всех субъектов хозяйствования, в связи с тем, что многие из них сопоставимы только с позиции эффективности хозяйствования через рыночную долю. Показатель доли рынка рассчитывается как удельный вес розничного товарооборота субъекта – в общем его объеме. Увеличение данного показателя или его уменьшение, варьирующееся в интервале от 0 до 100 % и является уровнем конкурентоспособности предприятия. Определение доли рынка субъекта рассчитывается с использованием формулы (1):

$$MS = RC/TC, (1)$$

где, MS – доля рынка субъекта;

RC – розничный объем товарооборота субъекта;

TC – общий объем розничного товарооборота на рынке.

В результате использования данной методики оценки конкурентоспособности исходя из характера распределения долей рынка можно определить ряд стандартных положений его субъектов: лидеры, субъекты средней и сильной конкурентной позицией, субъекты со слабой позицией и аутсайдеры. Изменение рыночной доли будет указывать на определенные группы хозяйствующих единиц: с быстро улучшающейся, с улучшающейся, с ухудшающейся и быстро ухудшающейся позицией.

Все экономические ресурсы, которыми распоряжается предприятие, эффективность их использования сводится к полной операционной оценке эффективности его деятельности, инновационной активности и рыночной адаптивности. В данном случае используется интегрально-индексный метод построения модели, который позволяет учесть степень воздействия операционной эффективности, инновационной активности и рыночной адаптивности на уровень конкурентоспособности, оценка которого будет осуществляться при помощи единого показателя критерия.

Метод построения многоугольника конкурентоспособности дает предприятию возможность графически изобразить достоинства и недостатки – как свои собственные, так и конкурентов – на основе определенного спектра показателей. Число этих показателей может быть существенно расширено с целью более полного и глубокого анализа состояния конкурентоспособности.

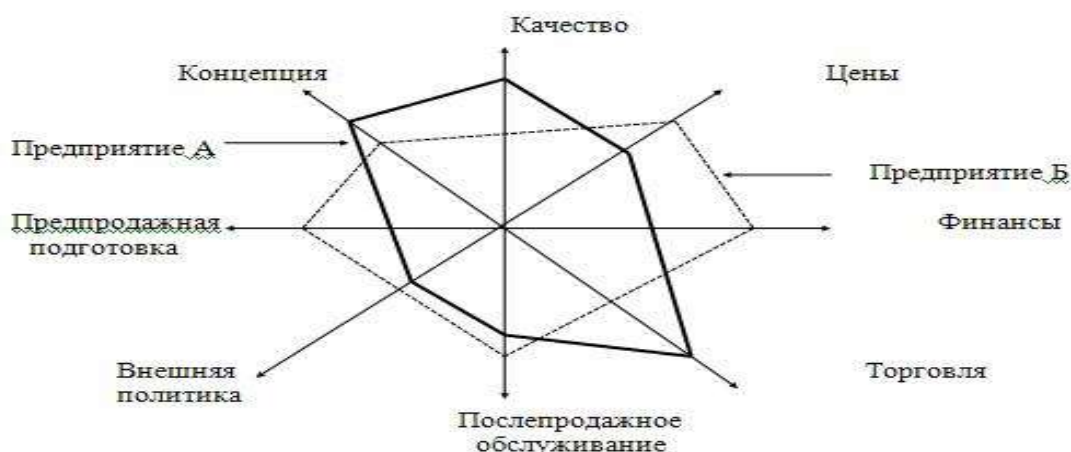


Рис. 1 Многоугольник конкурентоспособности

Цель SWOT – анализа заключается в определении сильных и слабых сторон предприятия (анализ внутренней среды), а также возможностей и угроз окружения предприятия (анализ внешней среды). Анализ осуществляется по четырем направлениям: [8]

1. Strengths (сильные стороны) – преимущества фирмы.
2. Weaknesses (слабые стороны) – недостатки фирмы.
3. Opportunities (возможности) – факторы внешней среды, которые могут способствовать получению предприятием преимуществ.
4. Threats (угрозы) – факторы, способные ослабить позиции организации на рынке [2].

В общем виде SWOT-анализ может быть представлен в следующем виде:



Рис. 2 Матрица SWAT – анализа

Сильные стороны – это уникальные возможности и особенности предприятия, его достижения. Например: известный, сформированный бренд, лояльность потребителей, высокое качество продукта, квалифицированный персонал, опыт, технологии, доступность ресурсов.

Слабые стороны – это те показатели фирмы, по которым она уступает конкурентам, находясь в неблагоприятном положении. Например: узкий ассортиментный ряд товаров, низкий уровень известности торговой марки, низкое качество обслуживания клиентов, отсутствие финансовой

стабильности.

Угрозами рынка являются – неблагоприятные факторы, которые могут оказать отрицательное воздействие на положение предприятия на рынке. Например: появление на рынке новых игроков, усиление рыночных позиций конкурентов, снижение спроса, изменение вкусов потребителей, рост налогов, ужесточение требований к лицензированию деятельности предприятий. Соответственно можно выделить три основных этапа SWOT – анализа:

- 1) определение сильных и слабых сторон предприятия;
- 2) определение рыночных возможностей и угроз;
- 3) сопоставление сильных и слабых сторон предприятия с возможностями и угрозами рынка, выбор основных направлений развития компании, решение выявленных проблем [2].

Описанная классификация методов поможет упростить процесс оценки конкурентоспособности предприятия, позволяя сделать выбор между аналитическими, аналитико-прогностическими и графическими методами с учетом полноты собранной для анализа информации.

Использованные источники:

1. Торгунаков Е.А., Сорвина Т. А. Разработка стратегии управления конкурентоспособностью // – 2014. – №2. – С. 11-16;
2. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учебное пособие. 2-е изд. // – М.: Гном-Пресс, 2011. – 150 с.

УДК 0033.339

*Тельнова Н.Н. к.э.н.
доцент*

кафедра «Предпринимательства и мировой экономики»

*Воробьева Н.В., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Предпринимательства и мировой экономики»
Ставропольский государственный аграрный университет*

*Картамышева Д.В.
студент 2 курса
факультет «Экономика»*

Россия, г. Ставрополь

ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И ЕЁ РОЛЬ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ WORLD TRADE ORGANIZATION AND ITS ROLE IN THE WORLD ECONOMY

Аннотация: Статья посвящена деятельности Всемирной торговой организации на мировом рынке. Влиянию ВТО на международные отношения. В статье рассматриваются ключевые положения организации, цели и задачи.

Ключевые слова: Всемирная торговая организация, мировая торговля,

соглашение, регулирование, процедура присоединения.

Annotation: The article is devoted to the World Trade Organization on the world market. WTO impact on international relations. This article discusses the key provisions of the organization, goals and objectives.

Keywords: World Trade Organization, world trade, agreement, regulation, attachment procedure.

Всемирное регулирование международной торговли осуществляется в различной степени практически 300 интернациональными торгово-финансовыми организациями с обширным и узким составом участников. Из числа абсолютно всех данных учреждений главнейшей является ВТО.

«Всемирная торговая организация (ВТО) - международная организация, созданная с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов.» [1]

Образована 1 января 1995 года на основе концепции взаимных договоренностей (т.н. Уругвайского раунда) среди государствами-членами ГАТТ. Целиком сменила ГАТТ уже после годового переходного этапа 1 января 1996 года.

Российская федерация с 22 августа 2012 года официально стала 156-м государством-членом Всемирной торговой организации - вступил в силу акт о присоединении РФ к данной организации, заключив 18-летний марафон переговоров. Штаб-квартира ВТО находится в городе Женева, Швейцария. ВТО не входит в систему органов ООН, однако, обладает статусом юридического лица, пользуется абсолютно всеми преимуществами спецучреждений ООН. Официальные языки – английский, французский и испанский.

Цели ВТО - либерализация международной торговли посредством её регулировки в большей степени тарифными способами при поочередном уменьшении степени импортных пошлин, и кроме того ликвидации разных нетарифных барьеров, численных ограничений.

Функции ВТО - надзор за исполнением торговых договоров, заключенных среди членами ВТО, организация и предоставление торговых переговоров среди членов ВТО, мониторинг за торговой политикой членов ВТО, решение торговых диспутов среди членами организации.

Функции ВТО установлены в статье III Соглашения как помощь осуществления и использования правовых документов ВТО.

Основополагающими принципами и инструкциями ВТО считаются:

- взаимное обеспечение порядка максимального благоприятствования (РНБ) в торговле;
- взаимное обеспечение государственного порядка (НР) товарам и предложениям иностранного происхождения;
- регулирование торговли в большей степени тарифными способами;
- отказ от применения численных и других ограничений;

- транспарентность торговой политики;
- разрешение торговых споров посредством консультаций и переговоров и т.д.

Законная база ВТО – это многосторонние договоры, включающие область торговли товарами, предложениями и торговые нюансы прав интеллектуальной собственности. Законная база ВТО может быть очерчена списком документов, вложенных к Соглашению, образующих его обязательную часть и формирующих полномочия и прямые обязанности для правительств государств-членов ВТО.

Правовую базу ВТО оформляют 3 договора:

- Генеральное соглашение согласно тарифам и торговле (в ред. 1994 г.);
- Генеральное соглашение согласно торговле услугами (ГАТС);
- Договор о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Постановления на высшем уровне в ВТО принимает Министерская конференция, которая собирается около 2-х раз в год.

Основные принципы ВТО в сфере регулирования международной торговли и торговой политики следующие:

- порядок максимального благоприятствования – принцип недискриминации на таможенной границе. Каждый из членов ВТО идиентично принадлежит к импортируемым товарам из каждого иного государства-члена;
- правило государственного порядка определяет, то что государства-участники обязаны предоставлять товарам зарубежного происхождения те же условия, что и государственным товарам в сфере внутренних налогов и сборов.
- принцип охраны национальной промышленности подразумевает, то что через зарубежные цены в интересах формирования государственной индустрии государства смогут реализовывать защиту, на основе таможенных тарифов, а не торгово-административных мерах;
- правило содействия справедливой конкурентной борьбы подразумевает, то что ВТО старается не позволить ведение "войны субсидий" и применение компенсирующих мер в протекционистских целях;
- общее запрещение количественных ограничений импорта, особенно на торговлю сельскохозяйственными товарами, текстилем, сталью и другими товарами;
- правило возможных действий в чрезвычайных условиях учитывает "изъятия" и использование "защитной оговорки".
- правило областных торговых договоренностей, в рамках которых категории государств дают согласие устранить либо уменьшить препятствия в взаимоотношении друг друга;
- специальные условия для развивающихся государств учитывают вознаграждение поддержки развивающимся государствам и предоставление

наиболее подходящих условий доступа их продуктов в мировые рынки;

Все без исключения государства – члены ВТО принимают обязанность придерживаться перечисленные выше правила и осуществлять 30 ключевых договоров и юридических инструментов, связанных термином "многосторонние торговые соглашения" (МТС).

ВТО с самого начала собственного создания стремительно сотрудничает с иными интернациональными организациями. В особенности существенное значение для ВТО предполагает увеличение взаимосвязей с подобными интернациональными организациями, как МВФ, Международный банк реконструкции и развития и ЮНКТАД, чья работа напрямую касается формирования и урегулирования интернациональных финансовых взаимоотношений и усовершенствование многосторонней торговой системы.

Использованные источники:

1. Википедия. Всемирная торговая организация. <https://ru.wikipedia.org/wiki>
2. Смитиенко Б. М. Всемирная торговая организация в мировой экономике и перспективы вступления России в ВТО. – М.: «Финансовая академия», 2014
3. Шахрай В. О. Актуальная тема: Всемирная торговая организация. // В журн. «Российский экспортер», № 3, 2014

УДК 378.147.88:33

*Тельнова Н.Н., к.э.н.
доцент*

кафедра «предпринимательства и мировой экономики»

*Воробьева Н.В., к.э.н.
доцент*

специальность "Мировая экономика"

Овсянникова Е.С.

студент 2 курса

факультет «Экономика»

Ставропольский Государственный Аграрный университет

Россия, г. Ставрополь

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ И ИХ СУЩНОСТЬ

Статья посвящена основным актуальным проблемам современной экономики России. В ней рассматривается то, в чем заключаются данные проблемы. А также то, как они выражаются. В статье описаны три основные актуальные проблемы экономики страны.

Ключевые слова: экономика, государство, производство, спрос, инфляция, заработная плата, ресурсы.

*Telnova NN, PhD, Associate Professor
Associate Professor of "Business and the World Economy"
Stavropol State Agrarian University
Russia, Stavropol*

*Vorobiev NV, PhD, Associate Professor
associate professor in the specialty "World Economy"
Stavropol State Agrarian University
Russia, Stavropol*

*Ovsyannikova E.S., student
2nd year, Faculty of "Economics"
Stavropol State Agrarian University
Russia, Stavropol*

ACTUAL PROBLEMS OF MODERN ECONOMICS AND SUMMARY

The article is devoted to the main actual problems of the modern economy of Russia. It looks at what are these problems. And then, as they say. This article describes the three main current problems of the country's economy.

Keywords: economy, state, production, demand, inflation, wages, resources.

В настоящее время наша страна переживает сложные времена. Напряженное состояние, как во внешней, так и во внутренней политике государства. Вследствие этого присутствует ряд проблем, в том числе в экономике.

Рассмотрим основные из них, чтобы определить, с чем мы сталкиваемся сейчас и на каком уровне находимся.

Экономика – это сложный механизм, которые может меняться с поразительной скоростью, в зависимости от обстановки внутри страны, так и от отношений с другими государствами [1].

Одной из актуальных проблем современной экономики является инфляция.

Инфляция – есть увеличение количества денег в обороте, сверх его потребности, вследствие чего повышается общий уровень цен, из-за которого снижается покупательная способность денег [1].

Инфляция бывает трех видов:

1. Ползучая (умеренная) – постепенное повышение уровня цен, достигающее 3-5% в год. Данный уровень инфляции является нормальным и даже имеет положительный эффект, так как существует возможность расширения производства и стимуляции совокупного спроса.

2. Галопирующая – более серьезный рост цен и падение уровня производства, достигает 10-50% в год.

3. Гиперинфляция – инфляция с исключительно высоким ростом уровня цен, имеет разрушительные последствия для всей экономики страны, может достигать роста свыше 50% в месяц.

Причинами данной проблемы могут являться следующие факторы:

1. Сокращение объемов валового внутреннего продукта (ВВП);
2. Попытка сократить государственные расходы за счет эмиссии денег;
3. Монополизация экономики страны;

Уровень инфляции в 2016 году составил около 5,38%. Этот уровень является нормальным, но ведущие экономисты страны прогнозируют возможность его повышения до 6,5%. Если вовремя не отреагировать на данную ситуацию, то она может привести к развитию ряда других проблем, наличие которых мы видим уже сейчас.

Другой важной проблемой экономики можно считать расхождение в уровне заработных плат различных отраслей производства.

В среднем реальные располагаемые доходы в стране существенно увеличились с начала 2000-х годов и сейчас примерно равняются уровню Восточной Европы. Однако, в России все также наблюдается большое расслоение доходов по отраслям и регионам страны. Существуют отрасли с высокими и низкими зарплатами, а также благополучные и неблагополучные регионы.

В различных отраслях экономики заработные платы растут разными темпами, так в период с начала 2000-х годов по 2015 год в здравоохранении, образовании, сельском хозяйстве, торговле зарплаты увеличились в 20-21,5 раз, а в металлургии, добыче полезных ископаемых, обработке древесины всего лишь 10-12 раз.

Такие различия в темпах увеличения отплаты труда могут привести к социальной напряженности, нарушению равновесного положения на рынке труда и увеличению безработицы.

Еще одна актуальная проблема современной экономики – это неэффективное использование имеющихся в стране ресурсов.

В распоряжении нашего государства находится около половины мирового чернозема. Конечно, нужно учитывать климатические условия различных частей нашей страны. Однако даже с учетом этого у русских людей есть около одной десятой всей высокопродуктивной земли планеты, что, учитывая численность нашего населения, должно обеспечить почти всех граждан собственными продуктами, которые мы не надо закупать у других стран, а наоборот можно экспортировать отечественную продукцию и тем самым увеличить совокупный спрос.

Что касается полезных ископаемых, то в недрах России имеются огромные залежи угля, калийных солей, никеля, алюминиевого сырья, вольфрама, олова, а также золота, платины, асбеста, графита и слюды. Но высокий уровень коррупции совместно с низким уровнем производства не дают использовать эти ресурсы в полной мере, для того чтобы улучшить экономическое положение страны.

Всего число месторождений полезных ископаемых в России исчисляется десятками тысяч, и далеко не все они освоены или работают со стопроцентной эффективностью.

То есть, очевидно, что Россия не просто богатая страна, но, к тому же, имеет огромный потенциал для развития и прогресса, которого нет у Европы.

К тому же, не стоит забывать, что Россия обладает одним из самых больших на планете запасов газа и нефти – седьмое место в мире.

Таким образом, более эффективное использование богатства ресурсов нашей страны позволит не только расширить объемы производства, но и улучшить благосостояние всего ее населения.

Исходя из изложенного выше, можно сделать вывод, что наша экономика имеет ряд проблем, которые влияют на многие ее сферы. Необходимо их более глубокое осмысление, используя арсенал теоретических и институциональных концепций. Государственные органы должны решить их кардинально, избегая полумер. Иначе, игнорирование этих проблем может привести к экономическому и даже социальному кризису [2].

Использованные источники:

1. Куликов, Л.М. Экономическая теория: Учебник // Л.М. Куликов. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2010
2. Свиридов Н.Н., Грабова О.Н. Актуальные проблемы экономики современной России: наблюдения и рассуждения // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. – 2013. – Т.19. - №5

УДК 330.15

Трофименко Е.Н.
старший преподаватель
кафедра «Управления персоналом»
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород

ТУРИСТСКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Аннотация. В данной статье нами было раскрыто понятие «туристской привлекательности» приграничного региона, как одной из важнейших составляющих развития сферы туризма. Детально рассмотрена взаимосвязь туристской привлекательности региона с категорией туристский потенциал, а также факторы туристской привлекательности. Отмечается, что туристская привлекательность основывается на туристском потенциале приграничного региона, направлена на рост ее конкурентоспособности.

Ключевые слова: туристская привлекательность приграничные территории, регион, туристский потенциал, туристские ресурсы, туристский спрос, туристское предложение, факторы.

TOURIST ATTRACTION BORDER TERRITORY

Annotation. In this article, we have the concept of "tourist attraction" has been described the border region as one of the most important components of tourism development. We discuss the relationship of the tourist attractiveness of the region to the category of tourist potential and tourist appeal factors. It is noted that the tourist attraction is based on the tourist potential of the border region, it aims to increase its competitiveness.

Keywords: tourist attraction border territory, region, tourist potential, tourist resources, tourist demand, tourist offer, factors.

В настоящее время одним из источников пополнения бюджета любой страны является внутренний или внешний туризм. С интенсивным развитием общества социально-экономическая значимость этой отрасли только повышается и все больше пользуется спросом у населения РФ. Не секрет, что туризм имеет огромное влияние, как на экономику страны, так и на социальные и гуманитарные основы, от динамичного развития данной отрасли зависит развитие и жизнедеятельность многих фирм.

На сегодняшний день выделяют перечень значимых экономических функций данной сферы, а именно:

- функцию формирования дохода,
- производственную функцию,
- функцию обеспечения занятости населения,
- функцию сглаживания региональной специализации, которая в свою очередь влияет на формирование ВВП.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ до 2020 года идет речь о том, что туризм является экономически выгодной и экологически безопасной отраслью национальной экономики и влияет на инновационное развитие не только конкретного региона, но и в целом всей страны [2].

Как известно, Российская Федерация имеет множество культурных, исторических ценностей и достопримечательностей, которые могут влиять на эффективное развитие как внутреннего, так и въездного туризма.

Весь перечень природных богатств и ресурсов нашей страны находятся на 4-ом месте, а объекты всемирного культурного наследия — на 13-ом. По результатам статистических данных, которые были опубликованы Всемирным экономическим форумом в 2012 г. Россия занимала 67 место среди 124 участников, в 2013 г. она заняла 53 место среди 133 государств, в 2014 г. — 49 среди 139 стран, а в 2015 Россия оказалась на 29 месте среди

140 участников, что говорит о ее развитии и привлекательности [1].

Таким образом, с 2000 г. по 2015 отрасль российского туризма развивается и востребована потребителями не в полном объеме. Такой результат можно объяснить тем, что наличие всего необходимого для развития как внутреннего, так и въездного туризма, используется не рационально и вследствие этого, преобладающим в Российской Федерации является выездной туризм. Современные туристические фирмы, расположенные на территории РФ получают свою прибыль за счет развития инфраструктуры и ресурсов других стран. Соответственно за границу и утекают деньги, которые могли бы внести особый вклад в формирование бюджета страны.

Ежегодно Россия в рамках въездного туризма могла бы принимать на своей территории может около 70 млн. туристов, но на сегодняшний день данный потенциал используется не в полном объеме и составляет всего 30 %.

Одной из важных задач в сфере развития туристической отрасли Белгородской области, как одного из приграничных регионов ЦФО, является рост въездного и внутреннего туризма, что позволяет обеспечивать приток денежных средств, необходимых для роста и развития региональной экономики [3].

Главной проблемой роста въездного и внутреннего туризма в Российской Федерации является повышение туристской привлекательности её территорий, в связи с этим более подробно рассмотрим данный термин.

Изучая, более детально категорию туристская привлекательность приграничного региона, многие ученые обратили внимание на то, что необходимо проводить градацию между понятиями туристский потенциал и туристская привлекательность.

Далее проанализируем понятие «туристская привлекательность» в работах разных авторов.

В своих трудах Барсукова О. Н., Буяльская А. К. под туристским потенциалом какой-либо территории понимают совокупность расположенных на данной территории природных и рукотворных объектов и явлений, а также условий, возможностей и средств, необходимых и пригодных для формирования привлекательного и востребованного туристского продукта [2].

На рисунке 1 наглядно представим структуру туристской привлекательности приграничных регионов.

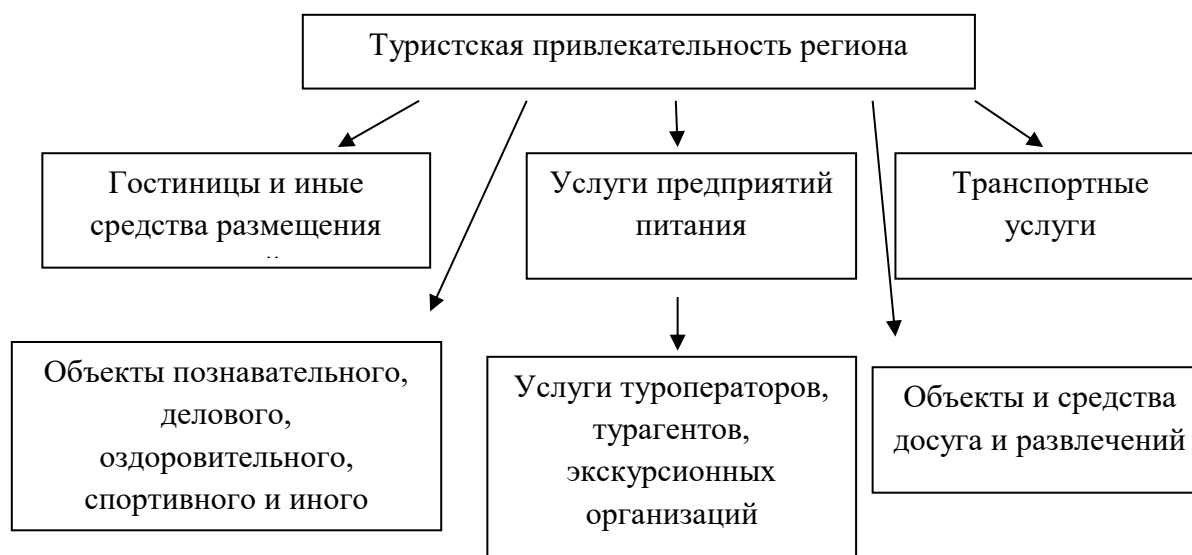


Рис. 1. Структура туристской привлекательности приграничного региона

Что касается С. К. Волкова, то он отмечает, что туристская привлекательность территории может быть определена, как совокупность визуальных, вербальных и эмоциональных характеристик, которые направлены на формирование отношений туриста к конкретной территории. В своих трудах, он также отмечает тот факт, что туристская привлекательность напрямую зависит от количества достопримечательностей или фотографируемых мест, расположенных на определенной территории.

А авторы Е. В. Фролова и Е. Е. Кабанова в своих работах отмечают, что туристический потенциал — это только основа организации и развития туристической деятельности, а туристическая привлекательность является результатом соответствующей деятельности по совершенствованию туристического потенциала и созданию благоприятной туристской инфраструктуры. Она непосредственно связана с актуальным состоянием ресурсов и инфраструктуры туристической отрасли, а также с анализом настоящего возможного спроса и предложения на туристический товар [4].

Туристическая привлекательность может способствовать изменению туристского предложения в спрос. И, несмотря на такое разнообразие понятий, туристский потенциал и туристская привлекательность нужно отметить, что они взаимосвязаны между собой. Без качественного и конкурентного туристского потенциала трудно создать востребованную туристскую привлекательность той или иной территории РФ. Следовательно, туристскую привлекательность и туристский потенциал часто характеризуют идентичными факторами.

На наш взгляд, туристская привлекательность приграничной территории, представляет собой совокупность характеристик, которые

влияют на приток туристов на определенную территорию, тем самым способствуют повышению ее статусности и формируют высокий спрос на предлагаемые ею туристские услуги.

Использованные источники:

1. Россия в цифрах 2016 г.: Краткий статистический сборник. — М: Росстат, 2016. — 543 с.
2. Волков, С. К. Анализ туристской привлекательности г. Волгограда с точки зрения теории Джона Урри/ С. К. Волков // Известия Волгоградского государственного технического университета. — 2013. — № 17(120). — С. 113–118.
3. Глебова, И. С. Анализ туристской привлекательности города и возможности ее повышения (на примере г. Белгород) / И. С. Глебова // Ученые записки Белгородского государственного университета. Гуманитарные науки. — 2015. — Том 152, кн. 4. — с. 214–227.
4. Фролова, Е.Г. Маркетинг как инструмент повышения туристической привлекательности территории/Е. Г. Фролова // Молодой учёный. — 2016. — № 11 (58). — с. 259–262.

Трубин О.А.
старший преподаватель
СОФ НИУ «БелГУ»
Россия, г. Старый Оскол

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ТБО

Аннотация. В работе проведена оценка степени экологической безопасности Белгородской области на основе диагностики системы управления ТБО на территории региона.

Ключевые слова: экологическая безопасность, загрязнение городских территорий, санитарная очистка, диагностика системы управления.

Сложность положения в области управления отходами требует, чтобы параллельно с совершенствованием существующих финансово-экономических механизмов создавались новые экономические механизмы и проводились организационные мероприятия, направленные на покрытие затрат на санитарную очистку населенных мест за счет внебюджетных источников, что полностью соответствует подходам, отраженным в концепции реформирования жилищно-коммунального хозяйства.

Организация работ по усовершенствованию экономических механизмов в системе управления отходами должна проводиться в следующих направлениях:

- усиление государственного финансового и технического контроля за сбором, вывозом и захоронением ТБО;
- совершенствование и корректировка существующих и разработка новых нормативных документов, отвечающих реальной ситуации;

- оперативное информационно-методическое обеспечение регионов в области изменений экономических механизмов в системе управления отходами.

Координация усилий по данным направлениям должна быть возложена на вновь созданный при Госстрое России на базе Академии коммунального хозяйства им. К.Д. Памфилова Федеральный центр благоустройства и экологической безопасности.

Задачами Центра в усовершенствовании экономического механизма является информационное и методическое обеспечение:

- государственных и муниципальных предприятий, работающих в области систем управления отходами;
- коммерческих предприятий;
- некоммерческих целевых организаций (фондов).

Повышение эффективности функционирования жилищно-коммунального хозяйства в области управления отходами может быть достигнуто как за счет средств, получаемых от потенциальных инвесторов, так и за счет привлечения внебюджетных источников финансирования, более жесткого контроля за субъектами неконтролируемого опосредованного загрязнения.

Для потенциальных инвесторов совершенствование системы регулирования коммунальных тарифов - один из важнейших и привлекательных факторов гарантирования их вложений. Однако изменение тарифов в сторону увеличения не может не вызвать увеличения социального напряжения в обществе. В связи с чем становится актуальным внедрение при расчетах за сбор и захоронение ТБО общепринятого в мировой практике принципа - загрязнитель платит.

Субъектом неконтролируемого опосредованного загрязнения городских территорий являются предприятия и организации, арендующие участки этих территорий для торговых и складских нужд. Извлечение ими коммерческого дохода сопровождается формированием объемов и конкретной номенклатуры ТБО. Из этого следует, что возмещение издержек, связанных с санитарной очисткой, должно осуществляться за счет предприятий-арендаторов. Подобный подход представляется тем более обоснованным, что санитарная очистка является одной из форм простого воспроизводства городских территорий, а финансирование соответствующих расходов всегда рассматривается в качестве обязанностей арендатора (как часть арендной платы). Средства, полученные таким путем, должны аккумулироваться в региональных фондах под контролем администрации и тратиться целевым образом.

Нормативно-методическое и информационное обеспечение необходимо подготовить вновь создаваемому Центру.

Экономический механизм управления отходами должен быть основан на следующих организационно-экономических принципах:

1. Установление платы за образование нормированного объема

отходов и превышение выделенного лимита, а также дифференциация платежей в зависимости от таких факторов, как:

- пригодность (подготовленность) отходов для последующей переработки;
- уровень техногенно-экологической безопасности (класс опасности отходов);
- особенность территории;
- потребность в данном виде вторичных ресурсов;
- объем размещения;
- подготовленность отходов к размещению.

2. Предоставление (в зависимости от состояния рынка и региональной политики) налоговых, кредитных и иных льгот субъектам предпринимательской деятельности в случае:

- утилизации ими отходов;
- использования малоотходных технологий;
- участия в сборе, заготовке и поставке вторичного сырья.

3. Разработка и периодический пересмотр перечня отходов, в отношении которых может устанавливаться специальный режим стимулирования их сбора, переработки в сырье и использования.

4. Образование специализированных источников денежных средств для целевого финансирования мероприятий по модернизации систем сбора и переработки ТБО.

5. Введение (на конкурсной основе) системы дотаций на экспериментальные и исследовательские работы в сфере обращения с отходами, в том числе направленные на разработку и оптимизацию процессов их утилизации и обезвреживания.

В общем случае экономический механизм управления ТБО должен включать:

- создание специальной государственной организации, ответственной за контроль и управление всей системой сбора, транспортировки и утилизации ТБО;
- проведение оптимальной тарифной политики;
- поиск дополнительных источников финансирования в субъектах, создающих и реализующих продукцию, включающую потенциальные отходы.

5.2. Плата за образование отходов

С субъектов, образующих в ходе своей деятельности отходы, взимается плата за их образование.

Плата за образование отходов устанавливается на основе нормативной цены за единицу объема отходов с учетом класса их экологической опасности. Плата может дифференцироваться в зависимости от состояния окружающей среды территорий, их рекреационной и землепользовательной ценности. За сверхлимитное образование отходов плата взимается в кратном размере. Взимание платежей за образование отходов не освобождает

производителей отходов от ответственности за их безопасное хранение, обезвреживание и удаление.

Плата за образование отходов не взимается за те объемы отходов, которые используются на самом предприятии в качестве сырья, были проданы или переданы другим предприятиям и специализированным заготовительным организациям.

Порядок установления нормативов и взимания платежей за образование отходов, а также освобождение от платы определяется Госстроем России.

5.3. Льготы (стимулы) при обращении с отходами

Льготы устанавливаются для субъектов правоотношений, которые:

- внедряют новые технологии, направленные на минимизацию отходов,
- утилизируют отходы при производстве продукции (выполнении работ),
- осуществляют заготовку отходов,
- выполняют строительство предприятий и цехов, а также организуют производство оборудования и устройств для переработки отходов,
- принимают участие в долевым финансировании мероприятий по уменьшению образования и безопасности удаления отходов.

Перечисленные субъекты имеют право на следующие льготы:

- установление пониженного норматива налогообложения на доход (прибыль), получаемый от реализации продукции, изготовленной с использованием отходов;
- установление привилегий, связанных с налогом на добавленную стоимость;
- приоритетное представление государственных кредитов;
- получение специальных государственных субсидий на уменьшение процентов за займы (банковский кредит), связанные с инвестициями в переработку отходов и изготовление соответствующего оборудования;
- выделение региональных транспортных дотаций для перевозки отходов и сырья или полуфабрикатов, полученных из этих отходов;
- применение норм ускоренной амортизации основных производственных фондов;
- предоставление на договорных условиях средств специализированных фондов или средств внебюджетных фондов охраны окружающей среды;
- бесплатное получение информации, относящейся к ресурсно-технологическим возможностям переработки и утилизации отходов.

Порядок установления соответствующих льгот, их состав и размер определяются Госстроем России.

Органы государственной власти и местного самоуправления могут устанавливать в рамках своих полномочий дополнительные меры

экономического стимулирования использования отдельных категорий отходов и внедрения малоотходных технологий (снижение цен на оборудование и устройства по обезвреживанию и уничтожению отходов, освобождение от земельного налога и др.).

5.4. Льготы при заготовке вторичного сырья

Юридические и физические лица - предприниматели, осуществляющие в установленном порядке сбор и сдачу вторичного сырья (по специальному перечню) заготовительным организациям или непосредственно перерабатывающим предприятиям, имеют право на снижение норматива налогообложения или на освобождение от налогообложения полученного за этот счет дохода (прибыли).

Субъекты предпринимательской деятельности, специализирующиеся на заготовке вторичного сырья, имеют право на освобождение от оплаты налога на прирост средств в фонд потребления.

Перечень видов вторичного сырья, за которые могут устанавливаться указанные льготы, и порядок их установления определяются Госстроем России.

5.5. Финансирование мероприятий по обращению с отходами

1. Средства, поступающее от взимания платы за образование и размещение отходов, направляются в систему государственных экологических фондов, федеральный, региональный и местные бюджеты и используются на мероприятия в сфере обращения с отходами, а также на другие виды природоохранной деятельности в соответствии с законодательством РФ.

2. Финансирование мероприятий по обращению с отходами осуществляется за счет средств производителей и владельцев отходов, за счет местных бюджетов, внебюджетных экологических фондов, добровольных взносов предприятий, учреждений, организаций, граждан и их объединений, а также в части, касающейся жизненно важных для России мероприятий, наукоемких работ, мероприятий по реабилитации загрязненных отходами территорий и т.п., за счет средств регионального и федерального бюджетов.

Проблема экологической опасности твердых бытовых отходов остро стоит перед Россией. Эта опасность затрагивает все стадии обращения с ТБО, начиная с их сбора и транспортировки и кончая подготовкой к использованию утильных компонентов и уничтожением или захоронением неиспользуемых фракций.

Существующая система учета и контроля за образованием и размещением отходов не позволяет из-за своей децентрализации получить достоверную информацию о фактических объемах образования отходов как в целом по России, так и по отдельным регионам, а также исключить несанкционированное их размещение.

Политика в сфере управления отходами главным образом ориентирована на снижение количества образующихся отходов и на

развитие методов их максимального использования.

Дальнейшая работа с целью снижения экологической опасности обращения с ТБО должна проводиться в следующих направлениях:

1. Провести на территории Российской Федерации инвентаризацию образующихся, перерабатываемых и захораниваемых отходов производства и потребления.

2. Провести скрининговую инвентаризацию мест бывших захоронений отходов с целью выявления дополнительных для страны сырьевых ресурсов и оценки влияния этих мест на окружающую среду и здоровье человека.

3. Разработать подзаконные акты по основным положениям Федерального закона "Об отходах производства и потребления". Создать при Госстрое России на базе Академии коммунального хозяйства Федеральный центр благоустройства и экологической безопасности.

4. Совершенствовать технологии раздельного сбора и двухэтапного вывоза ТБО.

5. Внедрить имеющиеся отечественные ресурсосберегающие и экологически безопасные технологии переработки отходов. Создать и распространить банк данных отечественных безопасных технологий переработки ТБО и полученного из них вторичного сырья.

6. В целях исключения строительства предприятий по переработке и утилизации ТБО, не отвечающих передовому техническому уровню, с низкими технико-экономическими показателями, не обеспечивающих экологической безопасности, необходимо до подписания контрактов с фирмами-поставщиками оборудования направлять исходные материалы в Госстрой России для рассмотрения на Экспертно-техническом совете.

7. Организовать систему эколого-гигиенического образования руководителей административных территорий, предприятий, организаций по обращению с отходами производства и потребления.

8. Организовать систему раздельного сбора ТБО с целью их использования в качестве сырья; систематически проводить разъяснительную работу с населением по раздельному сбору отходов потребления.

9. Разработать систему жесткого контроля за несанкционированными свалками и создать условия, исключающие возможность их появления.

10. Установить оптимальные тарифы за переработку ТБО, обеспечивающие экономически оправданное функционирование предприятий и исключающие систему дотаций.

11. Увеличить привлечение внебюджетных источников финансирования в систему управления отходами, для чего вновь созданному Федеральному центру благоустройства и экологической безопасности подготовить информационно-правовую и нормативно-методическую базу для обеспечения организации и функционирования региональных некоммерческих целевых фондов.

Главная задача реализации этой программы состоит в комплексном

использовании всех рычагов управления ТБО и ресурсосбережения: технических, экономических, нормативных, правовых и информационных.

Использованные источники:

1. Армишева Г.Т. Рекуперация ресурсов при захоронении твердых бытовых отходов: автореф. дис. ... канд. техн. наук / Перм. ГТУ. - Пермь, 2008. - 18 с.
2. Бабков-Эстеркин В.И. Стекольные отходы - экологические проблемы и направления их решения // Междунар. конгр. по пробл. окруж. среды и урбаниз. ЕВРО'98 "Человек в большом городе 21 в.", Москва, 1-4 июня, 1998: Тез. докл. - М., 1998. - С.91-92.
3. Житомирский В., Лубянецкий Р. Степень давления. Укroщение мусорных полигонов // Спецтехника. - 2005. - N 6(27). - С.46-49.

УДК 338

Тхамитлокова Ю.О.

соискатель

кафедра менеджмента и маркетинга

Мустафаева З.А., д.э.н.

научный руководитель, профессор

кафедра менеджмента и маркетинга

Кабардино-Балкарский государственный

университет им. Х. М. Бербекова

Россия, г. Нальчик

**ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ РЕСУРСНОГО
ПОТЕНЦИАЛА СФЕРЫ ТУРИЗМА И РЕКРЕАЦИИ**

Аннотация: в данной работе автором изучается система ресурсного потенциала сферы туризма и рассматриваются основные инструменты управления ею. Среди основных таких инструментов представлены программно-целевые методы управления, государственно-частное партнёрство, бизнес-инкубаторы и туристско-информационный центр.

Ключевые слова: система, ресурсный потенциал, инструменты управления.

Tkhamitloкова Iukhanna Osmanovna

candidate for a degree Kabardino-Balkarian State University

H.M.Berbekov

Scientific advise: Mustafayeva Z. A.

*Doctor of Economics, Professor at the Chair of Management and
Marketing, Kabardino-Balkarian State University named after H.M.Berbekov*

**THE TOOLS CONTROL SYSTEM OF RESOURCE POTENTIAL
OF TOURISM AND RECREATION.**

Abstract: In this paper, the author studied the system of resource potential of the tourism industry and the basic management tools of it. Among the main such tools are presented target program management practices, public-private partnerships, business incubators and the Tourist Information Centre.

Keywords: system, resource potential, the management tools.

Управление ресурсным потенциалом сферы туризма и рекреации следует рассматривать на основе системного подхода. Изучение управления ресурсным потенциалом сферы туризма и рекреации туризма как сложной системы на основе системного подхода не только целесообразно, но и обязательно. Этот подход является эффективным в исследовании инструментов управления ресурсным потенциалом сферы туризма и рекреации на разных уровнях. Автор полагает, что совокупность и взаимодействие всех элементов ресурсного потенциала сферы туризма и рекреации образуют целостную систему которой необходимо управление для ее эффективного функционирования.

Одним из важнейших инструментов управления ресурсным потенциалом сферы туризма и рекреации в регионе учеными рассматриваются программно-целевые методы управления. Программно-целевой метод - способ формирования системы плановых решений крупных общенациональных проблем [5].

В последнее время публицисты активно начали уделять внимание проблемам разработки и реализации целевых программ. Например, О.В. Малиновская предлагает определение данному термину где, «целевая программа – специально разработанный для решения обоснованно приоритетной проблемы комплекс мер политического, нормативно-правового, финансового, экономического, социального, экологического, производственного, исследовательского, информационного и иного характера, выстроенных в определенной последовательности и согласованных по ресурсам, исполнителям и срокам исполнения» [3]. При этом вышеназванный автор указывает на то, что главное предназначение программы состоит в концентрации ресурсов на целевом решении наиболее приоритетных проблем.

На сегодняшний день вертикальную структуру целевых программ развития туризма в России можно представить в следующем виде (рис.1).

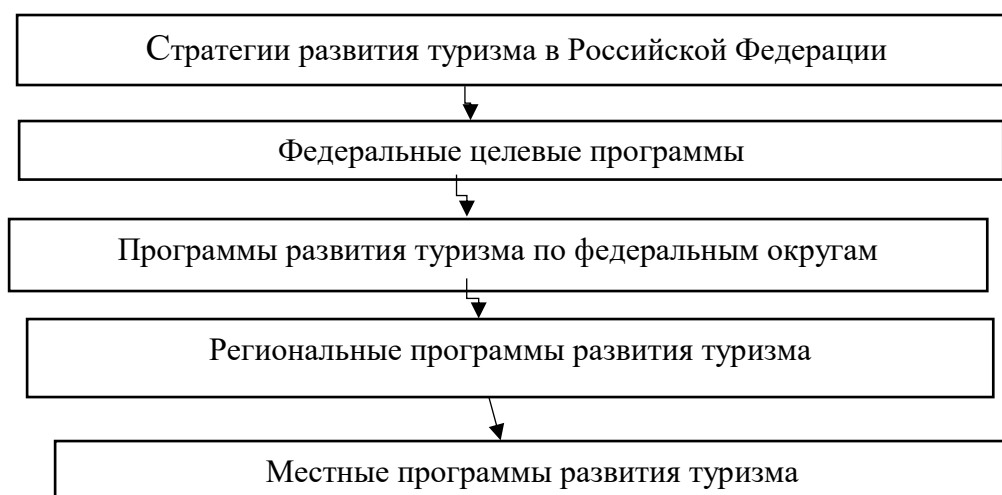


Рис.9. Вертикальная структура программ развития туризма

Целевые программы как инструмент государственного воздействия на экономические процессы в сфере туризма, органично вписываются в рыночные механизмы функционирования туристского комплекса. Они ориентированы на развитие не только туристской индустрии, но и смежных отраслей экономики. В целях создания высокоэффективного и конкурентоспособного на мировом рынке туристских услуг российского туристского комплекса в последние годы государственными органами были разработаны и утверждены для реализации соответствующие целевые программы [1].

Такой инструмент, как государственно-частное партнёрство, представленный на указанной ниже схеме позволит реализовать предназначение программ развития сферы туризма на базе институционального и организационного альянса государственной власти и частного бизнеса с целью создания объектов туристской инфраструктуры, финансового и информационного обеспечения и развития сферы туризма в регионе.

Ядром инструмента ГЧП на наш взгляд, может стать создание бизнес-инкубатора как инструмента развития въездного и внутреннего туризма на территории СКФО в частности КБР. Бизнес-инкубаторы являются инструментом регионального содействия развитию экономики, направленным на эффективную поддержку только что созданных или молодых предприятий на начальной стадии.

Большую популярность в последние годы также получил туристско-информационные центры как важнейший инструмент продвижения и управления ресурсным потенциалом сферы туризма и рекреации региона. На рисунке 2 ниже представлен процесс функционирования поддержки сферы туризма в регионе на основе целевой программы.



Рис. 2 - Схема функционирования поддержки сферы туризма в регионе на основе целевой программы

Сегодня туристско информационный центр — это инструмент взаимодействия всех участников рынка сферы туризма и рекреации. Само создание такого центра на определенной территории создает условия для развития туристского потенциала. С одной стороны, туристы, приезжающие в регион или только задумавшие свою поездку, а с другой туристские

компании, государственные органы управления в сфере туризма— каждый из этих субъектов рынка взаимодействуют с Туристско информационным центром. Подобная структура становится реальным центром туристической жизни регионов.

Таким образом, автор пришел к некоторым выводам:

1. Совокупность и взаимодействие всех элементов ресурсного потенциала сферы туризма и рекреации образуют целостную систему которой необходимо управление для ее эффективного функционирования.

2. Для эффективного достижения основных целей развития туризма и рекреации определенного региона необходимо использование всех рассмотренных инструментов таких как: программно-целевые методы управления, государственно-частное партнёрство, бизнес-инкубаторы, туристско-информационные центры в совокупности и во взаимном взаимодействии.

Использованные источники:

1. Барзыкин Ю.А., Абрамова Т.В. Целевые программы как инструмент развития туризма в России // Туризм: право и экономика. – 2004. – № 3(6). – С. 9–12.
2. Кудрявцев А.А. Проблемы программно-целевого планирования и финансирования бюджетных инвестиций // Финансы и кредит. – 2009. – № 9. – С. 29–35.
3. Малиновская О.В., Скобелева И.П., Бровкина А.В. Государственные и муниципальные финансы: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2010. – 432 с.
4. Севастьянова С.А. Региональное планирование развития туризма и гостиничного хозяйства: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2007. – 256 с.
5. Финансово-бюджетное планирование: учебник / под ред. проф. Г.Б. Поляка. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 544 с.

УДК 3.331.1

Удовкина А.С.
студент 1 курса магистратуры
факультет «Экономика, сервис и предпринимательство»
Алехина Е.С., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Управление и предпринимательство»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
ДГТУ
филиал в г. Шахты
Россия, г. Шахты

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В РИЭЛТОРСКОМ АГЕНТСТВЕ

Аннотация: в статье рассматривается актуальность исследования и эффективность подбора персонала в риэлторских агентствах, рассмотрены основные методы и технологии подбора персонала.

Ключевые слова: HR-менеджер, персонал, риэлторские агентства, недвижимость, рекрутинг, exclusive search, head hunting, preliminaring.

Abstract: the article discusses the relevance of the study and the effectiveness of the recruitment in the real estate agencies, describes the main methods and techniques of recruitment.

Key words: HR-manager, personnel, realtor agencies, real estate, recruiting, exclusive search, head hunting, preliminaring.

Нехватка квалифицированных кадров, а также текучесть персонала является острой проблемой сферы недвижимости с момента ее зарождения в России. Указанные проблемы многие эксперты связывают с таким фактором, как неэффективный подбор персонала [1].

Такое направление деятельности, как управление персоналом в риэлторских агентствах, в основном лежит на руководителе отдела, который набирает кадры. Он, как HR-менеджер, первый несет ответственность за возможные последствия несоответствия квалификации, уровня профессионализма, личностных качеств сотрудника, которого он принял на работу. Являясь непосредственным менеджером отдела, руководитель обязан будет дать оценку эффективности трудовой деятельности нового сотрудника.

В риэлторских агентствах, часто встречается такое явление как, текучесть кадров, часто это связано с неэффективным подбором персонала. Основными причинами текучести кадров является:

1) разочарование – это связано с тем, что многие соискатели считают, что в риэлторском бизнесе деньги можно заработать быстро;

2) персонал не видит возможностей роста внутри компании. На этапе подбора не акцентируют внимание на возможности карьерного роста, так как в компании существует только две ступени: агент – начальник отдела;

3) при подборе учитывают лишь некоторые критерии кандидата (коммуникабельность, пунктуальность, быстрая обучаемость, ответственность), в то время как можно выделить еще ряд не менее важных качеств [3].

Одной из основных проблем подбора персонала в сфере недвижимости заключается в сложности оценки уровня компетентности специалиста, отсутствие четких критериев выбора. Но даже если удастся выбрать лучшего специалиста в данной отрасли, он все же может оказаться неэффективным: не адаптироваться к условиям сложившейся корпоративной культуры, системе мотивации, стилю руководства.

Существует четыре эффективных метода подбора персонала [2]. Данные методы представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Методы подбора персонала

Метод	Характеристика
Рекрутинг	поиск и подбор персонала среднего и низшего звена. Как правило, проводится среди кандидатов, уже находящихся в свободном поиске места работы.
Exclusive search (эксклюзивный поиск, прямой)	прямой целенаправленный поиск и подбор персонала высшего управленческого звена и редких специалистов. Как правило, к этому методу обращаются, если необходимо найти людей, оказывающих ключевое воздействие на бизнес компании, обеспечивающих реализацию стратегии, - как правило, это управленческие кадры. Поиск ведется как среди свободных специалистов, так и еще работающих.
Head hunting	разновидность прямого поиска, при котором ведутся своего рода «охота» за конкретным специалистом и его «переманивание» в компанию. Это сложная работа, которая необходима, как правило, при поиске руководителей высшего звена, а также ключевых и редких сотрудников - как по специальности, так и по уровню профессионализма.
Preliminaring (прелиминаринг)	привлечение к работе посредством производственной практики и стажировки перспективных молодых специалистов (студентов и выпускников вузов), которые станут залогом успеха компании в будущем.

Говоря об отборе кандидатов, а именно об испытаниях, которые помогут отобрать кандидата, соответствующего поставленным условиям агентства. Все методы отбора используются ими в равной степени, а их выбор зависит от знаний и опыта конкретного специалиста по подбору.

Основные методы отбора кандидатов представлены на рисунке 1:



Рисунок 1 – Методы отбора кандидатов

Таким образом, качественный подбор персонала в риэлторских агентствах напрямую связан с профессиональными навыками HR-менеджера (руководителя). А также, большое значение в процессе подбора персонала имеет также процесс адаптации и обучения нового специалиста непосредственного на рабочем месте. В первые несколько недель работы

сотрудника ему необходимо помочь ближе познакомиться с компанией, начиная с ее структуры и иерархии, заканчивая местом для перекура и расположением кофеварки.

Использованные источники:

1. Васильченко, Ю. Кто в риэлторы пошёл / Ю. Васильченко // Справочник по управлению персоналом. – 2008. – № 7. – С. 45–48.
2. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: теория и практика. Кадровая политика и стратегия управления персоналом / А.Я. Кибанов, Л.В. Ивановская. – М.: Проспект, 2012.
3. Кудиевская, П. Повышение эффективности управления риэлторской организацией / П. Кудиевская// Риэлтор – 2009. – № 01/2008.

УДК 657.222

Федосеева О.Н.

студент магистратуры

электротехнический факультет

Пермский научный исследовательский

политехнический университет

Россия, г. Пермь

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ОПЛАТЕ ОТПУСКНЫХ

В статье рассмотрена сущность оценочного обязательства по оплате отпускных. Приведены цели и преимущества создания оценочных обязательств. Обозначены методики расчета оценочного обязательства по отпускным и его учет согласно плану счетов бухгалтерского учета.

Ключевые слова: оценочные обязательства, отпускные, достоверность бухгалтерской отчетности, методы расчета оценочных обязательств.

Fedoseeva O.N.

Master student Faculty of Electrical Engineering,

Perm national research polytechnic university

Russia, Perm

THE MAIN ASPECTS OF THE ASSESSMENT PAYMENT OBLIGATIONS VACATION PAY

This article describes the essence provision regarding payment of vacation pay. The purposes and advantages of estimated liabilities creation also was listed. Calculation of estimated liabilities for vacation pay and his account according to chart of accounts were identified in this research.

Keywords: estimated liabilities, vacation pay, the accuracy of financial statements, methods of calculating the estimated liabilities.

В силу статьи 114 ТК РФ работодатель обязан предоставить своим работникам ежегодные отпуска с сохранением среднего заработка и места работы продолжительностью не менее 28 календарных дней.

Поскольку у работников организации в соответствии с нормами трудового законодательства ежемесячно возникает право на определенное количество дней оплачиваемого отпуска, но отсутствует определенность в моменте исполнения обязательства по выплате отпускных (отпуск может быть перенесен, работник может уволиться), и величина обязательства не может быть точно определена (средний заработок, исходя из которого рассчитываются отпускные, может изменяться), обязательства по выплате отпускных являются оценочными [2].

Оценочное обязательство формируется с целью предоставления более достоверной отчетности организации, составленной с учетом требований критерия осмотрительности, в соответствии с которым в условиях значительной неопределенности в отношении того, какой метод учета использовать, следует выбрать тот, который с наименьшей вероятностью занижит обязательства и расходы. Так же сформированные оценочные обязательства позволяет предоставить акционерам общества на отчетную дату информацию о том, что у организации имеются обязательства перед ее работниками по оплате предстоящих отпусков и обязательства перед внебюджетными фондами по страховым взносам, которые будут начислены на эту сумму отпускных.

Требование признания оценочных обязательств по оплате отпусков в бухгалтерском учете отражено в ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы». Согласно п.15 ПБУ 8/2010, по состоянию на конец каждого отчетного периода (промежуточного, годового) оценочное обязательство должно признаваться в величине, отражающей наиболее достоверную денежную оценку расходов, необходимых для расчетов по этому обязательству.

За время фактической работы сотрудника подлежащие предоставлению и оплате работодателем дни отпуска накапливаются постепенно. Поэтому при выборе даты начисления резерва логично признавать резерв по накапливаемым отпускам для максимальной достоверности данных ежемесячно, по мере возникновения у сотрудников права на дни отпуска.

При этом наиболее достоверная оценка расходов составляет величину, необходимую непосредственно для исполнения (погашения) обязательства по состоянию на отчетную дату или для перевода обязательства на другое лицо по состоянию на отчетную дату.

Исполнение (погашение) обязательства перед работниками по оплате отпусков может наступить при выходе работников в отпуск либо при увольнении работника. Таким образом, наиболее достоверная оценка обязательства по отпускам должна представлять величину, отражающую сумму, которую работник имеет право истребовать у организации при выходе в отпуск либо увольнении по состоянию на отчетную дату [3].

Дата и способы оценки обязательств в бухгалтерском учете устанавливаются организацией самостоятельно и закрепляются

положениями учетной политики. При этом для оценочного обязательства по предстоящей оплате отпусков Минфин России рекомендует учитывать: утвержденный график отпусков работников, принципы и условия оплаты труда, закрепленные во внутренних нормативных актах, уплату страховых внебюджетных взносов в связи с предоставлением работникам оплачиваемых отпусков [4].

При этом при расчете величины обязательства по предстоящей оплате отпусков необходимо принимать в расчет следующее. В настоящее время не существует единственной утвержденной или общепризнанной методики расчета величины оценочных обязательств по предстоящей оплате отпусков. Например, Фонд развития бухгалтерского учета «Национальный негосударственный регулятор бухгалтерского учета «Бухгалтерский методологический центр» в рекомендациях «Оценочные обязательства по расчетам с работниками» рассматривает такие методы расчета как нормативный метод и метод обязательств. Бухгалтер решает вопрос выбора методики, формируя свое профессиональное суждение. Поскольку балансовая величина обязательства должна отражать наиболее вероятную величину платежей, методика расчета этих и иных допущений, лежащих в основе величины обязательства по предстоящим отпускам, должна отражать фактически сложившиеся в организации подходы к их определению.

Планом счетов бухгалтерского учета для бухгалтерского учета оценочных обязательств по предстоящей оплате отпусков предназначен счет 96 «Резервы предстоящих расходов и платежей», и годовых премий — счет 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда».

До 2011 года на счете 96 отражались именно резервы предстоящих расходов (действовал принцип равномерного распределения расходов путем их резервирования в течение отчетного периода). Порядок отражения резервов регулировался п. 72 Приказа Минфина России от 29.07.1998 N 34н, и утратившего силу с 01.01.2011 в связи с изданием Приказа Минфина России от 24.12.2010 N 186н. В настоящее время в бухгалтерском учете принцип резервирования не применяется. На смену ему пришел вариант отражения в учете обязательств с неопределенной величиной и (или) с неопределенным сроком исполнения - оценочных обязательств. При этом, несмотря на то, что счет учета (96) остался прежним, порядок определения величины оценочных обязательств кардинально поменялся. Еще одним важным отличием правил ведения бухгалтерского учета, применяемых ранее, от тех, что применяются сейчас, является то, что резерв предстоящих расходов создавался организацией по ее желанию. В соответствии с ПБУ 8/2010 отражение в учете оценочного обязательства (при его наличии) - обязанность организации [4].

Необходимо заметить, что ПБУ 8/2010, определяющее порядок учета оценочных обязательств, может не применяться организациями, которые вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета,

включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность. В свою очередь субъекты с малого предпринимательства могут утратить право на упрощенные способы ведения бухгалтерского учета в случае, если бухгалтерская (финансовая) отчетность организации подлежит обязательному аудиту в соответствии с законодательством РФ.

Правильный учет оценочных обязательств важен для организации, так как он позволяет детализировать осуществляемые расходы по периодам, повысить эффективность управления доходами и расходами компании, не допустить искажения показателей бухгалтерской отчетности.

Использованные источники:

1. ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы».
2. Акимова Е.В. Правильный учет оценочных обязательств. // Планово-экономический отдел. 2015. №1.
3. Рекомендации Р-23/2011-КпТ "Оценочные обязательства по расчетам с работниками" [электронный ресурс]. - URL: <http://bmcenter.ru/Files/mp-1-kpt>.
4. Манохова С.В. Торговля: бухгалтерский учет и налогообложение // Порядок отражения оценочного обязательства в бухгалтерском учете. 2014. №11.

Федотов Е.

студент магистратуры

Российский государственный социальный университет

Россия, г. Москва

БРАЧНЫЙ ДОГОВОР: ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ, ИЗМЕНЕНИЯ И РАСТОРЖЕНИЯ

Аннотация: В современном мире люди, вступающие в брак, сталкиваются с процедурой составления брачного договора. Ошибочно считать составление брачного договора проявление недоверия, наоборот – это признак здравомыслия, один из способов регулирования имущественных отношений.

Ключевые слова: имущественные права, брачный договор, нотариат, нотариальные действия.

В современном мире люди, вступающие в брак, сталкиваются с процедурой составления брачного договора. Ошибочно считать составление договора проявлением недоверия, наоборот – это признак здравомыслия, способ регулирования имущественных прав.

Согласно со ст. 40 СК РФ «брачный договор признается соглашением лиц, вступающих в брак, или соглашением супругов, определяющее имущественные права и обязанности супругов в браке и (или) в случае его

расторжения»¹²⁹.

Брачный договор может быть заключен как до государственной регистрации брака, так и в любое время в период брака. Брачный договор, заключенный до государственной регистрации заключения брака, вступает в силу со дня государственной регистрации брака. Если же регистрации брака не последовало, то такой договор не имеет юридической силы.

Существует множество мнений и нет однозначного ответа относится ли брачный договор к «гражданско-правовым или представляет собой особый вид договоров семейного права»¹³⁰.

Главной целью брачного договора является установление правового режима имущества супругов. Брачным договором может быть установлено, что имущество, нажитое супругами в период брака, является их долевой или раздельной собственностью.

«Семейно-правовая сущность брачного договора проявляется не только в его тесной связи с браком и невозможности существования вне брака, но и закреплением требований о соответствии условий брачного договора основным началам семейного законодательства»¹.

Предметом договора являются «имущественные отношения супругов»². Имущественные отношения между людьми, вступившими в брак, регламентируются Семейным кодексом РФ. Лишь небольшая часть имущественных отношений не подвержена правовому воздействию.

У брачного договора как документа есть много особенностей и тонкостей, основы которого необходимо знать.

Чаще всего брачный договор заключают в следующих случаях:

- Если один из супругов владеет имуществом, а другой не имеет ничего. Договор застраховывает одного из супругов от потерь во время расторжения брака.

- Дети. Брачный договор способен защитить интересы детей, которые при разводе страдают больше всего.

- Укрепление отношений. В договор можно уточнить, что в случае измены одного из супругов можно лишить его права на имущества.

Брачный договор составляется с учетом всех интересов и пожеланий сторон.

Как показывает практика, брачный договор составляют либо обеспеченные люди, либо лица заключающие брак с иностранцем. Для многих жителей нашей страны это право остается нереализованным в силу многих причин:

¹²⁹ Семейный кодекс Российской Федерации: текст и изменениями и дополнениями на 20 ноября 2016 года.- М.: Эксмо, 2016. С.13.

¹³⁰ Левин Ю.В. Актуальные вопросы брачного договора в Российской Федерации. // Право и политика.2009 .№2.С.359.

¹ Шершень Т.В. Роль основных начал семейного законодательства России в формировании условий брачного договора и определение его действительности // Бюллетень нотариальной практике.2009. № 5. С.19

² Семейный кодекс Российской Федерации.- М.: Эксмо,2016. С.13.

- отсутствие ценного имущества;
- незнание законов, ГК РФ;
- традиция, зачастую все оговаривается на словах, а не путем заключения договора;
- неправильная оценка, считается, что, заключая брачный договор, один из супругов хочет получить выгоду;

Но постепенно с развитием рыночных отношений, предпринимательской деятельности, улучшением уровня жизни ситуация с заключением брачных договоров меняется. Все это приводит к необходимости заключения брачного договора как способ решения имущественных споров между супругами.

«Брачный договор заключается в письменной форме и подлежит нотариальному удостоверению»¹.

Брачный договор удостоверяется подписью нотариуса в государственной или частной нотариальной конторе. При этом необходимо проверить соответствие закону брачного договора, а также разъяснить сторонам его смысл и значение.

Несмотря на свободу выбора существует ряд условий и ограничений, которые необходимо учесть при составлении брачного договора:

- брачный договор не должен ограничивать права и свободы одного из супругов;
- нельзя ограничивать право подачи заявления в суд одному из партнеров;
- запрещено затрагивать неимущественные обязательства. В частности нельзя вынуждать одного из супругов насильно менять фамилию после развода или ставить ограничения по воспитанию детей;
- нельзя лишать права на получения алиментов в случае потери работоспособности.

«Брачный договор может быть расторгнут или изменен в любое время по соглашению сторон. Соглашение о расторжении или изменении договора совершается в той же форме, что и сам брачный договор. Односторонний отказ от исполнения брачного договора не допускается»².

В некоторых случаях суд может признать договор «недействительным полностью или частично по требованию одного из супругов, если условия договора ставят этого супруга в крайне неблагоприятное положение»³.

В заключение следует отметить, что брачный договор имеет много достоинств, благодаря которым появляется возможность разрешения любого спора на стадии его возникновения. Брачный договор не приводит к разводу, а в ряде случаев удерживает от него. Брачный договор придает супругам уверенности, помогает избежать судебных разбирательств, а главное дает

¹ Семейный кодекс Российской Федерации: текст с изменениями и дополнениями на 20 ноября 2016 года.- М.: Эксмо, 2016. С.13.

² Семейный кодекс РФ. С.14.

³ Семейный кодекс РФ. С.14

возможность регулировать имущественные отношения.

Использованные источники:

1. Левин Ю.В. Актуальные вопросы брачного договора в Российской Федерации // Право и политика. 2009. №2. С.359
2. Основы законодательства Российской Федерации о нотариате. Примерная номенклатура дел государственной нотариальной конторы и нотариуса, занимающегося частной практикой // Москва: РИПОЛ классик: Издательство «Омега-Л», 2016. 77с.
3. Семейный кодекс Российской Федерации: текст с изменениями и дополнениями на 20 ноября 2016 года. – М.: Эксмо, 2016. 64 с.
4. Шершень Т.В. Роль основных начал семейного законодательства России в формировании условий брачного договора и определение его действительности // Бюллетень нотариальной практике. 2009. № 5. С.19.

Федотов Е.

студент магистратуры

Российский государственный социальный университет

Россия, г. Москва

НОТАРИУС КАК ОДНА ИЗ ВАЖНЫХ ПРОФЕССИЙ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация: Нотариус одна из важных профессий современного общества. Среди юридических профессий нотариус занимает особое место. Деятельность нотариусов направлена на защиту прав и интересов граждан.

Ключевые слова: профессия, нотариус, нотариальные действия, профессиональный кодекс нотариусов.

Каждый из нас хотя бы раз в жизни сталкивался с выбором профессии. Выбор профессии – важный этап в жизни человека, который требует серьезного подхода к решению этой задачи. Правильный выбор позволяет чувствовать себя в современном мире востребованным, придает уверенности. В современном мире существует более 40 тыс. разных профессий. И как не ошибиться и выбрать ту, которая бы соответствовала вашим интересам, наклонностям, давала возможность проявить личные способности, заслужить уважения коллег и обеспечить хорошее будущее.

Мир профессий велик и многообразен. Есть профессии, которые нам хорошо знакомы, мы часто встречаемся с ними в повседневной жизни. Это социально-значимые профессии: учителя, врачи, строители. От них напрямую зависит будущее нашей страны, здоровье и процветание нации. Существуют и творческие профессии: художники, писатели, композиторы. Значимость этих профессий трудно переоценить, ведь они отвечают за эстетическое воспитание подрастающего поколения, что ни менее важно в современном мире. Но есть целый ряд профессий, которые необходимы в правовом цивилизованном государстве. К ним относятся: прокуроры, судьи, адвокаты, нотариусы, судебные приставы, следователи,

юрисконсульты. Все они занимаются юридической деятельностью.

Юристам по роду своей деятельности приходится решать многие задачи по защите прав и законных интересов граждан, поэтому, чтобы хорошо разбираться в различных жизненных ситуациях необходимо изучение педагогики и психологии.

Юридическая профессия требует от человека умения разбираться в людях, анализировать их действия и поступки, иногда необходимо проявить хладнокровие для принятия единственно правильного решения и при этом строго следовать нормам закона и правопорядка. Работа юриста неразрывно связана с изучением психологии, этики и эстетики. Как- бы не казалось банальным, но работа юриста требует творческого подхода к решению задач, носит исследовательский характер, что дает возможность разобраться в сложных вопросах, докопаться до истины и принять правильное решение. Для этого юристу необходимы знания в различных областях науки и техники.

Профессии юриста присущи такие черты как независимость и самостоятельность в принятии решений, но при этом необходимо соблюдать закон и руководствоваться нормами права.

Юридическая работа – многогранна. Она необходима во всех областях социальной жизни. Специалисты юридического профиля работают в органах законодательной, исполнительной и судебной власти, а также прокуратуре и адвокатуре. Юристы занимают руководящие должности в комитетах по законодательству, в комиссиях по защите прав.

К основным видам юридической деятельности относятся: правосудие, прокурорский надзор, адвокатская деятельность, нотариальные действия, работа в организациях в качестве юрисконсультов.

Среди юридических профессий – профессия нотариуса занимает особое место. Она не менее интересна и ответственна, чем другие. Нотариус – лицо, совершающее нотариальные действия, направленные на защиту прав и законных интересов физических и юридических лиц. Нотариальная деятельность осуществляется государственными нотариальными конторами и нотариусами, занимающимися частной практикой. При этом нотариусы независимы и руководствуются законами и нормативными актами. «Нотариусы имеют право совершать следующие нотариальные действия:

- удостоверять завещания;
- удостоверять доверенности;
- принимать меры по охране наследственного имущества и в случае необходимости управлять им;
- свидетельствовать верность копий документов и выписок из них;
- свидетельствовать подлинность подписи на документах;
- удостоверять сделки;
- удостоверять факт нахождения гражданина в живых;
- свидетельствовать верность перевода документов с одного языка на другой;

- удостоверить факт нахождения гражданина в определенном месте»¹³¹.

Нотариусу в работе необходимы знания семейного, гражданского права. Работа нотариуса требует аккуратности, точности и скрупулезности. Не маловажную роль играют личностные характеристики нотариуса, соблюдение этических норм и правил.

При назначении на должность каждый нотариус торжественно присягает исполнять обязанности «в соответствии с законом и совестью, хранить профессиональную тайну, в своем поведении руководствоваться принципами гуманности и уважения к человеку»¹³². Все это вызывает большое уважение в обществе к профессии нотариуса. Развитие российского нотариата позволило нашей стране занять свое место среди мировых держав, о чем свидетельствует членство России в Международном союзе латинского нотариата. Это большая ответственность, поэтому «нотариусы России должны знать и соблюдать основные принципы Международного союза, главные из которых:

- воздай должное правде;
- советуйся с честью;
- руководствуйся справедливостью;
- ограничивайся законом;
- работай с достоинством;
- действуй осмотрительно;
- помни, что твоя миссия направлена на то, чтобы не было споров между людьми»¹.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что профессия нотариуса с одной стороны многогранна, интересна и актуальна, а с другой очень ответственна как перед собой, так и перед обществом. Без нотариальной деятельности невозможно существование современного цивилизованного общества. Ведь только в цивилизованном обществе, где соблюдаются законы, правопорядок, защищаются интересы личности, ее права и свободы.

Использованные источники:

1. Нотариат: учебник / В.В. Ралько, Н.В. Репин, А.В. Дударев, В.А. Фомин. - М.: ЮСТИЦИЯ. 2016.- С.214.
2. Основы законодательства Российской Федерации о нотариате. Примерная номенклатура дел государственной нотариальной конторы и нотариуса, занимающегося частной практикой.-М.: РИПОЛ классик; Издательство «Омега-Л». 2016. С.77.

¹³¹ Основы законодательства Российской Федерации о нотариате. Примерная номенклатура дел государственной нотариальной конторы и нотариуса, занимающегося частной практикой.- М.: РИПОЛ классик.2016. С.30.

¹³² Основы законодательства РФ о нотариате. С.10.

¹ Нотариат: учебник / В.В. Ралько, Н.В. Репин, А.В. Дударев, В.А. Фомин. - М.: ЮСТИЦИЯ.2016, С.74.

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ НОТАРИАТА В РОССИИ

Аннотация: У нотариата большая история, своими корнями она уходит глубоко во времена Древнего Рима. История нотариата России не менее богата и разнообразна. Развитие нотариата России можно разделить на несколько периодов, для каждого периода характерны свои черты и особенности. Но главным для нотариата было и остается – защита законных интересов, прав и свобод человека.

Ключевые слова: этапы развития нотариата, нотариус, нотариальные действия.

У нотариата большая история, своими корнями она уходит глубоко во времена Древнего Рима. Древний Рим всегда считался цивилизованным государством, возникшие публично-правовые отношения способствовали необходимости составления разного рода документов в письменном виде. Появились писцы, одни были на государственной службе, другие на содержании частных лиц. Писцами становились римские граждане, которые избирались магистратом пожизненно. В их обязанности входило изготовление публичных документов, выписок, ведение общественных счетов, составление копий документов, а также составление декретов и распоряжений магистрата. Во время прохождения судебных процессов писцы вели судебный журнал. На службе у частных лиц были работающие по найму и рабы. Они исполняли писарские функции по усмотрению своего хозяина. С развитием государства появились лица, обладающие правовыми знаниями, которые за вознаграждения составляли судебные бумаги, различные юридические акты. Появились объединения табеллионов.

История нотариата России не менее богата и разнообразна. Развитие нотариата в России можно разделить на несколько периодов:

« 1. Дореволюционный. Охватывает исторический период со времен возникновения Древнерусского государства и до революции 1917 года.

2. Советский период. Это время существования государственного нотариата, длившееся с 1922 по 1993 г.

3. Современный период свободного нотариата. Он начался в 1993 г. после распада СССР и принятия Основ законодательства РФ о нотариате и проходит под знаком возрождения свободного нотариата в России» 1.

Дореволюционный нотариат охватывает большой период. Россия долгое время была неграмотной страной, поэтому составлением документов в письменной форме занимались дьяки и подьячие, как наиболее грамотные люди. В то время они являлись служителями православной церкви. В их

¹ Нотариат: учебник/ В.В. Ралько, Н.В. Репин, А.В. Дударев, В.А. Фомин.- М.:ЮСТИЦИЯ,2016. С.17.

обязанности входило: ведение всех семейных дел, касающихся наследства, завещаний, опекуна. Повышение спроса на эти услуги привело к устранению устной формы сделок. При совершении сделок отдавалось предпочтение письменным актам, а все остальные доказательства считались менее значимыми. Все это указывает на зарождение именно в это время института нотариата.

В этот период появляются особые люди, состоящие при епископах, которые именовались «владычными тысяцкими и наместниками»². Они занимались делопроизводством, хранением документов и книг.

Из выше сказанного можно сделать вывод, что решающую роль в становлении первых форм нотариата сыграла церковь.

В торговых городах Новгороде, Пскове появились первые нотариальные печати, их имели посадники и тысяцкие. Эти печати прикладывали к договорам, жалованным грамотам. Это говорит об удостоверительной функции нотариальной деятельности.

В те времена большое внимание уделялось купле-продаже лошадей. Эти сделки требовали наибольшей юридической защиты. Появились люди «пятенщики» которые ставили пятно на купленную лошадь и вели записи о покупателе и продавце. Это давало юридические преимущества как покупателю, так и продавцу. В случае нарушения этих правил, устанавливался штраф. При подаче иска нарушитель этого правила обязан был вернуть лошадь и заплатить сумму иска. Пятенщики получали деньги за свою работу с участников сделки. Сведения о сделке записывались и хранились.

Дальнейшее развитие института нотариата мы видим в появлении площадных подьячих. Они не состояли на государственной службе, не получали жалования от государства. Контролировать деятельность площадных подьячих, было поручено выборным старостам. Они следили, чтобы не было подлогов и недоимок пошлин. Чтобы стать подьячим необходимо было подать челобитную государю и иметь письмо с поручительством от старосты. Все это указывает, что сословия площадных подьячих «обладали рядом признаков, которые свойственны большинству традиционных форм нотариата, в том числе римским табеллионам»¹. Площадные подьячие удостоверили сделки. Сведения о сделке регистрировались, за это взималась пошлина. Площадные подьячие состояли в профессиональной корпорации. Так в Московском государстве главной нотариальной организацией становятся подьячие Ивановской площади.

Большое развитие нотариат получил во времена правления Петра I. В России стали использовать опыт развитых стран Европы. Петр I передал полномочия по удостоверению соглашений, от площадных подьячих на Ивановской площади в Москве, в соответствующие Приказы. Совершение

² Нотариат: учебник / В.В. Ралько, Н.В. Репин, А.В. Дударев, В.А. Фомин.- М.:ЮСТИЦИЯ,2016. С.18

¹ Нотариат: учебник / В.В. Ралько, Н.В. Репин, А.В. Дударев, В.А. Фомин.- М.: ЮСТИЦИЯ,2016. С.19.

сделок между лицами городского сословия во владения Московской ратуше, а Московской большой таможне — составление торговых сделок. Это порядок продержался только год. В 1701 года был издан Указ по которому все дела велись на Ивановской площади, а надзор за деятельностью подьячих был поручен Оружейной палате.

При Петре I в России появились купеческие биржи, возникла необходимость в принятии приказа об их учреждении. Стали избираться маклеры для записи торговых документов. К кандидатам на должность маклера предъявлялись жесткие требования. Они должны быть грамотными, добросовестными и иметь опыт в торговых делах, но при этом не участвовать в торговле и публичных продажах.

Первое упоминание о нотариусах встречается в Вексельном уставе в 1729 году. Появляется понятие — публичный нотариус. Публичные нотариусы находились под контролем органов городского управления. При назначении на должность нотариус должен был принять присягу. Однако документа, регламентирующего правовой статус нотариуса, порядок осуществления нотариальной деятельности на тот период еще не существовало. Так продолжалось долгие годы, что привело «к дискредитации института нотариата»¹.

Только после Судебной реформы 1864 года наметились изменения, было принято временное положение о нотариальной части. «Данное Положение регулировало вопросы назначения на должность нотариуса, требования к кандидату, полномочия и ответственность, а также сам порядок совершения нотариальных действий»². Принятием этого положения была упразднена деятельность маклеров и публичных нотариусов. Появились две категории — младший и старший нотариусы. Количество нотариусов в населенном пункте определялось Министерством юстиции и согласовывалось с Министерством финансов. При отсутствии нотариуса его функции возлагались на мирового судью.

Чтобы стать нотариусом необходимо было сдать экзамен, иметь российское подданство и быть старше 21 года, а также знать нотариальное делопроизводство. За совершение нотариальных действий нотариусы брали плату, но только часть денег оставалась нотариусу, другая шла в казну и называлась гербовым сбором. Необходимо было внести залог в окружной суд, в дальнейшем нотариусы ежегодно платили взносы. В случае причинения убытка действиями нотариуса, он покрывался этими средствами.

Среди действий, которые совершались тогда нотариусами можно выделить следующие: «выдавал выписки из актовых книг и копии актов, свидетельствовал всякого рода акты, протесты, копии, подлинности

¹ Нотариат: учебник / В.В. Ралько, Н.В. Репин, А.В. Дударев, В.А. Фомин. — М.: ЮСТИЦИЯ, 2016. С.21.

² Чистяков О.И. Российское законодательство X-XX веков. В 9 томах. Т.2 Период образования и развития централизованного государства. — М., 1985.

подписей, время предъявления ему документов, нахождения лица в живых, передавал заявления одного лица другому, оформлял доверенности, заемные обязательства.....»¹.

Согласно положения круг действий младших и старших нотариусов был разграничен. Старшие нотариусы состояли на государственной службе и у них были помощники.

Временное положение о нотариальной части стало важным этапом развития института нотариата. Наблюдались попытки реформирования этого положения, но они носили временный характер. Положение о нотариальной части принятое 14 апреля 1866 года просуществовала до 1917 года.

С приходом к власти большевиков в 1917 году была уничтожена вся система государственной власти включая судебную, в том числе институт нотариата. Совет Народных комиссаров Москвы и Московской губернии принял постановление, которым отменил ныне действующее положение о нотариальной части и ввел новое положение о муниципализации нотариальных контор. Это стало началом нового этапа в развитии нотариата России.

Для данного этапа характерно принятие НЭП, появление частной собственности и капиталистических отношений. Возникла необходимость в правовом регулировании отношений. В связи с этим « новое советское государство пытается найти способы использования старых правовых институтов в новом социалистическом контексте государства и права»².

4 октября 1922 года было принято «Положение о государственном нотариате РСФСР». Благодаря этому в городах появились нотариальные конторы. Контроль за деятельностью нотариальных контор осуществлялся губернским советом народных депутатов. Положение законодательно закрепило главные задачи нотариата - «укрепление социалистической законности, охрана социалистической собственности и личной собственности граждан, защита личных и имущественных прав граждан, а также прав и законных интересов государственных учреждений, предприятий и общественных организаций»¹.

Постановление « Об основных принципах организации государственного нотариата», принятое 14 мая 1926 года, установило «единый порядок удостоверения нотариусом сделок путем совершения надписи о том на самом акте за подписью государственного нотариуса с приложением печати нотариальной конторы»².

Великая Отечественная война внесла свои коррективы в нотариальное законодательство. Удостоверение доверенностей и завещаний было

¹ Нотариат: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» / Г.В. Мирзоев, Н.Д. Эриашвили, Н.М. Илюшина. - М., 2015. С 10-11.

² Нотариат: учебник / В.В. Ралько, Н.В. Репин, А.В. Дударев, В.А. Фомин. – М., Юстиция. 2016. С.24.

¹ Нотариат в Российской Федерации: учебное пособие / О.Н. Макаренко. - Ростов н/Д. 2005. С.38.

² Нотариат: учебник/ В.В. Ралько, Н.В. Репин, А.В. Дударев, В.А. Фомин. - М.: ЮСТИЦИЯ. 2016. С.25.

возложено на командиров воинских частей и начальников госпиталей.

После войны важным моментом было принятие в 1973 году Закона СССР « О государственном нотариате в СССР». В этом законе нашли свое отражение накопленный опыт законодательной деятельности государственных органов союзных республик, а также возросшие потребности развивающихся общественных отношений.

Из-за отсутствия частной собственности роль нотариусов в советское время в основном сводилась к удостоверению верности документов, доверенностей и документов на наследство.

После распада СССР некоторое время в России еще существовало старое нотариальное законодательство, но в результате развития экономики, рыночных отношений возникла необходимость в реформировании института нотариата. С этой целью Верховным Советом Российской Федерации от 11 февраля 1993 года были приняты основы законодательства РФ о нотариате, которые вступили в силу 11 марта 1993г. и продолжают действовать по настоящее время. Принятые Основы законодательства РФ о нотариате, на законодательном уровне закрепили возникновение «свободного» частного института нотариата, включающего в себя нотариусов занимающихся частной практикой. Это стало началом современного периода развития свободного нотариата.

В этот период возникает профессиональное нотариальное сообщество, а также органы его самоуправления - нотариальные палаты. Решением Конституционного Суда подтверждается их правовой статус. В Конституции закрепляется положение об обязательном членстве в нотариальных палатах нотариусов, занимающихся частной практикой.

В 1993 году на Учредительной конференции было принято решение о создании Федеральной нотариальной палаты.

В 1995 году Россия получила членство в Международном союзе латинского нотариата. Был принят Профессиональный кодекс нотариусов РФ. Все это поднимает престиж профессии нотариуса и выводит российский нотариат на новый уровень становления и развития.

Использованные источники:

1. Нотариат в Российской Федерации: учебное пособие / О.Н. Макаренко.- Ростов н/Д .2005.
2. Нотариат: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция»/ Г.В. Мирзоев, Н.Д. Эриашвили, Н.М. Илюшина.- М.2015.
3. Нотариат: учебник / В.В. Ралько, Н.В. Репин, А.В. Дударев, В.А. Фомин.- М.: Юстиция.2016.
4. Чистяков О.И. Российское законодательство X-XX веков в 9т. Т.2 Период образования и развития централизованного государства.- М.1985.

*Фролова К.А.
студент 2 курса
направление «Экономика»
Высоцкая Т. Р., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»
Северный (Арктический) федеральный
университет имени М.В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск*

УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация: статья раскрывает уровень и качество жизни населения Российской Федерации на основании изменений в законодательстве, вступивших в силу с 2017 года.

Ключевые слова: уровень жизни, качество жизни.

Abstract: the article reveals the level and quality of life of the population of the Russian Federation on the basis of changes in legislation which came into force from 2017.

Keywords: standard of living, quality of life.

Уровень и качество жизни граждан Российской Федерации – это основной показатель успешности и экономической стабильности страны. Данный норматив зависит от политических и экономических аспектов, уровня преступности, образования и так далее. Суммарное значение всех отраслей политики, экономики и сфер общественной жизни – уровень и качество жизни населения.

Трунин С.Н. в учебнике современной экономики труда рассматривает понятие «уровень жизни» как степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей населения. Наряду с понятием «уровень жизни» используется понятие «качество жизни». ООН определяет качество жизни как «широкое понятие, объединяющее в себе совокупность социальных, культурных и моральных ценностей, дающих возможность человеку жить в гармонии с обществом, природой, самим собой».

Вторая половина 2016 года стала продуктивной для депутатов Государственной Думы: они подготовили ряд законов РФ на 2017 год. Нововведения направлены на охрану прав и свобод личности, установление конкретных обязанностей для определённых субъектов и поддержание порядка в обществе.

Рассмотрим некоторые изменения, касающиеся уровня и качества жизни населения.

- Закон об образовании 2017 года

Основные изменения на будущий год:

– социальная стипендия выплачивается только лицам,

получающим помощь государства;

- продлено действие лицензий, выданных образовательным учреждениям Крыма (до 1.09.2018 года);

- жители Крыма воспользуются привилегиями при поступлении в ВУЗы.

- Закон о материнском капитале в 2017 году

Закон 2007 года изначально был принят на 10 лет и рассчитан на семьи, в которых появились второй и последующий ребёнок. В настоящее время принято решение продлить его действие до 31.12.2018 года. Изменения коснулись и использования сертификата. Теперь средства можно потратить на приобретение товаров, облегчающих детям-инвалидам адаптацию в обществе. С 2017 года сертификат можно получить на бумаге или в электронном виде. Сумма выплат увеличится до 480 тысяч рублей.

- Новые законы для мигрантов в 2017 году

С 1 января вводится госпошлина за получение документа с оценкой знаний русского языка и истории Российского государства. Данная норма распространится на иностранцев, прибывших в РФ с целью поиска работы.

Причины введения госпошлины:

- большой поток мигрантов из стран Ближнего зарубежья, который нужно строго контролировать;

- поиск дополнительных источников денежных средств. Размер госпошлины установлен в пределах 1000 рублей, при этом 80% средств пойдёт в бюджет субъекта, 20% – в бюджет государства.

- Закон о муниципальных пенсиях 2017 года

Нормы закона предусматривают следующее:

- пенсионный возраст госслужащих будет ежегодно повышаться на 0,5 лет;

В 2017 году женщины, состоящие на службе, станут пенсионерами в 55,5 лет, мужчины – в 60,5 лет. Пенсионный возраст планируется постепенно повысить до 63 лет для женщин и 65 для мужчин.

- стаж службы для получения выслуги также будет расти ежегодно на 6 месяцев и достигнет максимума (20 лет) в 2026 году;

Выслуга возможна только в том случае, если лицо уходит на пенсию госслужащим. Если же лицо в последнее время не состояло на службе, выслуга ему не полагается.

- максимально допустимый возраст пребывания на должности составит 65 лет — для рядовых служащих, 70 лет — для руководящего состава;

- в январе 2017 года пенсионеры получили 5 тысяч рублей единовременно.

Решение единовременно выплатить фиксированную сумму обусловлено экономической невозможностью провести повторную

индексацию пенсии. Данное изменение коснётся всех пенсионеров, за исключением тех, кто постоянно проживает за границей.

- Трудовое законодательство 2017 года
 - минимальный размер оплаты труда (МРОТ) привязан к прожиточному минимуму в конкретном регионе;
 - для оплаты больничного листа установлена новая формула, по которой: средняя заработная плата начисляется при стаже от 15 лет, 80% средней заработной платы – для проработавших не менее 8 лет; 60% - для остальных работников; зато будут выдаваться электронные больничные листы вместо бумажных;

- Закон о занятости населения 2017 года
Изменения в законодательстве в 2017 году для трудоспособных граждан:

- срок предоставления заявления о назначении пособия по безработице сократится до 12 месяцев с момента увольнения;
- пособие получают только те лица, которые в нём нуждаются (адресно).

- Закон о коллекторах
Законодатель установил следующие правила общения взыскателя и должника:

- коллекторская деятельность не распространяется на случаи возникновения долгов по коммунальным платежам и случаи нарушения жилищного законодательства;
- взыскатель имеет право общаться с должником лично, либо через переписку, при этом сами контакты ограничены 1 разом в сутки, дважды в неделю, 8 раз в месяц. Вести переписку допускается в 2 раза чаще;
- по истечении 4 месяцев с момента образования просрочки должник вправе общаться с взыскателем через адвоката;
- коллектор не может наносить должнику психический или физический вред, портить его имущество или применять силу.

Рассмотрим рейтинг агентства Legatum Prosperity Index. При подсчёте данных оно ориентируется не только на общегосударственные показатели, но и на качество жизни самого населения, принимая во внимание уровни зарплат, образовательную систему, соотношение цен в государстве и реального материального положения среднестатистического гражданина.

В 2016-2017 году, собственно, по данным агентства, Россия в мировом списке занимает 61 место при общем количестве в 142 пункта, расположившись между Шри-Ланкой и Вьетнамом.

Использованные источники:

1. Васильева А.С. Дифференциация экономических показателей регионов России // Экономические науки в России и за рубежом. - 2015. - № XVIII.- с.16-18.

2. Васильева А.С. Проблемы занятости населения Архангельской области // Экономика и социум. - 2016. - №4-1(23). - с.362-366.
3. Горина Е.А., Бурдяк А.Я. Взгляд на качество жизни населения сквозь призму городской среды/Социология города. - №2. – 2015. – с.11-31.
4. Закон РФ от 19.04.1991 N 1032-1 (ред. от 28.12.2016) «О занятости населения в Российской Федерации».
5. Трунин С.Н. Экономика труда: учебник – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2009. – 496с.
6. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 03.07.2016, с изм. от 19.12.2016) «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).
7. Федеральный закон от 29.12.2006 N 256-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей».
8. Федеральный закон от 23.05.2016 N 143-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части увеличения пенсионного возраста отдельным категориям граждан».
9. Федеральный закон от 03.07.2016 № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» (принят ГД ФС РФ 21.06.2016).
10. Чуликов Е.А. Уровень и качество жизни населения/Экономика и экономические науки. - №1(7). – 2009. – с.69.

УДК 336.671.1

Хазиева Г.Р.
студент 4 курса
факультет «Экономики и управления»
Елабужский институт Казанского Федерального Университета
Россия, г. Елабуга

**ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВЫХ
РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ. (THE
ECONOMIC CONTENT OF THE FINANCIAL PERFORMANCE OF THE
COMPANY.)**

В данной статье мной было рассмотрено экономическое содержание финансовых результатов деятельности организации. В статье обосновывается важность проведения анализа финансовых результатов, потому что они являются главной составляющей частью анализа финансовых результатов организации. Был проанализирован суть финансовых результатов – доход (прибыль). Выводу: доход (прибыль) в полной мере не характеризует финансовое состояние организации, так как он зависит от некоторых соотношений, которые определяются по данным бухгалтерского баланса.

In this article, I was considered the economic content of the financial performance of the organization. The article explains the importance of conducting analysis of financial results because they are the main part of the analysis of the financial results of the organization. Was analyzed the essence of financial results – income (profit). Conclusion: the income (profit) not fully describing the financial condition of the organization, as it depends on certain ratios which are determined according to the balance sheet.

Ключевые слова: *финансовый результат, доход (прибыль), анализ, расход, денежные средства.*

Key words: *financial result, income (profit), analysis, consumption, money.*

В рыночных условиях главной целью организаций является получение дохода (прибыли). Доход считается показателем, который наиболее подробно показывает результаты эффективности хозяйствования. Поэтому одной из важных элементов рассмотрения анализа финансового состояния организации – анализ финансовых результатов.

Финансовым результатом являются увеличение или уменьшение денежных средств организации в процессе финансово-хозяйственной работы за отчетный период, который проявляется в форме общего дохода или расхода. Доход (прибыль) при этом считается результатом хорошей деятельности или внешних субъективных и объективных условий, а расход (убыток) – результатом плохой деятельности либо наружных негативных условий [1, с.46].

Основными признаками, которые формируют финансовые результаты деятельности организации, считаются:

1. Выручка от реализации продукции, товаров, услуг и т.д;
2. Себестоимость проданных товаров, продукции, услуг и работ;
3. Управленческие и коммерческие расходы;
4. Прочие доходы и расходы;
5. Прибыль (убыток).

Все без исключения, перечисленные выше характеристики, за исключением дохода, в конкретной степени считаются промежуточными результатами. Они появляются в период текущей хозяйственной деятельности и по этой причине не отражают окончательные результаты деятельности организации. Все без исключения формируются под воздействием разных условий и условий функционирования организации.

Для определения финансового результата следует выручку сравнить с расходами на изготовление и реализацию: доход – благоприятный финансовый результат деятельности организации. Негативный результат принято называть расходом и он считается областью риска, что ставит организацию в решающее финансовое положение, которое в перспективе никак не ликвидирует и опасности разорения [2,с.73]. Расход может стать результатом ошибок, просчетов направления применения финансовых ресурсов с целью изготовления, управления и реализации продукта. Доход в

свою очередь указывает о том, согласно каким тенденциям, возможно, достичь максимального возрастания цены, и в соответствии с этим формирует стимулы с целью инвестирования непосредственно в данной области [3,с.56].

Таким образом, характеристики финансовых результатов определяют безусловную результативность деятельности любого финансового субъекта. Важным из них, как уже было отмечено, считаются характеристики дохода, что в современных обстоятельствах хозяйствования составляет базу экономического развития организации [4,с.23].

Экономическая сущность дохода считается одной из непростых и дискуссионных вопросов в современной экономической науке. В сегодняшнем представлении доход – обобщающий показатель с целью работы компании, в котором отражаются и увеличение объема производства, и увеличение свойств продукта, и снижение расходов [5,с.56].

Доход, как результат финансовой деятельности, осуществляет конкретные функции. В первую очередь, доход отражает финансовый результат, который был полученный вследствие деятельности организации. Он является базой экономического развития. Увеличение дохода формирует базу для самофинансирования, расширенного производства, решения проблем социального и материального характера трудового коллектива. За счет дохода осуществляются обязательства организаций перед бюджетом, банком и иными организациями [6,с.125].

Помимо этого, необходимо выделить, что доход является не только финансовым результатом, но и главным элементом финансовых ресурсов. Отсюда следует, что доход осуществляет воспроизводственную, стимулирующую и распределительную функции. Он определяет уровень деловой активности и финансового благосостояния организации. Согласно дохода определяют степень отдачи авансированных денег – прибыльность от вложений в активы [7,с.78].

Выделяют главные задачи анализа финансовых результатов деятельности:

1. Регулярный контроль выполнения проектов реализации продукта и извлечения дохода;
2. Установление воздействия объективных и субъективных условий на финансовые результаты;
3. Анализ деятельности организации согласно применению возможностей повышения дохода.

Таким образом, доход никак не определяет в полной мере финансовое положение организации и тенденции его изменения. Он находится в зависимости от определенных финансовых соотношений, которые определяются по данным бухгалтерского баланса.

Использованные источники:

1. Галияхметова А.М. Корпоративные финансы: учебное пособие / А.М.

Галиахметова; Институт экономики, управления и права. – Казань: Познание, 2014, с 62

2. Толкачева Н.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Н.А. Толкачева, Т.И. Мельникова. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2014, с.74

3. Колачева Н. В., Быкова Н. Н. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н. В. Колачева, Н. Н. Быкова // Вестник НГИЭИ. — 2015. — № 1(44). — С. 29–35

4. Чуев И. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Учеб. для вузов. – М.: Издательство: ИТК Дашков и К, 2014, с.230.

5. Атаулов Р. Р. Взаимосвязь качества продукции и финансового результата деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2013. — № 4. — С. 9–11

6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Савицкая Г. В. — М.: Инфра — М, 2013. — 384с.

7. Колачева Н. В., Быкова Н. Н. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа / Н. В. Колачева, Н. Н. Быкова // Вестник НГИЭИ. — 2015. — № 1(44). — С. 29–35

УДК 336.7

Харитонова М.В.

студент 4 курса

Ярославский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Волков А.Ю.

научный руководитель

Россия, г. Ярославль

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

В статье рассматривается оценка кредитоспособности юридических лиц, в том числе в ПАО Сбербанк, предлагаются направления совершенствования оценки кредитоспособности юридических лиц.

Ключевые слова: кредит для юридических лиц, кредитоспособность, заемщик-юридическое лицо, методики оценки кредитоспособности.

The article discusses the assessment of the creditworthiness of legal entities, including Sberbank, offered directions of improvement of assessing the creditworthiness of legal entities.

Keywords: loan for legal persons, creditworthiness of the borrower-legal entity, of the methodology of credit rating.

В условиях рыночной экономики основным источником заемных средств организаций является кредит. Но прежде чем банк выдаст кредит необходимо провести оценку кредитоспособности потенциального заемщика. Поэтому проблема оценки потенциальных и фактических заемщиков, их финансового состояния, с точки зрения возвращения суммы

основного долга и процентов по нему, была и остается одной из самых актуальных проблем в деятельности банка, так как от этого зависит его прибыльность.

Причем, зачастую, в оценке кредитоспособности заинтересован не только банк, но и заемщик, так как оценка кредитоспособности позволяет провести детальный и беспристрастный финансовый анализ и подготовить управленческие решения [8; 9], а так же оценить возможности предприятия по реализации разного рода проектов, например реальность реализации инновационных проектов предприятиями [1; 2].

С целью обеспечения максимальной возвратности денежных средств оценка кредитоспособности заемщика [10], ставшая обязательным элементом взаимоотношения банков и клиентов, используется как инструмент контроля [6].

Кредитоспособность заемщика зависит от многих факторов, каждый из которых должен быть оценен и изучен.

В исследовании рассмотрены теоретические аспекты кредитоспособности заемщика, изучение которых позволило сделать вывод, что кредитная сделка предполагает взаимоотношения двух партнеров: кредитора и заемщика. Кредитор передает заемщику объект сделки – ссуженную стоимость на условиях платности, возвратности, срочности и обеспеченности, но при этом остается собственником объекта сделки.

В каждой кредитной сделке присутствуют элементы риска: неуплата долга и процентов по кредиту, нарушение срока выплат и прочие. Наличие риска и его сложная зависимость от большого количества различных факторов делают необходимым выбор банком критериальной методики оценки кредитоспособности заемщика, с помощью которой можно оценить вероятность выполнения заемщиком своих обязательств.

Изучение ряда существующих методов оценки кредитоспособности позволили сделать вывод, что все они являются достаточно узко целенаправленными. При невозможности рассмотрения всех факторов, влияющих на оценку кредитоспособности, их обычно группируют и рассматривают при анализе отдельно или прибегают к средним значениям.

Объектом исследования в данной работе является деятельность по кредитованию юридических лиц осуществляемая ПАО Сбербанк. На примере ПАО Сбербанк был проведен анализ кредитоспособности организации, который показал, что предприятие относится ко второму классу кредитоспособности и может кредитоваться на общих условиях при наличии соответствующий гарантий возврата.

Рассмотрев на конкретном примере некоторые из методов оценки кредитоспособности можно сделать определенные выводы. Фактически все методики используют одинаковые коэффициенты – это коэффициенты абсолютной и текущей ликвидности, но при этом они имеют разные веса при оценке кредитоспособности. Каждая методика имеет свои достоинства и

недостатки. Так при использовании рейтинговой оценки анализ кредитоспособности является несколько незавершенным, т.к. здесь не учитывается деятельность предприятия (является ли она эффективной или нет).

Методика ПАО Сбербанк по отношению к российской экономике является более реальной. Она учитывает многие стороны деятельности фирмы и достаточна «сдержана» при оценке класса кредитоспособности. То есть, если по рейтинговой оценке организация могла кредитоваться и на льготных условиях, то по оценке ПАО Сбербанк – нет.

Разносторонне оценивается предприятие и в американской методике. Здесь выделяются такие показатели как прибыльность фирмы, которые в некоторой степени способны компенсировать зависимость предприятия от заемных средств.

При оценке кредитоспособности предприятия необходимо учитывать следующее:

- оценка ликвидности (текущей и абсолютной);
- зависимость предприятия от заемных средств;
- долгосрочные вложения и обязательства;
- рентабельность деятельности;
- прибыльность фирмы.

Подводя итог, можно сделать вывод, что существенных расхождений между подходами нет и для определения кредитоспособности можно использовать любую из рассмотренных методик.

Зачастую, при выдаче кредитов рядом банков применяется и иные, инновационные более сложные и тщательные методики оценки заемщика. Однако инновации в России тяжело приживаются [3; 4], и банки, в том числе и ПАО Сбербанк предпочитают консервативные подходы.

Таким образом, правильная кредитная политика ПАО Сбербанк в современной весьма сложной, часто и быстро меняющейся экономике [5; 7] позволяет с меньшим риском осуществлять активные операции и получать максимальный доход от размещения свободных денежных средств.

В качестве предложения по усовершенствованию методики оценки кредитоспособности, можно предложить более глубокий анализ предприятия-клиента. Ввести в анализ клиента плановые показатели, перспективы развития. Глубже изучать менеджмент самого заемщика.

Использованные источники:

1. Бурыкин А.Д. Инновационный проект как составляющая развития экономики предприятия // Труд и социальные отношения. 2015. Т. 26. № 1. С. 128-141.
2. Бурыкин А.Д., Юрченко А.В. Роль инновационного проекта в развитии экономики предприятия // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2015. № 4. С. 124-138.
3. Волков А.Ю. Инновации в России // Экономика, статистика и

информатика. Вестник УМО. 2012. № 2. С. 15-19.

4. Волков А.Ю. Инновации и Россия // Научные труды Вольного экономического общества России. 2010. Т. 136. С. 102-113.

5. Волков А.Ю. Исследование динамики развития экономики Ярославской области за 9 месяцев 2015 года // В сборнике: Региональный маркетинг сборник научных статей IV Международного конгресса по маркетингу. Под общ. ред. М.В. Макаровой; РЭУ им Г.В. Плеханова; Ярославский филиал РЭУ им Г.В. Плеханова. 2015. С. 37-41.

6. Волков А.Ю. Походы к понятию «финансовый контроль» // В сборнике: Мировая наука и современное общество: актуальные проблемы экономики, социологии и права. Материалы VII международной научно-практической конференции. 2014. С. 53-56.

7. Волков А.Ю. Экономика Ярославской области за 9 месяцев 2015 года // Теория и практика современной науки. 2015. № 6 (6). С. 228-231.

8. Зборовская Е.Б. Финансовая устойчивость компании в современных условиях // В сборнике: Партнерство бизнеса и образования в инновационном развитии региона. Материалы XIII Международной научно-практической конференции. 2014. С. 140-144.

9. Зборовская Е.Б., Волков А.Ю. О роли финансового анализа, рисков и инноваций в практической работе промышленного предприятия в условиях нестабильной внешней среды // Интернет-журнал Науковедение. 2016. Т.8. № 4 (35). С. 52.

10. Тюрин С.Б., Бурыкин А.Д., Волков А.Ю. Организация деятельности коммерческого банка: Учебное пособие для бакалавров / Под ред. С.Б. Тюрина. Ярославль. 2013. 114 с.

УДК 339.13

*Хижняк М. Д.
студент 4 курса*

*Кузьмик А.П.
студент 4 курса*

*Потёкина А.А.
студент 4 курса*

Институт экономики

*Белгородский Государственный Национальный
Исследовательский Университет*

Прядко С.Н., к.э.н.

научный руководитель, доцент

Россия, г. Белгород

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ГОВЯДИНЫ

Аннотация: статья посвящена такому элементу маркетинговой политики как сегментация рынка. Сегментация проводится с целью

последующего удовлетворения запросов потребителей в различных товарах, а также рационализации затрат предприятия на разработку программы производства, выпуск и реализацию товара или услуги. С этой целью проведено маркетинговое исследование потребителей регионального рынка говядины. Проведенное исследование позволило выявить основных потребителей рынка и факторы, влияющие на выбор потребителей.

Ключевые слова: маркетинг, сегментация рынка, сегментирование, потребители, анкетирование, рынок говядины.

Сегментирование рынка уже давно стало одним из главных элементов ведения маркетинговой политики компании, причем независимо от сферы и масштабов ее деятельности. Под сегментированием понимается разделение рынка на несколько групп по определенным характеристикам, существенным для каждой из групп [1]. Как показывает практика, сегментирование позволяет еще на начальных этапах бизнеса правильно определить целевую аудиторию, с которой предстоит работать, грамотно выбрать способы продвижения товара на рынке, привлечения новых клиентов, расширения географии продаж и т.п.

Актуальность данной статьи заключается в том, что сегментирование позволяет четко определить целевую аудиторию, с которой в дальнейшем предстоит работать для продвижения товара на рынке. Его правильное и своевременное проведение – это один из наиболее важных факторов, который влияет на успешность развития бизнеса. Ведь если изначально знать, для кого предназначен предлагаемый товар или услуга, будет проще разрабатывать эффективную политику продвижения.

Для сегментации рынка мясной продукции был проведен опрос потребителей. Анкетирование являлось анонимным и включало в себя 11 вопросов. Потребителям предлагалось ответить на вопросы, касающиеся их предпочтений к различным видам мяса, частоты употребления мясной продукции, оценки мясных продуктов компании АПХ «Мираторг» [2] и другие. Основные результаты опроса представлены в виде диаграмм.

В анкетировании приняли участие 41 человек. Соотношение респондентов женского и мужского пола – 49% и 51% соответственно (рис.1).

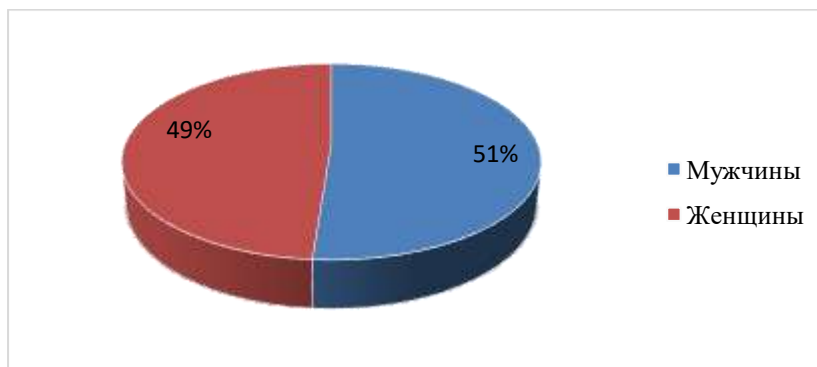


Рис. 1. Гендерное распределение респондентов, %

Проанализировав полученные данные можно сделать следующие выводы: не все опрошенные респонденты употребляют мясо. (Рис. 2) 40% опрошенных предпочитают мясо птицы, 31% предпочитают свинину, 24% - говядину, 5% опрошенных указали, что не употребляют мясо.

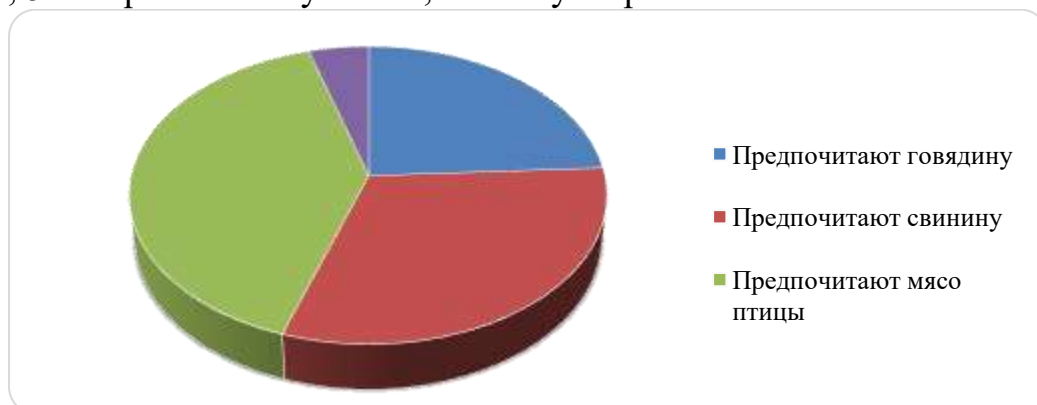


Рис. 2 Предпочтения потребителей

Продукцию «Мираторг» и женщины и мужчины выбирают под влиянием различных факторов (рис. 3): 32% опрошенных указали качество определяющим фактором, 29% выбирают продукцию под влиянием ценового фактора, 27% важным фактором указали ассортимент продукции, 6% руководствуются узнаваемостью продукции и брендом и 6% обращают внимание на пищевую ценность продукции.

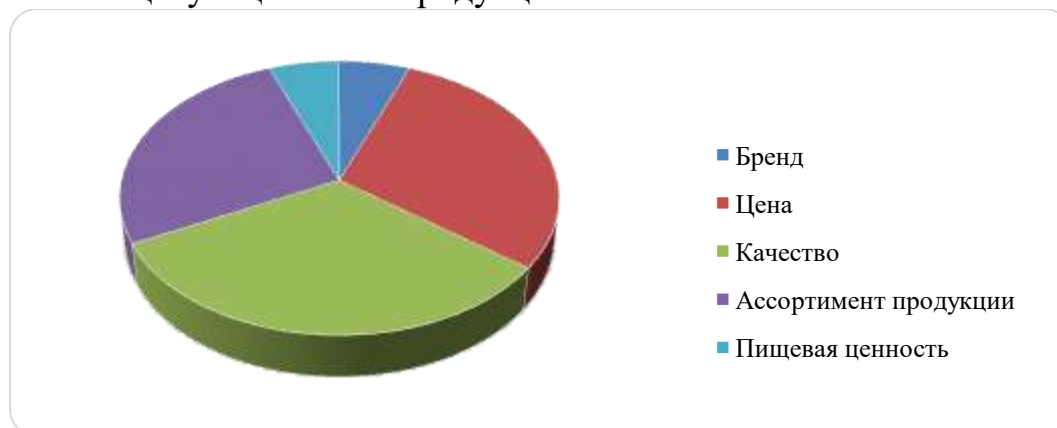


Рис. 3 Факторы, влияющие на выбор продукции АПХ «Мираторг»

О продукции АПХ «Мираторг» респонденты, как женщины, так и мужчины, узнавали из разных источников (рис. 4): наибольшее количество респондентов (49%) указали, что узнали о продукции «Мираторг» из средств массовой информации, 44% услышали от знакомых, для 5% опрошенных источником информации служил интернет.

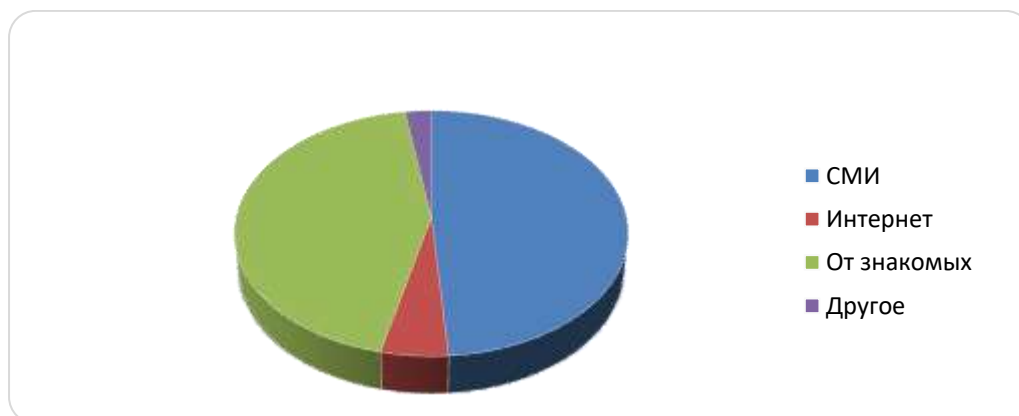


Рис. 4 Источник информации о продукции АПХ «Мираторг»

Мясную продукцию АПХ «Мираторг» можно приобрести в различных местах: 55% опрошенных предпочитают покупать продукцию в супер- и гипермаркетах, 21% в фирменных магазинах «Мираторг», 9% на рынках и 3% в магазинах шаговой доступности. При этом 12% опрошенных указали, что не приобретают продукцию компании. (рис. 5)

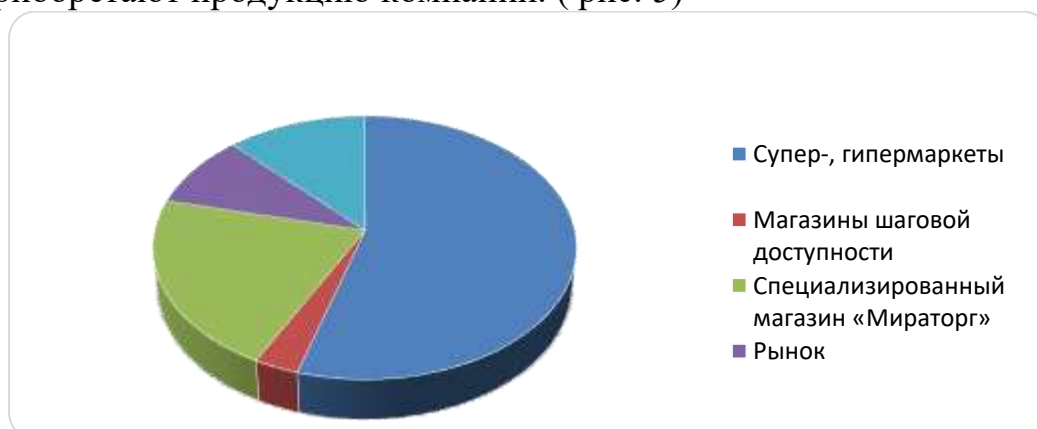


Рис. 5 Места, в которых чаще всего потребители приобретают продукцию АПХ «Мираторг»

Доход опрошенных с учетом всех возрастных категорий потребителей разный. (Рис.6) Охарактеризовали свой доход как средний 41% опрошенных (среди них 59% женщин и 41% мужчин), 37% имеют низкий доход и 22% имеют высокий доход.

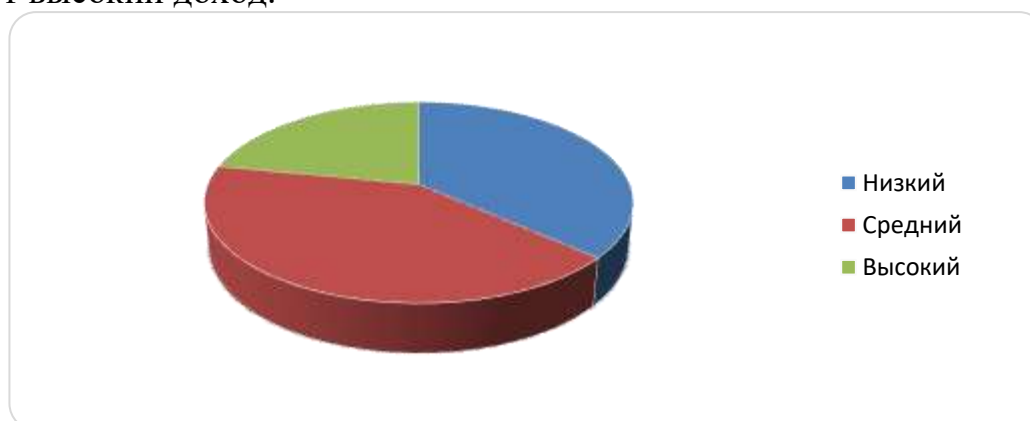


Рис. 6 Доход потребителей

Таким образом, проведенное исследование показало, что говядину предпочитают 24% потребителей рынка. Основными факторами потребительского поведения являются (по мере убывания) качество, цена, ассортимент продукции.

Использованные источники:

1. Прядко С.Н. Оценка факторов поведения потребителей на рынке образовательных услуг в маркетинговом планировании вуза//Научные ведомости БелГУ. -2010. -№ 19 (90). -Выпуск 16/1. -С. 80-87
2. Агропромышленный холдинг «Мираторг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.miratorg.ru/>
3. Полный ассортимент мясной продукции АПХ «Мираторг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.angusbeef.ru/>

УДК 336

*Хисяметдинова И.А.
студент магистратуры
кафедра «Экономическая безопасность и управление инновациями»
Саратовский государственный технический
университет имени Гагарина Ю.А.
Россия, г. Саратов*

БЕНЧМАРКИНГ КАК КЛЮЧЕВОЙ МЕТОД СОЗДАНИЯ НОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

В статье рассматривается применение основных характеристик бенчмаркинга – сравнение показателей, распространение информации через формальные и неформальные каналы связи, конкурентная разведка, заимствование и адаптация идей – в создании новых банковских продуктов.

Ключевые слова: *банковский продукт, бенчмаркинг, конкуренция, обмен опытом.*

The article is devoted to benchmarking as the key method in creating brand new bank products. Benchmark components as formal and informal ways of exchanging experience, ideas borrowing and adaptation are presented.

Tags: *bank product, benchmarking, competence, experience exchange.*

Поскольку большинство из банковских продуктов создается на основе маркетингового исследования банковских и финансовых рынков, потребительского спроса, деятельности конкурентов, то и методы их создания относятся к маркетинговым. Одним из наиболее популярных и распространенных методов является метод банковского бенчмаркинга. Кратко скажем о его сути.

Считается, что в практический оборот термин «бенчмаркинг» был введен в 1972 г. в Институте стратегического планирования Кембриджа (США). Бенчмаркинг (от англ. benchmark, переводимое как «начало отсчета», «зарубка») представляет собой метод сопоставительного анализа

эффективности работы одной организации с показателями других, работающих в этой же сфере экономической деятельности.

Применительно к банковской сфере суть бенчмаркинга заключается, в первую очередь, в сравнении показателей работы собственного банка с показателями конкурентов, преимущественно лучших КБ, а во-вторых, в детальном и тщательном изучении передового опыта, успешных разработок лучших КБ и адаптация (а не просто слепое копирование) этого опыта к своей практике.

Возможности бенчмаркинга существенно и принципиально возросли с глобализацией и постоянным расширением сети Интернет. Изменяется характер банковского бизнеса, поскольку увеличение виртуального рынка, основанного на он-лайн-овых сделках, предъявляет принципиально новые требования к организации банковской деятельности. В настоящее время на международном рынке даже появляются организации, специализирующиеся на поиске партнеров для эталонного сопоставления – бенчмаркинга [1].

Многие отечественные банки достаточно давно занимаются деятельностью такого рода. Осуществляя мониторинг рынка, либо используя неформальные отношения руководства с партнерами или конкурентами, КБ активно перенимают друг у друга лучшие наработки.

Практикой давно доказано, что если конкуренты банка сжимают его долю рынка и обслуживаемые сегменты потребителей, то, несомненно они используют лучшие продукты, технологии, методы их продвижения и т.п.

В связи с этим российские КБ преимущественно используют такую разновидность бенчмаркинга как конкурентный, подразумевающий сравнение своего продуктового ряда и различных бизнес-процессов с аналогичными позициями прямых конкурентов.

Необходимо учитывать, что в банковской сфере (да впрочем как и в других) изучение конкурентов представляет достаточно сложную задачу. Наличие информации о притоке клиентов у конкурента не позволяет сразу определить причины такого явления, которых может быть несколько: новые привлекательные продукты, услуги, сервисные технологии, успешная маркетинговая компания, в т.ч. рекламная, новая программа мотивации сотрудников, удобное расположение офиса.

Для этого надо выполнить комплекс аналитических действий. Конечно, теоретически возможен открытый и добровольный обмен какой-то информацией между банками – конкурентами (в основном в рамках добровольных профессиональных объединений и ассоциаций).

Но практически, оставаясь конкурентами, банки закрывают основную информацию. Поэтому для качественного проведения бенчмаркинга необходимы квалифицированные маркетологи-аналитики, которые должны проработать большой массив информации: различные предложения, прайс-листы и прочую информацию конкурентов, находящуюся в открытом доступе, аналитические обзоры и другие материалы, размещаемые

рейтинговыми, экспертными агентствами, иными специалистами, материалы диссертаций и статей, содержащих фактическую информацию, результаты опросов потребителей, а также проводить собственные опросы и выяснять мнение экспертов по тем или иным вопросам.

В настоящее время большая часть банков проводит анкетирование своих клиентов, выясняя при этом их мнение о продуктах и услугах конкурентов, их сильных и слабых сторонах. Результаты таких опросов создают информационную базу на основе которой грамотные специалисты могут дать достаточно достоверное заключение о том, какие действия конкурентов привели их к успеху. Но надо учитывать, что в ряде случаев доступных источников информации для должного изучения конкурентов бывает недостаточно, и тогда применяется такой способ как конкурентная разведка.

Еще нужно заметить, что успешные примеры проведения бенчмаркинга связаны с внедрением российскими КБ передового зарубежного опыта. И хотя широко распространено мнение, что западный опыт в России не всегда дает нужный результат (и под этим есть основа), лучшие банковские менеджеры находят эффективные способы привязки этого к российской действительности.

Отмечено, что ведущие мировые банки широко используют такие информационные технологии, которые позволяют проводить расчеты в считанные минуты в on-line режиме, что в той или иной степени внедряют или пытаются внедрить многие российские КБ.

Также в организационном плане многие западные банки предпочитают развитие не филиальной сети в нашем понимании, а созданию т.н. «точек продаж» с двумя-тремя сотрудниками и наличием банкоматов, которые позволяют выполнять ключевые банковские операции (в первую очередь по обслуживанию физ. лиц) при минимальных затратах. Данный положительный опыт также находит постепенное распространение в нашей стране.

В отечественной банковской практике также необходимо учитывать наблюдаемую за рубежом тенденцию к увеличению доли доходов от консультационных услуг по управлению активами.

Также специалисты говорят, что при разработке новых банковских продуктов услуг и технологий нельзя заикливаться только на банковском секторе. Иногда полезный опыт можно перенять и у организаций, действующих в других сферах экономики. Такой тип бенчмаркинга достаточно широко распространен за рубежом и носит название общего. Что отличает его от конкурентного бенчмаркинга, то это возможность достижения договоренностей об изучении передового опыта например, через обмен визитами (поскольку здесь нет прямой конкуренции).

Интересные решения часто можно найти и в своем собственном банке, изучая работу лучших структурных подразделений. Внутренний

бенчмаркинг — это сравнение эффективности работы разных подразделений одного КБ, или если есть филиальная сеть, то разных офисов, филиалов, представительств и т.п. Но внутренний бенчмаркинг не очень развит в нашей стране, поскольку многие менеджеры не приучены находить положительный опыт «где-то рядом». Хотя такой сравнительный анализ приносит ощутимую пользу.

Зачастую лучшим источником информации являются люди, поработавшие в других КБ или успешных организациях. Необходимо также упомянуть о значении неформальных отношений между работниками банков. За эти годы многие банковские работники вынуждены были переходить из банка в банк по причине финансовых кризисов, иных причин. Естественно, что между ними идет сравнение и обмен информацией, в том числе и в рамках форумов банковских работников. И это тоже ценный источник информации, если его верно использовать.

Иногда банки сознательно переманивают носителей корпоративных секретов лучшими предложениями по оплате труда, системой бонусов и соцпакетами. Для поиска информации многие топ-менеджеры КБ активно используют личные связи, знакомства на выставках, семинарах и т.д. Партнеры, клиенты и поставщики кредитной организации также могут иметь в своем арсенале опыт, достойные изучения и применения.

Обмен опытом с западными коллегами, стажировки специалистов в ведущих американских и европейских банках — это дорогой, но достаточно результативный в плане расширения кругозора сотрудников и поднятия планки бенчмаркинга на новую высоту.

Для тех кто хочет взять на вооружение методы бенчмаркинга надо четко представлять, что простым копированием чужих бизнес-решений не всегда можно добиться успеха. Бенчмаркинг — это процесс, при помощи которого банк обучается и совершенствуется. Он помогает добиться серьезных преимуществ за счет заимствования и адаптации чужих идей.

Единой методики выполнения бенчмаркинга не существует. Число шагов бенчмаркинга бывает разным, поскольку процесс можно разбить на более мелкие этапы, например, в компании IBM таких этапов 15. Но базовые принципы бенчмаркинга везде одинаковы:

- внешний обзор действий;
- включение в стратегического планирование деятельности;
- постановка агрессивных, но достижимых целей;
- концентрация на ключевых процессах конкурентов;
- изучение и улучшение организационной структуры;
- постоянное наблюдение за конкурентами и партнерами по бенчмаркингу;
- повышение образовательного и профессионального уровня сотрудников;
- создание необходимых баз данных;

- реальное поощрение восприятия новых идей;
- постоянный мониторинг мнения клиентов;
- популяризация идей заимствования лучшей практики;
- материальное и моральное поощрение регулярных обсуждений лучшего банковского опыта;
- назначение конкретных лиц, ответственных за бенчмаркинг;
- использование информации бенчмаркинга при решении проблем;
- фокусировка организационных ресурсов на развитии лучших практик;
- анализ процессов принятия решений у конкурентов;
- планирование работ по распространению информации бенчмаркинга.

Надо понимать, что только совместное внедрение этих подходов в практику сопоставительного анализа позволяет достигнуть успеха от применения идеи бенчмаркинга.

Использованные источники:

1. Бенчмаркинг как метод эффективного развития банковского ритейла [//http://www. finanal.ru»node/3958](http://www.finanal.ru/node/3958)
2. <http://www.frankrg.com/> (Дата обращения 08.12.2016)

УДК 331.2

*Холопова М.К.
студент 4 курса
направление «Экономика»
Васильева А.С., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Экономика»
Северный (Арктический) федеральный университет
им. М.В. Ломоносова
Россия, г. Северодвинск*

ПОСЛЕДНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ОБЛАСТИ ОПЛАТЫ ТРУДА ПЕРСОНАЛА - 2017 ГОД

Статья посвящена изучению изменений в области оплаты труда, вступивших в силу с 2017 года.

Ключевые слова: заработная плата, пособие, отпускные

The article is devoted to the study of changes in wages, which came into force in 2017.

Keywords: salary, benefits, vacation pay

В соответствии с Трудовым Кодексом Российской Федерации заработная плата (оплата труда работника) - вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях,

отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты) [1].

В 2017 году бухгалтерский и налоговый учет в Российской Федерации подверглись существенным изменениям. В первую очередь, это коснулось изменений, связанных с выплатой заработной платы.

С 1 июля 2017 года минимальный размер оплаты труда повысится на 4% и составит 7800 рублей. При этом штраф, накладываемый на юридическое лицо, составит от 30 до 50 тысяч рублей. Работа в выходной или нерабочий праздничный день оплачивается не менее чем в двойном размере [2].

В 2017 году изменениям подверглась предельная сумма пособий, так как в 2017 году в расчетный период для пособий входят 2015 и 2016 годы. Максимальный среднедневной заработок для пособий в 2017 году составляет 1901,37 руб. $((670\ 000 \text{ руб.} + 718\ 000 \text{ руб.}) : 730)$ [6].

Правила расчета отпускных в 2017 году регулируются статьей 139 Трудового кодекса РФ, а также Положением, утвержденным постановлением Правительства РФ от 24 декабря 2007 г. № 922. Существуют два варианта расчета отпускных:

- в соответствии со статьей 139 Трудового Кодекса Российской Федерации отпуск оплачивается исходя из среднего заработка сотрудника за последние 12 календарных месяцев;

- в соответствии с частью шестой статьи 139 Трудового кодекса РФ на предприятиях могут устанавливаться иные периоды для расчета отпускных, но при этом отпускные рассчитываются дважды (за 12 месяцев и за установленный расчетный период) [1].

Правила определения расчетного периода для отпускных представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Расчетный период для отпускных

Ситуация	Расчетный период
Сотрудник работал последние 12 календарных месяцев, и за это время ему начисляли зарплату (прочие выплаты)	12 календарных месяцев перед отпуском
Сотрудник работал менее 12 календарных месяцев	С даты трудоустройства по месяц, предшествующий тому, в котором работник идет в отпуск
Сотрудник уходит в отпуск в месяце устройства на работу	Реально отработанное в этом месяце время
Сотрудник в течение последних 12 месяцев не работал, и ему не начисляли зарплату	Последние 12 календарных месяцев, в течение которых сотруднику выдавали зарплату

Ситуация	Расчетный период
Сотрудник уходит в отпуск с первого же дня работы	Расчетного периода нет. Отпускные рассчитываются исходя из оклада

Порядок учета премий и вознаграждений при расчете среднего заработка в 2017 году определяет пункт 15 Положения № 922.

Ежемесячные премии и вознаграждения учитываются в полном объеме, если премия начислена за фактически отработанное время. Выплата начисляется в расчетном периоде.

Премии и вознаграждения за период работы, превышающий один месяц, учитываются аналогично ежемесячным премиям и вознаграждениям, однако общая продолжительность периода, за который начислены премии, не должна превышать 12 месяцев.

Вознаграждения по итогам работы за год начисленные за предшествующий календарный год учитываются в полном объеме, если расчетный период отработан полностью. При не полностью отработанном расчетном периоде учитывается пропорционально отработанному времени. При выплате прочих премий учитываются только выплаты, связанные с работой человека [3].

В 2017 году зарплата руководящего состава государственных и муниципальных организаций (директоров, главных бухгалтеров) зависит от зарплаты рядовых сотрудников. Также в соответствии с Федеральным законом от 03.07.16 № 272-ФЗ, изменяются сроки выдачи зарплаты, теперь не позднее 15-го числа следующего месяца [2].

С 2017 году увеличению подвергся размер компенсации за задержку выдачи зарплаты, отпускных и иных трудовых выплат.

С 2017 года в ФСС уплачиваются только взносы на травматизм, остальные социальные взносы переходят в ведение Федеральной налоговой службы. Порядок уплаты страховых взносов теперь регулируется главой 34 Налогового Кодекса РФ. Информация о страховых взносах объединяется в расчете, форму которого разработала ФНС. Лица, производящие выплаты физическим лицам, подают расчет в срок не позднее 30-го числа месяца, следующего за истекшим годом или отчетным периодом. За I квартал 2017 года такая форма представляется не позже 2 мая [4].

С 2016 года помимо справок 2-НДФЛ компании должны ежеквартально отчитываться по форме 6-НДФЛ. Срок сдачи годового отчета не позднее 1 апреля следующего года [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что последние изменения в законодательстве по заработной плате еще более усложнили работу бухгалтера. По нашему мнению, государству следует не усложнять работу бухгалтера новыми изменениями, а упрощать ее, но частые поправки и изменения в законодательстве Российской Федерации приводят к тому, что растет количество задач, стоящих перед бухгалтером и руководителями

организаций, дабы вести учет на предприятии: растет количество необходимых отчетов, штрафов. С 2017 года бухгалтер постоянно обязан контактировать с налоговой службой.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).
2. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам повышения ответственности работодателей за нарушения законодательства в части, касающейся оплаты труда» от 03.07.2016 N 272-ФЗ.
3. Постановление Правительства РФ от 24.12.2007 N 922 (ред. от 10.12.2016) «Об особенностях порядка исчисления средней заработной платы».
4. Высоцкая Т.Р. Страховые взносы: новое в 2016 году // Экономика и социум. - 2016. - №2 (21). - стр.216-218.
5. Пospelова А.А., Высоцкая Т.Р. Основные изменения в налоговом законодательстве в 2016 году // Экономика и социум. - 2016. - №3 (22). - стр.1047-1050.
6. URL: <http://www.glavbukh.ru> «Пособия 2017 – главные изменения». - Дата обращения 05.02.2017.

*Хорошилова В.А.
студент*

*Гудакова Л.В.
доцент, преподаватель*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»
Россия, Краснодарский край, г. Краснодар*

АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РФ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2014-2016ГГ.

Аннотация. В данной статье представлен анализ уровня жизни населения Российской Федерации на настоящий момент, выявлены и рассмотрены ключевые показатели его снижения. Дана характеристика последствиям, возникшим из-за кризиса и сказавшимся на благополучии граждан России.

Ключевые слова: уровень жизни, экономический кризис, доходы населения, благополучие, качество жизни, социально-экономическая политика.

Analysis of living standards in the Russian Federation during the economic crisis 2014-2016gg.

Annotation. This article presents the standard of living of the Russian population analysis to date, identified and examined the key indicators of its decline. The characteristic of the consequences caused by the crisis and affect the well-being of the Russian population.

Keywords: quality of life, economic crisis, incomes, wealth, quality of life,

economic and social policies.

Феномен уровня жизни обусловлен социально-экономическим кризисом 2014-2016 гг., происходящим в России. На фоне кризиса случилось значительное снижение уровня жизни у большинства российских граждан. Чтобы противодействовать отрицательным экономическим тенденциям (рост безработицы, увеличение цен на товары народного потребления), следует проанализировать феномен уровня жизни. Отечественный исследователь Б.И. Башкатов определяет «уровень жизни» как «социально-экономическую категорию, характеризующую уровень и степень удовлетворения материальных, духовных и социальных потребностей населения страны (или отдельных территорий), классов и социальных групп, семьи, индивида». [1]

При рассмотрении феномена уровня жизни, следует учитывать общеэкономические факторы, такие как: торговля, доходы населения, цены, государственный бюджет, потребительский спрос, кредит. Ведущим критерием, определяющим уровень жизни граждан, здесь выступают доходы.

Ключевыми показателями уровня жизни служат базовые человеческие потребности (здоровье, питание, образование). Главная составляющая уровня жизни – удовлетворение этих потребностей. [1]

В научной литературе определено четыре уровня жизни населения: достаток, нормальный уровень потребления благ, бедность и нищета.

Неотъемлемой частью экономического развития считаются кризисы, поэтому их возникновение неминуемо в экономической системе любого государства. В 2014 г. Россию охватил третий за последние два десятка лет кризис. Кризисы, произошедшие в 1998 и в 2008 гг., похожи между собой, т.к. имели циклический характер и происходили практически во всем мире. Кризис 2014 г. наступил в результате политических действий на международной арене. Все перечисленные кризисы имеют схожую особенность: неразрывное влияние на уровень и качество жизни населения.

Качество жизни имеет ряд различных показателей, но ключевыми являются: уровень реально существующих доходов, социальная защищенность различных слоев населения, уровень занятости граждан, количество потребляемых товаров и услуг.

Произошедший в России кризис 2014-2016 гг. носит скорее политическую, чем экономическую подоплёку. Причинами ухудшения уровня жизни граждан в условиях кризиса принято считать:

–экономические санкции против России, введенные США и странами западной Европы;

–падение позиций российского рубля – государственной валюты почти в два раза в отношении основных зарубежных валют (преимущественно доллара США и евро);

–понижение цен на нефть (в сравнении с 2013-2014 гг.);

–политический кризис на Украине;
–продуктовое эмбарго против стран, поддерживавших санкции в отношении России.

Большинство отечественных аналитиков считают современный кризис - следствие давно начавшегося падения экономики. По интенсивности потрясений в области личных финансов финансово-экономический кризис, произошедший в России в 2014-2016 гг., превзошел кризис 2008-2009гг. В 73 регионах снизился уровень доходов в 2015 г., тогда как в 2009 г. снижение произошло в 48 регионах. Систематически снижаться доходы россиян начали с ноября 2014 г., в 2015 г. эта тенденция продолжилась: в период с января по ноябрь доходы снизились до 3,5%.

По данным Федеральной службы государственной статистики РФ в I квартале 2015 г. численность бедного населения в нашем государстве составила 22,9 млн человек (15,9% населения), а в I квартале 2014 г. количество бедных составляло 19,8 млн человек (13,8% населения).

Повышение ценовой политики в отношении большей части потребительских товаров и услуг – одно из ярких последствий проявления кризиса 2014-2016 гг. В потребительской корзине примерно 50% стоимости составляют продукты питания. Номинальный уровень заработной платы находится на докризисном уровне, что существенно усугубляет положение, поскольку услуги и товары увеличиваются в стоимости. Динамика средней заработной платы населения России за последние 4 года представлена на рисунке 1. [4]

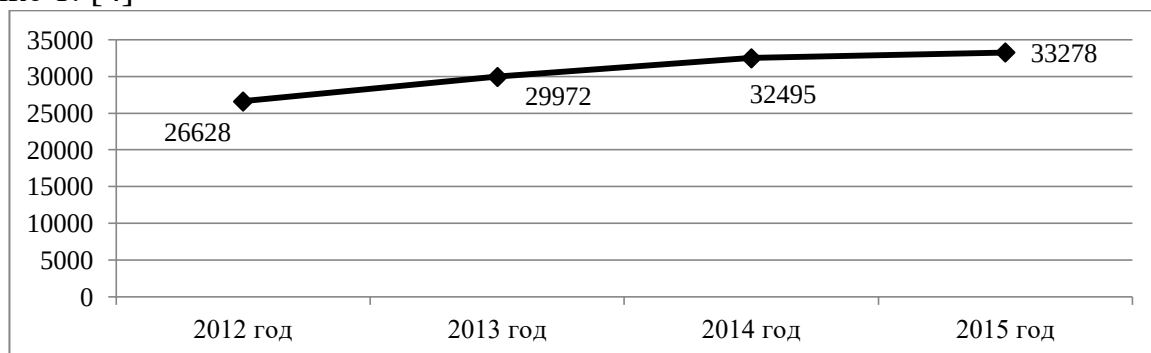


Рисунок 1 – Средняя заработная плата населения России 2012–2015 гг.

Повышение уровня жизни населения является одной из самых приоритетных задач внутренней политики нашего государства. Реализуется эта цель благодаря национальным проектам, самые приоритетные из них: модернизация современного здравоохранения, комфортное и доступное жилье, социальное обеспечение и качественный уровень образования. Особое место отводится именно этим проектам, поскольку они касаются каждого человека, определяют уровень и качество жизни и дают ресурсы для формирования «человеческого капитала» - здоровой и образованной нации.

Использованные источники:

1. Башкатов Б.И. Уровень жизни населения/ Б.И. Башкатов //

Социологическая энциклопедия: В 2 т. Т. 2 /Национальный общественно-научный фонд / Руководитель научного проекта Г.Ю. Семигин; Главный редактор В.Н.Иванов. М.: Мысль, 2003. С. 686-688.

2. Велиева Д. С. Проблемы конституционной концептуализации понятия «достойная жизнь» / Д. С. Велиева // Ленинградский юридический журнал. – 2014. – № 2 (36). – С. 74–84.

3. Гостева С. Р. Достойные качество и уровень жизни – важное условие обеспечения национальной безопасности России / С. Р. Гостева // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2011. – № 1 (7). – С. 69–78.

УДК 336.226

Хрулёв Н.А.

студент 4 курса

Экономический факультет

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

ЕДИНЫЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ НАЛОГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотация:

В статье рассматриваются основные преимущества и недостатки единого сельскохозяйственного налога в Российской Федерации.

Ключевые слова: единый сельскохозяйственный налог, сельское хозяйство.

На сегодняшний день налоговая система Российской Федерации помимо общего налогового режима предусматривает и специальные налоговые режимы для налогоплательщиков. [1, 8]

К специальным налоговым режимам относятся: 1) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог); 2) упрощенная система налогообложения; 3) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности; 4) система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции; 5) патентная система налогообложения. [2, 9]

Специальные налоговые режимы применяются для создания более благоприятных экономических условий в той или иной сфере экономической активности граждан.

В данной статье рассматриваются и анализируются основные преимущества и недостатки системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей – единого сельскохозяйственного налога. [3, 10]

Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог) – это специальный налоговый режим, который разработан и введен специально для производителей сельскохозяйственной продукции.

В целях налогообложения к сельскохозяйственной продукции относится продукция растениеводства, сельского и лесного хозяйства, животноводства, в том числе полученная в результате выращивания и дорастивания рыб и других водных биологических ресурсов. [4, 11]

Налогоплательщиками в данном налоговом режиме являются сельскохозяйственные товаропроизводители: организации и индивидуальные предприниматели, производящие сельскохозяйственную продукцию, а также оказывающие услуги сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства и животноводства. [4, 12]

Единый сельскохозяйственный налог применяется для стимулирования деятельности сельскохозяйственных производителей и повышения их эффективности.

К основным преимуществам применения единого сельскохозяйственного налога можно отнести:

1) Возможность как добровольного перехода на данный специальный режим налогообложения, так и добровольного ухода с него;

2) Максимальная стандартная ставка на «Доходы минус расходы» всего лишь 6%, что позволит сельскохозяйственным производителям существенно снизить свою налоговую нагрузку;

3) Минимальная налоговая отчётность, так как декларация подаётся только один раз в год, а индивидуальные предприниматели дополнительно ведут только Книгу учёта доходов и расходов;

4) Более оптимальные, в отличие от общего режима налогообложения, сроки уплаты налога, так как уплата авансового платежа производится по итогам полугодия, а окончательный расчёт происходит по итогам года. Для сельскохозяйственных производителей данные сроки уплаты налога являются более приемлемыми, так как в сельском хозяйстве, которому присуща сезонность производства, имеет место сезонность и в получении доходов. [5, 13]

К основным недостаткам применения единого сельскохозяйственного налога можно отнести:

1) Соблюдение чётких критериев по производству и реализации сельскохозяйственной продукции, а в особенности доли доходов от сельскохозяйственной деятельности, которая должна быть равна как минимум 70% от всех доходов;

2) Необходимо чётко соблюдать ограничения по статьям расходов, перечень которых меньше, чем при общей системе налогообложения и установлен в Налоговом кодексе РФ;

3) Отсутствие права предъявить к вычету из бюджета налог на

добавленную стоимость, что увеличивает затраты сельскохозяйственных производителей. [6, 14]

Таким образом, система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог) как и иные специальные режимы налогообложения имеет ряд преимуществ и недостатков, однако, выбор использования данного налогового режима всегда остаётся за сельскохозяйственными товаропроизводителями. [7]

Использованные источники:

1. Гарифуллина А.Ф., Миннегулова А.Р. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА NovaInfo.Ru. 2015. Т. 2. № 30. С. 24-26.
2. Гарифуллина А.Ф., Мухаметдинова Э.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ В сборнике: Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе Материалы международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Редколлегия: А. Н. Плотников, А. В. Постюшков, Л. А. Тягунова. 2013. С. 42-43.
3. Ханнанова Т.Р., Гарифуллина А.Ф. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ В сборнике: Проблемы и перспективы развития инновационной деятельности в агропромышленном производстве Материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XVII Международной специализированной выставки "АгроКомплекс-2007". 2007. С. 300-302.
4. Ханнанова Т.Р. БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК (ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ) Уфимский научный центр РАН. Уфа, 1998.
5. Ханнанова Т.Р. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ИНДИКАТИВНЫЙ АНАЛИЗ Политика и общество. 2013. № 3. С. 282-293.
6. Дулясова М.В., Ханнанова Т.Р. ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РОССИИ Нефть, газ и бизнес. 2010. № 2. С. 67-69.
7. Ханнанов Р.А. ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА Башкирский сельскохозяйственный институт. Уфа, 1989.
8. Ханнанов Р.А. УСТОЙЧИВОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ Право и политика. 2011. № 11. С. 1828-1854.
9. Ханнанов Р.А. ПРИРОДА, ПРАВО, ЮРИДИЧЕСКИЕ СОБЫТИЯ Уфа, 2009.
10. Ханнанова Т.Р., Балашов Е.В. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ

КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ Аграрное и земельное право. 2008. № 9. С. 67-88.

11. Ханнанова Т.Р. ГОСУДАРСТВЕННАЯ АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА: ПРОБЛЕМЫ «ПРИЗЕМЛЕНИЯ» Право и политика. 2014. № 2. С. 153-160.

12. Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. МОДЕРНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ Уфа, 2013.

13. Ханнанов Р.А. УЧЕНИЕ О СОЦИАЛЬНЫХ СОБЫТИЯХ КАК НАУЧНАЯ ОСНОВА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРИРОДЫ, ОБЩЕСТВА, ГОСУДАРСТВА И ПРАВА Право и политика. 2010. № 3. С. 384-397.

14. Ханнанов Р.А. НОВАЯ ПАРАДИГМА ТРУДА: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ Теоретическая и прикладная экономика. 2013. № 4. С. 93-157.

УДК 336.27

Хрулёв Н.А.

студент 4 курса

Экономический факультет

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАЙМОВ

Аннотация:

В статье рассматривается система муниципальных займов в Российской Федерации, отмечаются её основные проблемы и предлагаются пути их решения.

Ключевые слова: муниципальные займы, бюджет, ценные бумаги.

На современном этапе развития местного самоуправления в России, актуальной является проблема формирования и исполнения бюджета муниципальных образований. Заключается она в том, что возникает недостаточность финансовых ресурсов для реализации различных проектов, направленных на развитие социальной сферы и повышение качества жизни населения. Для решения этой проблемы в России создана система муниципальных займов.

Для начала рассмотрим понятие «муниципальные займы». Муниципальные займы – это денежные средства, полученные путем выпуска и размещения муниципальным образованием на внутреннем рынке ценных бумаг, а также кредиты, привлекаемые в местный бюджет от других бюджетов и кредитных организаций. [1-5]

Необходимо отметить, что муниципальные займы выступают инструментом повышения эффективности деятельности муниципального образования и направлены на повышение темпов роста экономического

развития.

Основу нормативно-правовой базы, регулирующей формирование и использование муниципальных займов, составляют: «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 N 145-ФЗ, ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» от 29.07.1998 N 136-ФЗ, Постановление Правительства РФ «О предоставлении государственных гарантий субъектов Российской Федерации и муниципальных гарантий по кредитам либо облигационным займам» от 30.12.2012 N 1487. [6-10]

Согласно действующему законодательству, муниципальный займ осуществляется между двумя субъектами правоотношений (инвестором и заёмщиком) путём приобретения инвестором муниципальных облигаций или ценных бумаг. При этом ценные бумаги муниципального образования могут не носить целевой характер, а предназначаться для покрытия бюджетного дефицита (ценные бумаги общего покрытия). Также могут быть использованы для конкретной цели (проекта) и погашаться доходами с её (его) реализации (целевые облигации). [11-17]

На практике использование муниципальных займов в России реализуется не в полной мере, обуславливается это, прежде всего, рядом проблем:

1) Высокий уровень риска для инвесторов, так как социальные проекты муниципального образования, как правило, не приносят большой прибыли, а направлены лишь на решение местных проблем;

2) Выгода от муниципальных займов не всегда может быть в денежной форме, чаще всего развитие инфраструктуры выступает выгодой для местных жителей, что отталкивает внешних инвесторов;

3) В отличие от государственных займов, муниципальные займы невозможно покрыть с помощью эмиссии денег.

Таким образом, можно сделать вывод, что муниципальные займы – это хороший способ покрытия бюджетного дефицита и реализации различных социальных проектов в муниципальном образовании, однако, для привлечения инвесторов необходима систематическая совместная работа государства и органов местного самоуправления по повышению социальной ответственности бизнеса; нужен совместный диалог между государством, обществом и бизнесом для определения точек соприкосновения, учёта интересов каждой стороны, чтобы, в конечном счете, направить усилия каждого на развитие муниципальных образований, субъектов Российской Федерации и страны в целом. [18-20]

Использованные источники:

1. Гарифуллина А.Ф., Миннегулова А.Р. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА NovaInfo.Ru. 2015. Т. 2. № 30. С. 24-26.

2. Гарифуллина А.Ф., Мухаметдинова Э.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ В сборнике: Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе Материалы международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Редколлегия: А. Н. Плотников, А. В. Постюшков, Л. А. Тягунова. 2013. С. 42-43.
3. Ханнанова Т.Р., Гарифуллина А.Ф. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ В сборнике: Проблемы и перспективы развития инновационной деятельности в агропромышленном производстве Материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XVII Международной специализированной выставки "АгроКомплекс-2007". 2007. С. 300-302.
4. Ханнанова Т.Р. БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК (ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ) Уфимский научный центр РАН. Уфа, 1998.
5. Ханнанова Т.Р. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ИНДИКАТИВНЫЙ АНАЛИЗ Политика и общество. 2013. № 3. С. 282-293.
6. Дулясова М.В., Ханнанова Т.Р. ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РОССИИ Нефть, газ и бизнес. 2010. № 2. С. 67-69.
7. Сафаров Р.Р., Шапошникова Р.Р. ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ. Экономика и социум. 2014. № 3-3 (12). С. 219-221
8. Файзелгаянов А.Ф., Шапошникова Р.Р. АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПЕРИОД С 2004 ПО 2014 ГОД NovaInfo.Ru. 2014. № 25. С. 77-78.
9. Асадуллина Н.З., Шапошникова Р.Р. РЕАЛИЗАЦИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ЦЕЛИ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ Экономика и социум. 2014. № 1-1 (10). С. 123-125.
10. Дикаев С.У., Сабитов И.К., Шарипкулова А.Ф. УГОЛОВНОЕ ПРАВО В СХЕМАХ И ОПРЕДЕЛЕНИЯХ. ОБЩАЯ ЧАСТЬ Уфа, 2010.
11. Сабитов И.К., Рябов С.А., Фаттахов Ч.Р. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ПРАВА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ Вестник Башкирского университета. 2011. Т. 16. № 4. С. 1445-1448.
12. Толстыженко К.В., Хатмуллина Л.Р. РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН
В сборнике: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ Материалы II международной научно-практической конференции. 2014. С. 111-113.
13. Ханнанов Р.А. ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Башкирский сельскохозяйственный институт. Уфа, 1989.

14. Ханнанов Р.А. УСТОЙЧИВОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ Право и политика. 2011. № 11. С. 1828-1854.

15. Ханнанов Р.А. ПРИРОДА, ПРАВО, ЮРИДИЧЕСКИЕ СОБЫТИЯ Уфа, 2009.

16. Ханнанова Т.Р., Балашов Е.В. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ Аграрное и земельное право. 2008. № 9. С. 67-88.

17. Ханнанова Т.Р. ГОСУДАРСТВЕННАЯ АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА: ПРОБЛЕМЫ «ПРИЗЕМЛЕНИЯ» Право и политика. 2014. № 2. С. 153-160.

18. Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. МОДЕРНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ Уфа, 2013.

19. Ханнанов Р.А. УЧЕНИЕ О СОЦИАЛЬНЫХ СОБЫТИЯХ КАК НАУЧНАЯ ОСНОВА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРИРОДЫ, ОБЩЕСТВА, ГОСУДАРСТВА И ПРАВА Право и политика. 2010. № 3. С. 384-397.

20. Ханнанов Р.А. НОВАЯ ПАРАДИГМА ТРУДА: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ Теоретическая и прикладная экономика. 2013. № 4. С. 93-157.

УДК 35.07

Хуснутдинова Р.Д.

студент 4 курса

факультет «Экономико-математический»

Рафиков Р.И.

старший преподаватель

Нефтекамский филиал

Башкирский государственный университет

Россия, г. Нефтекамск

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ С СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация:

В статье рассматривается взаимодействие органов муниципальной власти с субъектами малого предпринимательства в Республике Башкортостан, а также основные модели ожиданий при взаимодействии органов муниципальной власти с субъектами малого предпринимательства.

Ключевые слова: *органы муниципальной власти; субъекты малого предпринимательства; инфраструктура поддержки малого предпринимательства.*

Husnutdinova R. D.
student
4 course, faculty «Economic-mathematical»
Rafikov R.I.
Senior teacher
Neftekamsk branch of the Bashkir state university
Russia, Neftekamsk

Annotation:

The article deals with the interaction of municipal authorities with small businesses in the Republic of Bashkortostan. The basic model of the interaction of expectations municipal authorities with small businesses.

Keywords: *municipal government agencies; small businesses; small business support Infrastructure.*

На сегодняшний день устойчивое развитие субъектов малого предпринимательства является одним из приоритетных направлений в концепциях социально-экономического развития регионов, которое способствует решению проблем, связанных с безработицей и улучшением качества жизни населения. Роль субъектов малого предпринимательства в способствовании решению проблем с безработицей и обеспечении качества жизни населения в конкретном субъекте Российской Федерации обуславливает важность не только экономического, но и правового регулирования взаимодействия между органами власти субъектов Федерации, органов муниципальной власти с субъектами малого предпринимательства.

Полномочия органов власти региона и муниципалитетов в сфере регулирования малого предпринимательства закреплены в Федеральном законе от 06.10.2003 №131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»¹³³, Федеральном законе от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»¹³⁴.

Однако ни один из этих законов не содержит чёткого определения, как происходит взаимодействие между органами местного самоуправления и субъектами малого предпринимательства. Данные нормативно-правовые акты устанавливают лишь то, что органы местного самоуправления имеют полномочия в сфере обеспечения экономической, информационной, имущественной и других видов поддержки, создания инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства. Однако этих полномочий недостаточно, чтобы на их основе говорить, что в Российской

¹³³ Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»

¹³⁴ Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

Федерации создана эффективная система взаимодействия малого предпринимательства с органами власти.

На сегодняшнем этапе развития Российской Федерации насчитывается 5,8 млн. малых предприятий из них около 124 тыс. субъектов – это малые предприятия, расположенные на территории Республики Башкортостан¹³⁵. Именно поэтому для республики очень важно развить эффективную систему взаимодействия малого предпринимательства с органами власти путем принятия региональных и муниципальных программ развития малого предпринимательства, среди которых можно выделить:

- государственную программу «Развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан»;
- долгосрочную целевую программу «Развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан на 2013-2018 гг.»;
- муниципальную программу «Развития и поддержка малого и среднего предпринимательства в городском округе город Нефтекамск Республики Башкортостан на 2014-2018 годы» и т.д.

В данных программах отражаются условия для благоприятного развития субъектов малого предпринимательства на территории Республики Башкортостан, а также создание эффективной системы получения поддержки. Принимаются меры для благоприятной среды отношений путём повышения вклада малого предпринимательства в решении социально-экономических задач не только на территории конкретного муниципального образования, но и в целом по Республике Башкортостан.

Однако достичь благоприятной среды для эффективного взаимодействия между субъектами малого предпринимательства и органами муниципальной власти невозможно, без создания соответствующей инфраструктуры. Поэтому с этой целью, в Республике Башкортостан функционируют несколько государственных и общественных организаций, которые способствуют налаживанию взаимоотношений между субъектами малого предпринимательства и органов власти. Среди них можно выделить:

1. Торгово-промышленная палата России;
2. Фонд развития и поддержки малого предпринимательства Республики Башкортостан;
3. Координационный Совет по поддержке малого и среднего предпринимательства городского округа г. Нефтекамск и др.¹³⁶

Торгово-промышленная палата России по Республике Башкортостан представляет интересы субъектов малого предпринимательства в органах государственной и муниципальной власти, участвует в разработке

¹³⁵ Акбюлов Р.И. Современные методы управления развитием малого предпринимательства в российских регионах // Вопросы управления. – 2016. – №2(20) – С. 178-183.

¹³⁶ Янгиров А.В., Юсупов К.Н., Ахунов Р.Р., Уразаев Р.А., Рафиков Р.И., Якупова С.В. Проблемы развития регионов Приволжского федерального округа: государственная собственность, диспропорции, накопление капитала. Монография / отв. ред.: А. В. Янгиров. – Уфа: БашГУ, 2013. – С. 12.

законодательных актов, которые затрагивают интересы предпринимателей. Организуют сотрудничество на взаимовыгодных условиях представители малого предпринимательства с крупными предприятиями, участвуют в становлении и развитии инфраструктуры обслуживания предпринимательства, повышение их качества и степени доступности для бизнеса, общественных и государственных структур, муниципальных образований.

Фонд развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Башкортостан является проводником региональной политики в сфере развития и поддержки малого предпринимательства в бизнес-сообществе республики, ежегодно выполняет целый комплекс мероприятий республиканской программы развития субъектов малого предпринимательства.

Координационный Совет по поддержке малого и среднего предпринимательства городского округа г. Нефтекамск является органом, который реализует муниципальные программы по поддержке малого предпринимательства, организует досуговые мероприятия в рамках проекта «Нефтекамский Бизнес-Клуб», рассматривает обращения субъектов малого предпринимательства по вопросам осуществления и развития предпринимательской деятельности в городском округе и т.д.

Поставленные ими задачи необходимы не только для улучшения качества развития субъектов малого предпринимательства, но и для определения необходимости развития взаимодействия государства, общественных организаций и субъектов малого предпринимательства для достижения укрепления их совместных усилий.

Однако до сих пор нет четкого представления о том, каким оно должно быть и в каких организационно-правовых формах может осуществляться. В основном преобладают упрощенные взгляды на взаимодействие «государство-предпринимательство» как на форму привлечения денежных средств, с одной стороны государства, а с другой стороны, коммерческих структур для решения экономических задач.

Именно поэтому существует проблема незавершенности экономического, правового, информационного обеспечения взаимодействия государственных и общественных организаций, представляющих интересы субъектов предпринимательства, вследствие давления властных структур в ходе регулирования и надзора за деятельностью субъектов малого предпринимательства

На наш взгляд взаимодействие между органами муниципальной власти и субъектов малого предпринимательства должно составлять конструктивный диалог в целях решения экономических и общественно значимых задач, взаимовыгодное сотрудничество, предполагающее передачу не только полномочий, но и обязательств, ответственности¹³⁷.

¹³⁷ Юсупов К.Н., Янгиров А.В., Ахунов Р.Р., Токтамышева Ю.С., Рабцевич А.А., Рафиков Р.И., Уразов

Одним из основных факторов, который будет определять диалог между органами региональной, муниципальной власти, субъектами малого предпринимательства, и организаций, входящих в состав инфраструктуры поддержки малого предпринимательства является удовлетворение потребностей всех сторон этого взаимодействия. Следуя этому, можно выделить следующие модели ожиданий, которые будут отражаться во взаимодействии:

1. Модель ожиданий государства и субъектов малого предпринимательства. В этой модели субъекты малого предпринимательства ожидают от власти выполнения всех форм поддержек, закрепленных в законодательстве РФ. В свою очередь органы власти ожидают то, что субъекты малого предпринимательства будут стремиться к увеличению численности занятого населения и средних доходов граждан, соблюдению законодательства, в том числе и налогового, к принятию участия в росте социально-экономического потенциала муниципального образования, субъектов РФ. В настоящее время на территории Республики Башкортостан осуществляют свою деятельность 6 технопарков, один из них находится на территории г. Нефтекамск, 1 инвестиционный проект, 2 свободные площадки для развития малого предпринимательства.

2. Модель ожиданий субъектов малого предпринимательства и общественные организации, входящие в состав инфраструктуры поддержки. В этой модели общественные организации являются элементом поддержки и защиты субъектов малого предпринимательства. Они являются посредниками между властью и предпринимательством. Общественные организации созданы по инициативе граждан (предпринимателей) для реализации общих целей. В настоящее время распространены такие формы общественных организаций, как союзы предпринимателей, некоммерческие партнерства, отраслевые ассоциации и другие общественные объединения по профессиональным принадлежностям. Их основной деятельностью является защита прав и интересов предпринимателей; борьба с коррупцией; создание благоприятных условий в российских регионах и т.д.

Субъекты малого предпринимательства настроены на взаимодействие с ними, так как они ориентированы на получение информации, консультаций по поводу налоговых и неналоговых платежей и т.д.

3. Модель ожиданий государства и общественных объединений. В этой модели государство ожидает то, что общественные организации будут способствовать объединению с малым предпринимательством, так же будут проводить анализ и мониторинг деятельности субъектов малого предпринимательства и т.д.

Общественные организации ожидают государственную поддержку, реализацию предложений по внесению изменений в законодательство,

создание условий для развития предпринимательства и совершенствования деятельности субъектов, входящих в состав инфраструктуры поддержки.

Таким образом, достижение хорошего уровня взаимодействия между органами власти субъектов РФ и муниципальных образований возможно лишь при условии совершенствования нормативно-правовой базы, повышения роли общественных организаций. Развития муниципально-частного партнерства и встречных усилий, как со стороны органов власти, так и со стороны субъектов малого предпринимательства для того чтобы сформировать благоприятные условия для развития предпринимательства и социально-экономического статуса региона в целом.

При этом действенную роль в создании системы эффективного взаимодействия может сыграть формирование программ мониторинга состояния субъектов малого предпринимательства, с позиции анализа тенденций и региональных проблем развития предпринимательства и благоприятности условий для его успешного развития. Необходимо оценить эффективность взаимодействия малых предприятий, институтов государственной власти и общественных организаций.

Только так можно достичь эффективного развития уже налаженных связей, привлечения инвестиций и создания новых производств, повышения уровня занятости и инфраструктурной обеспеченности не только муниципального образования, но и региона в целом

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (принят Государственной Думой 06.07.14) (ред. от 03.06.2016) // справ.-правовая система «КонсультантПлюс». ВерсияПроф. – [М., 2016]. – Электрон. текст. дан. – Послед. обновление 19.02.2017 г.
2. Федеральный закон от 06.10.2013 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (принят Государственной Думой 08.07.06) (ред. от 09.03.2016) // справ.-правовая система «КонсультантПлюс». ВерсияПроф. – [М., 2016]. – Электрон. текст. дан. – Послед. обновление 19.02.2017 г.
3. Акьюлов, Р.И. Современные методы управления развитием малого предпринимательства в российских регионах / Р.И. Акьюлов // Вопросы управления. – 2016. – №2(20) – С. 178-183.
4. Янгиров, А.В., Юсупов, К.Н., Ахунов, Р.Р., Уразаев, Р.А., Рафиков, Р.И., Якупова, С.В. Проблемы развития регионов Приволжского федерального округа: государственная собственность, диспропорции, накопление капитала. Монография / отв. ред.: А. В. Янгиров. – Уфа: БашГУ, 2013. – 68 с.
5. Юсупов, К.Н., Янгиров, А.В., Ахунов, Р.Р., Токтамышева, Ю.С., Рабцевич, А.А., Рафиков, Р.И., Уразаев, Р.А., Мухаметова, А.Д. Социально-экономическое положение Республики Башкортостан в условиях неопределенности. Монография / К.Н. Юсупов, А.В. Янгиров, Р.Р. Ахунов,

Ю.С. Токтамышева, А.А. Рабцевич, Р.И. Рафиков, Р.А. Уразаев, А.Д. Мухаметова. – Уфа: РИЦ БАШГУ, 2016. – 168 с.

УДК 332.14

Целищева Е.Ф.
старший преподаватель
кафедра «Экономики и управления»
Калимуллина Г.Д.
студент, 3 курс
факультет «Экономики и менеджмента»
Семакина В.В.
студент, 3 курс
факультет «Экономики и менеджмента»
Уральский институт управления РАНХиГС
Россия, г. Екатеринбург

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Аннотация:

Предметом исследования является структура экономики региона. Проблема несбалансированности соотношения различных отраслей экономики должна быть решена за счет проведения региональной политики. Анализ ключевых документов показал, что, несмотря на генеральную цель – построение структурно сбалансированного промышленного комплекса, проводимые на региональном уровне мероприятия приводят к усилению отраслевой специализации региона. В работе выделены преимущества и недостатки диверсификации структуры экономики. Предложены общие рекомендации по совершенствованию региональной политики.

Ключевые слова: региональная экономика, региональное развитие, промышленность, региональная и территориальная структура экономики, промышленная политика.

Tselishcheva E.F.
senior lecturer at economics and management department
RANEPA, Urals Institute of Administration
Russia, Yekaterinburg
Kalimullina G.D.,
student
3 course, department of economics and management
Russia, Yekaterinburg
Semakina V.V.
student
3 course, department of economics and management

THE ANALYSIS OF REGIONAL ECONOMICS STRUCTURE (ON THE MATERIALS OF SVERDLOVSK REGION)

Annotation:

The subject of research is the structure of regional economics. The problem of economic branches unequal share in the structure of economics should be solved through regional policy. Analysis of key regional documents showed, that, actions carried out at regional level lead to strengthening of economic specialization, despite the general purpose of policy – the construction of structurally balanced industrial complex. The advantages and lacks of economic diversification are considered in the paper. Some recommendations of regional policy improvement are presented.

Key words: regional economics, regional development, industry, regional and territorial structure of economics, industrial policy.

Промышленность является одним из основных секторов экономики Свердловской области. Она формирует значительную часть налоговых поступлений консолидированного бюджета региона, обеспечивает занятость населения, его доходы, оказывает влияние на уровень и качество жизни людей, социальный климат на территории. Проблема выбора ключевых отраслей промышленности для поддержки модернизации регионального промышленного комплекса является актуальной для обоснования стратегии экономического развития региона.

В отечественной и зарубежной практике о состоянии структуры экономики в целом и промышленности в частности судят по составу и удельному весу отраслей, используя для анализа такие показатели, как: занятость населения в различных сферах экономики; доход или валовая добавленная стоимость; объем отгруженных товаров и услуг¹³⁸. Отдельные авторы предлагают выявлять дисбалансы в структуре экономики на основе анализа доли отдельных видов выпускаемой продукции в экспорте¹³⁹. Дополнительно могут учитываться сведения о том, насколько совершенна внутриотраслевая структура отдельных отраслей промышленности, насколько в них представлены и развиты наиболее прогрессивные производства, каков их вклад в создание добавленной стоимости, выработки в расчете на одного занятого, в темпы роста валового регионального продукта.

Диверсификация структуры экономики рассматривается в качестве ключевого стратегического направления региональной политики в официальных документах большинства российских регионов и в значительном количестве научных публикаций. Это связано с тем, что в

¹³⁸ Михеева Н.Н. Структурные факторы региональной динамики: измерение и оценка // Пространственная экономика. 2013. №1. с.17-18.

¹³⁹ Фальцман В. Диверсификация российской экономики // Вопросы экономики. 2015. №5. с.48.

советский период акцент был сделан на развитии экономической специализации. И, несмотря на то, что прошло значительное время, узкий профиль регионов сохраняется, а, по мнению ряда специалистов, в некоторых регионах даже усиливается¹⁴⁰. Наряду с понятием «диверсифицированная» применяется понятие «сбалансированная» отраслевая структура экономики. Так, например, ключевой целью промышленной политики в Свердловской области является создание сбалансированного промышленного комплекса.

Вопрос о модели оптимальной структуры экономики региона исследуется в работах авторов А.А. Гусейнова, А.В. Гребенкина, А.И. Татаркина, О.А. Романовой, Р.И. Чененовой, Н.А. Гаховой. Тем не менее, универсальных рекомендаций, применимых к любому региону, не существует. Более того, не существует однозначных определений понятий «диверсифицированная» и «сбалансированная» отраслевая структура, в научной литературе они рассматриваются как синонимы.

Под диверсификацией структуры экономики принято понимать «одновременное развитие многих не связанных друг с другом видов производства»¹⁴¹. Диверсифицированная региональная экономика рассматривается как «всесторонне развитое, относительно устойчивое к экономическим кризисам многоотраслевое хозяйство»¹⁴².

Сбалансированная отраслевая структура экономики – это такое пропорциональное соотношение и зависимость между отраслями регионального хозяйства, которое может обеспечить конкурентоспособность экономики региона и создать предпосылки для устойчивых темпов экономического роста.

Таким образом, понятия не являются синонимами. Под сбалансированностью должна пониматься уравновешенность, симметричность, а под диверсификацией – разнообразие, многокомпонентность.

Создать диверсифицированную и одновременно сбалансированную структуру промышленного комплекса региона крайне сложно, что обусловлено историческими, политическими, социальными, природно-климатическими и другими факторами. Многие регионы России имеют свой набор ключевых отраслей. Не является исключением и Свердловская область.

Анализ отраслевой структуры экономики Свердловской области проводился на основе показателя объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам экономической деятельности в соответствии с ОКВЭД (на основании

¹⁴⁰ Михеева Н.Н. Структурные факторы региональной динамики: измерение и оценка // Пространственная экономика. 2013. №1. с.30.

¹⁴¹ Коваленко М.Г. Диверсификация экономики региона и ее роль в преодолении внутренних различий // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. №4 (111).

¹⁴² Там же.

данных ТУ Росстата по Свердловской области)¹⁴³. Дисбалансы в структуре были выявлены как на основе визуального анализа, так и на основе сопоставления удельных весов отдельных отраслей промышленности в структуре экономики региона с аналогичными показателями в структуре национальной экономики.

В ходе проведенного исследования было обнаружено, что промышленность региона представлена различными отраслями обрабатывающих и добывающих производств. Экономика региона достаточно диверсифицирована. Так как удельный вес отраслей промышленности сильно различается, в значительной степени преобладает черная и цветная металлургия (58,9%), то можно сделать вывод о том, что структура экономики слабо сбалансирована и соотношение между отраслями непропорционально (рисунок 1). Для сравнения, удельный вес металлургии в структуре промышленности России составляет в пять раз меньше - 12,6%.

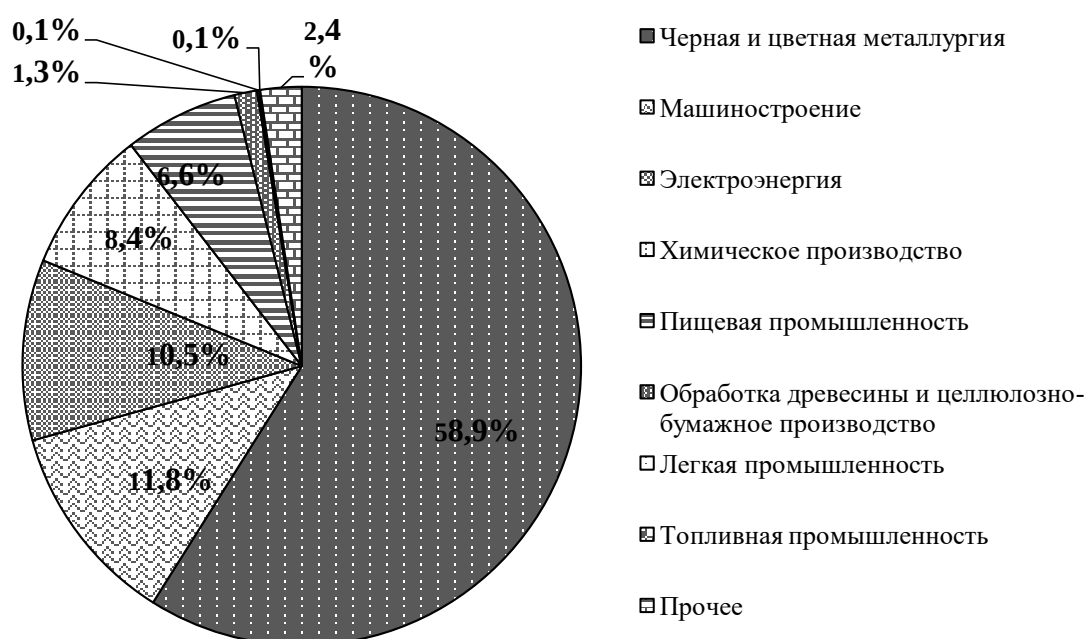


Рис.1 - Отраслевая структура промышленности Свердловской области

Ключевую позицию в структуре экономики региона занимает экспортно-ориентированный металлургический комплекс, который включает в себя примерно в равных долях и черную, и цветную металлургию. Базой для его развития послужили обильные и разнообразные природные ресурсы региона. В Свердловской области расположены крупнейшие предприятия чёрной металлургии: Нижнетагильский металлургический комбинат (ЕВРАЗ

¹⁴³ Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по отдельным видам экономической деятельности // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://sverdl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sverdl/ru/statistics/enterprises/production/ (дата обращения 01.10.2016).

НТМК), Надежденский металлургический завод (предприятие металлургического комплекса УГМК), Уральский трубный завод, Первоуральский новотрубный завод¹⁴⁴.

Отрасль цветной металлургии значительно диверсифицирована – в регионе выпускается алюминий, титан, медь и другие виды продукции отрасли. Ключевые предприятия цветной металлургии в регионе одновременно являются крупнейшими российскими компаниями - УГМК-Холдинг ОАО «СУАЛ», ОАО «Корпорация ВСППО – АВИСМА».

На втором месте после металлургии по значению в экономике находится машиностроение (11,8%). Оно представлено предприятиями оборонно-промышленного комплекса (производство бронетанковой техники и боеприпасов), тяжелого машиностроения (оборудование для энергетической, химической, добывающей промышленности, производство локомотивов), вагоностроения, приборостроения. Принято считать, что машиностроение достаточно хорошо развито в регионе, тем не менее, на национальном уровне удельный вес машиностроения в структуре экономики немного выше (14%), чем в Свердловской области. Это - локомотивная отрасль экономики, она формирует значительное количество рабочих мест, обеспечивает основные фонды для других отраслей экономики. Именно поэтому необходимо стремиться к увеличению ее удельного веса в структуре экономики до уровня не менее 20%.

Удельный вес электроэнергетики в структуре региональной экономики (10,5%) соответствует общероссийскому показателю (10,0%).

Химическое производство в регионе развито в большей степени, чем в России. Удельный вес химической отрасли в регионе составляет 8,4% против общероссийского показателя в 6,0%.

Относительно слабо развиты:

- пищевая промышленность (6,6% в структуре региональной экономики против 10,7% в структуре национальной экономики);
- лесная и деревообрабатывающая промышленность (1,3% против общероссийских 2,8%);
- легкая промышленность (0,1% против общероссийских 0,7%).

Если низкий уровень развития пищевой и легкой промышленности можно объяснить недостаточной ресурсной базой, неблагоприятными природными условиями, то сырье для лесной и деревообрабатывающей промышленности в регионе имеется. Стоит отметить, что в регионе слабо развита топливная промышленность.

Таким образом, Свердловская область – это крупнейший промышленный центр Урала и всей России со сложившейся у узкопрофильной отраслевой структурой экономики, что является скорее

¹⁴⁴ Инвестиционный паспорт Свердловской области на 01.01.2016 // Официальный информационный портал Министерства инвестиций и развития Свердловской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://invest.midural.ru/pages/30> (дата обращения 08.02.2016).

преимуществом, чем недостатком по ряду причин.

Во-первых, она позволяет усилить рыночный потенциал промышленного комплекса, формирует экспортные доходы региона. В области выпускается более 10% общероссийского производства проката черных металлов, более четверти стальных труб, на предприятиях области расположено треть действующих медеперерабатывающих мощностей России. Продукция, выпускаемая на металлургических предприятиях Свердловской области, экспортируется в страны ближнего и дальнего зарубежья.

Во-вторых, одна сфера профессиональной деятельности формирует устойчивую в социокультурных связях социальную общность, что приводит к положительной динамике роста производительности труда в промышленности. В среднем по Свердловской области выработка на одного работающего превышает общероссийский показатель на 25-30%.

В-третьих, подобная отраслевая структура позволяет снизить постоянные издержки за счет эффекта масштаба, распределяя их на себестоимость большего объема продукции. Здесь можно сослаться на теорию сравнительных преимуществ.

Несбалансированный удельный вес отраслей промышленности региона может привести к опасным последствиям.

Во-первых, преобладание предприятий металлургического комплекса в экономике обуславливает высокую антропогенную нагрузку на окружающую среду.

Во-вторых, узкая специализация экономики создает дополнительные риски в случае падения спроса на продукцию металлургических компаний на мировом и отечественном рынках.

Преимуществом диверсифицированных экономик является то, что они менее чувствительны к колебаниям в динамике отдельных отраслей, в том числе к ценовым шокам, поскольку спад в одной отрасли может компенсироваться ростом в другой, что обеспечивает устойчивость экономики в целом.

В настоящий момент в научной литературе ведутся дискуссии по поводу необходимости формирования диверсифицированной и сбалансированной структуры экономики. До сих пор в научной литературе не доказана прямая корреляция между уровнем специализации и показателями регионального развития. Так, например, автор Михеева Н.Н. исследует влияние структуры экономики региона на показатели регионального развития и приходит к выводу о том, что темпы роста занятости, валового регионального продукта, валовой добавленной стоимости выше в высокоспециализированных регионах¹⁴⁵. Более того, автор отмечает, что за период с 2000 года структура экономики регионов в

¹⁴⁵ Михеева Н.Н. Структурные факторы региональной динамики: измерение и оценка // Пространственная экономика. 2013. №1. с.31.

разреze видов экономической деятельности изменилась незначительно. Модернизации структуры экономик регионов не происходит несмотря на декларируемые цели.

На наш взгляд, необходимо обратить особое внимание не на соотношение отраслей, а на эффективность их работы и внутренние проблемы.

Для оценки эффективности отраслевой структуры экономики региона в рамках написания данной статьи был проанализирован показатель объема поступлений налоговых платежей в консолидированный бюджет по отраслям промышленности (таблица 1).

Таблица 1 – Удельный вес поступлений налоговых платежей в консолидированные бюджеты Российской Федерации и Свердловской области по отраслям промышленности, %

	Российская Федерация	Свердловская область
Черная и цветная металлургия	5,5	30,0
Машиностроение	7,9	24,0
Электроэнергетика	0,4	15,9
Химическое производство	7,0	14,0
Пищевая промышленность	14,0	10,2
Обработка древесины и целлюлозно-бумажное производство	1,2	1,5
Легкая промышленность	0,4	0,4
Топливная промышленность	57,5	0,1
Прочее	6,0	3,9

В бюджете Свердловской области удельный вес налоговых поступлений от предприятий металлургии занимает первое место, однако, при доле отрасли в структуре экономики почти 60%, доля в бюджете в два раза меньше. Это говорит о низкой эффективности работы отрасли. Причиной могут быть накопившиеся нерешенные проблемы: устаревание технологической базы промышленного производства, снижение эффективности ее использования; преобладание низкотехнологичных и энергоемких отраслей третьего технологического уклада; дефицит высококвалифицированных кадров, недостаточная практическая подготовка выпускников, недостаточное восполнение кадрового потенциала за счет молодых кадров при интенсивном выходе на пенсию работников старших поколений.

Если сравнить данные таблицы 1 и рисунка 1, то эффективными с точки зрения поступления средств в бюджет Свердловской области являются машиностроение, электроэнергетика, химическое производство, пищевая промышленность. Удельный вес налоговых поступлений в бюджет от этих отраслей превышает их удельный вес в структуре региональной экономики.

Если сравнивать показатели налоговых поступлений в бюджет Российской Федерации и Свердловской области, то очевидно, что помимо указанных выше отраслей необходимо развивать топливную промышленность. Тем не менее, относительно высокий удельный вес поступлений от топливной промышленности может быть обусловлен особенностями распределения налогов и сборов между уровнями бюджетной системы.

При проведении региональной политики наиболее целесообразно оказывать селективную поддержку не металлургии, а тем отраслям промышленности, которые являются более эффективными с точки зрения бюджетных поступлений.

В государственной программе Свердловской области «Развитие промышленности и науки на территории Свердловской области до 2020 года» стратегическим направлением является создание конкурентоспособного, структурно сбалансированного промышленного комплекса, который также будет устойчив к колебаниям мировой экономической конъюнктуры¹⁴⁶. Таким образом, в регионе два ключевых ориентира – пропорциональность структуры (сбалансированность) и устойчивость к колебаниям рыночной конъюнктуры (диверсификация). Анализ содержания указанного документа, а также в Программы «Повышение инвестиционной привлекательности Свердловской области до 2024 года»¹⁴⁷ и перечня приоритетных отраслей Свердловской области¹⁴⁸ позволил выявить следующие приоритеты.

Во-первых, развитие металлургического комплекса, превращение отрасли на инновационной основе в компонентную базу для отечественного и мирового машиностроения, вхождение в международные технологические цепочки, что позволит усилить экономические позиции Свердловской области и обеспечить растущий спрос на металлопродукцию.

Во-вторых, совершенствование машиностроительного комплекса, создание современных высокотехнологичных наукоемких производств, выпускающих конкурентоспособную продукцию, которая соответствует международным эталонам, выход отрасли на среднемировой уровень по производительности труда.

В-третьих, улучшение химического комплекса, ввод в действие нового производства по увеличению глубины переработки продукции, повышение выпуска высокотехнологичной продукции, продукции с высокой

¹⁴⁶ Об утверждении государственной программы Свердловской области «Развитие промышленности и науки на территории Свердловской области до 2020 года»: постановление Правительства Свердловской области от 24.10.2013 N 1293-ПП (ред. 22.12.2016) // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.

¹⁴⁷ Об утверждении государственной программы Свердловской области "Повышение инвестиционной привлекательности Свердловской области до 2024 года": постановление Правительства Свердловской области от 17.11.2014 N 1002-ПП (ред. от 29.12.2016) // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.

¹⁴⁸ Приоритетные отрасли Свердловской области // Официальный информационный портал Министерства инвестиций и развития Свердловской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа http://invest.midural.ru/priority_branches (дата обращения 08.02.2016)

добавленной стоимостью и импортозамещение в потреблении химической продукции.

В-четвертых, совершенствование лесного комплекса, освоение новых технологий и выпуск прогрессивных видов продукции с высокой глубиной переработки, внедрения безотходных технологий деревообработки, укрепление позиций региона на мировом рынке лесопроductии высокой степени обработки.

Таким образом, на сегодняшний день региональные власти выделяют, поддерживают и привлекают инвесторов в такие отрасли промышленности как металлургия, машиностроение, химический комплекс, лесной комплекс. Стоит отметить, что эти меры не ориентированы на повышение сбалансированности структуры промышленности региона.

Региональная промышленная политика – это «комплекс действий, ориентированных на целенаправленное изменение структуры экономики за счет создания более благоприятных условий для развития определенных (приоритетных) секторов и/или видов деятельности»¹⁴⁹. Традиционная промышленная политика, ориентированная в явном виде на поддержку конкретных (приоритетных) секторов и промышленных комплексов уже давно доказала свою низкую эффективность, чему посвящено множество научных работ. В середине прошлого века сторонники активной промышленной политики часто полагали, что государство может создать любую нужную ему структуру экономики, активно стимулируя, например, замещение импорта.

Политика нового типа не предусматривает явного указания отраслей и секторов. Она должна быть ориентирована на создание благоприятных условий для всех субъектов предпринимательства, развитие инфраструктуры (транспортной, энергетической, инновационной и т.п.)¹⁵⁰. Хотя, некоторые специалисты отмечают, что на практике она может привести к структурным сдвигам в экономике, поскольку создаваемые условия могут в разной степени повлиять на развитие отраслей и предприятий)¹⁵¹.

Таким образом, в настоящий момент необходимо отойти от селективной региональной промышленной политики и сосредоточиться на поддержке развития инфраструктурных секторов экономики – электроэнергетики, информационных технологий. Особый акцент должен быть сделан на развитии тех секторов экономики, которые позволят добиться более высокой степени переработки сырья, создания добавленной стоимости. Речь идет о предприятиях машиностроения, промышленного и гражданского строительства. В то же самое время регион должен

¹⁴⁹ Кузнецов Б.В., Симачев Ю.В. Эволюция государственной промышленной политики в России // Журнал новой экономической ассоциации. 2014. №2 (22). с.152.

¹⁵⁰ Lin J.Y. New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy. Washington: World Bank Publications, 2012. p.14.

¹⁵¹ Кузнецов Б.В., Симачев Ю.В. Эволюция государственной промышленной политики в России // Журнал новой экономической ассоциации. 2014. №2 (22). с.155.

наращивать объем прямых и смешанных государственно-частных инвестиций в объекты транспортной инфраструктуры.

Преодоление металлургической специализации региона возможно путем «запуска» новых механизмов развития экономики территории, ориентированных на использование инновационных технологий в машиностроительной отрасли с получением продукции высокого передела.

Важно понимать, что резко изменить структуру экономики за короткое время невозможно, даже на основе осуществления селективной поддержки отдельных отраслей экономики с небольшим удельным весом. Приоритетными ориентирами новой региональной промышленной политики должны стать не отрасли и пропорции между ними, а положительная динамика социально-экономических показателей.

Использованные источники:

1. Lin J.Y. New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy. Washington: World Bank Publications, 2012. p.14.
2. Наличие и поступление налогов и сборов в консолидированный бюджет в разрезе субъектов Российской Федерации по основным видам экономической деятельности (отчет по форме 1-НОМ) // Официальный сайт Федеральной налоговой службы. Статистика и аналитика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn66/related_activities/statistics_and_analytics/ (дата обращения 03.02.2017).
3. Инвестиционный паспорт Свердловской области на 01.01.2016 // Официальный информационный портал Министерства инвестиций и развития Свердловской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://invest.midural.ru/pages/30> (дата обращения 08.02.2016).
4. Коваленко М.Г. Диверсификация экономики региона и ее роль в преодолении внутренних различий // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. №4 (111).
5. Кузнецов Б.В., Симачев Ю.В. Эволюция государственной промышленной политики в России // Журнал новой экономической ассоциации. 2014. №2 (22). с. 152-178.
6. Михеева Н.Н. Структурные факторы региональной динамики: измерение и оценка // Пространственная экономика. 2013. №1. с.17-32.
7. Об утверждении государственной программы Свердловской области "Повышение инвестиционной привлекательности Свердловской области до 2024 года»: постановление Правительства Свердловской области от 17.11.2014 N 1002-ПП (ред. от 29.12.2016) // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.
8. Об утверждении государственной программы Свердловской области «Развитие промышленности и науки на территории Свердловской области до 2020 года»: постановление Правительства Свердловской области от 24.10.2013 N 1293-ПП (ред. 22.12.2016) // Справочно-правовая система

КонсультатнтПлюс.

9. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по отдельным видам экономической деятельности // ТО Росстата по Свердловской области [Электронный ресурс].

Режим

доступа:

http://sverdl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sverdl/ru/statistics/enterprises/production/ (дата обращения 01.02.2017).

10. Приоритетные отрасли Свердловской области // Официальный информационный портал Министерства инвестиций и развития Свердловской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа http://invest.midural.ru/priority_branches (дата обращения 08.02.2016)

11. Романова О.А., Татаркин А.И. Промышленность индустриального региона: потенциал, приоритеты и динамика экономико-технологического развития. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2014.

12. Стариков Е.Н. Промышленная политика Свердловской области. Особенности современного этапа // Региональная экономика: теория и практика. 2014. №46. С. 24-36

13. Татаркин А.И., Даванков А.Ю. Управление сбалансированным развитием территориальных систем: вопросы теории и практики: монография. Челябинск: ЧелГУ, 2016.

14. Фальцман В. Диверсификация российской экономики // Вопросы экономики. 2015. №5. с.48.

УДК 336.1.07

Чапурина К.В.

студент 3 курса

Гаврилова Н.А.

студент 3 курса

факультет «инженерно-экономический»

Ульяновский государственный технический университет

Россия, г. Ульяновск

ВАСИЛЬЕВ А.И. – ПЕРВЫЙ МИНИСТР ФИНАНСОВ РОССИИ

Аннотация: В данной статье мы рассмотрим деятельность первого министра финансов Васильева А.И. на протяжении всего его жизненного пути. Карьерный рост Васильева был связан с организаторскими способностями, исполнительностью и трудолюбием. Вся его деятельность была связана с поиском эффективных форм управления финансами России.

Ключевые слова: *А.И. Васильев*, генерал-прокурор, первый министр финансов, государственный казначей, государственный долг, расходы государства.

Chapurina K.V.

Gavrilova N. A.

Students 3rd course, faculty «engineering and economic»

Ulyanovsk state technical university

Russia, Ulyanovsk

VASILYEV A.I., THE FIRST MINISTER OF FINANCE OF RUSSIA

Summary: In this article we will look at the activities of the first Minister of Finance A.I. Vasilyeva during the whole of his life. Career Vasilyeva growth was associated with organizational skills, diligence and hard work. All his activity was connected with the search for an effective form of financial management in Russia.

Keywords: A.I. Vasilyev, general-attorney, the first Minister of Finance, State Treasurer, state debt, government spending.

Алексей Иванович Васильев родился 28 февраля 1742 года в Санкт-Петербурге в семье чиновника. В 1754 году поступил в юнкерскую школу при сенате, по окончании курса в которой служил при генерал-прокурорах А.И. Глебова и А.А. Вяземском. В 1770 году Васильев был назначен обер-секретарем сената и занимался в комиссии по составлению Уложения [3, с. 10].

Карьерный рост Васильева начался после поднесенных в 1778 году Екатерине II сразу трех трудов, описывавших, как должна быть устроена финансовая система империи. Государыня сочла «Свод законов по финансовой части», «Государственная окладная книга» и «Наставления казенным палатам» настолько полезными, что она произвела Васильева в действительные статские советники, сделала управляющим экспедицией для ревизии государственных счетов и подарила ему 500 крестьянских душ. Имея право непосредственного доклада императрице, Васильев заменял генерал-прокурора Вяземского, пока тот пребывал в болезни.

За десятилетие работы директором граф Васильев соорудил здание Медико-хирургической академии, учредил врачебные управы во всех губерниях, причем все это сделал без увеличения затрат на деятельность коллегии.

В 1796 году Васильева назначили казначеем Российской Империи. Он сумел существенно уменьшить государственные долги, урегулировать казенные затраты за четыре года службы. Император Павел не жалел наград, дав оценку его деятельности орденами Святой Анны и Святого Александра Невского, баронским титулом и двумя тысячами крестьянских душ в Саратовской губернии. В декабре 1798 года он присвоил финансисту чин действительного тайного советника, а в декабре следующего года сделал его рыцарем – почетным командором ордена Иоанна Иерусалимского. Павел I был единственным русским императором – магистром Мальтийского ордена, а значит – обладал возможностью присваивать своим поданным и рыцарские звания.

Особенно экономность в отношении государственных денег стала главной чертой первого русского финансового министра. Снятый Павлом I, он был возвращён на пост Государственного казначея уже при Александре. А в 1802 году, после переустройства его ведомства в министерство, Алексей Васильев стал министром. Как и большая часть стародавних государственных деятелей, до опубликования манифеста о создании министерств он не знал, о готовящейся реформе и в *составление* инструкции, определявшей сферу функций министров, не участвовал.

Первому министру финансов, можно сказать, посчастливилось, так как стать во главе ведомства ему пришлось в спокойный период времени – особенность для поры наполеоновских войн. Вторая антифранцузская коалиция после поражения австрийской армии у Гогенлиндена распалась. Россия из этой войны вышла ранее, до вступления на престол Александра I, а в марте 1802 года Англия, потерявшая всех своих союзников, подписала Амьенский мир. Наилучшего периода для осуществления в порядок государственных финансов у Васильева и не могло быть. И он с настойчивостью взялся за работу, в которой знал пользу.

С пребыванием Васильева на посту министра финансов связаны две важные меры. В 1802 году получил утверждение Устав о государственных лесах, внесший значительные улучшения в порядок заведования лесным имуществом. В 1806 году получило силу закона выработанное под непосредственным руководством Васильева Горное положение, которое с небольшими изменениями служило долгое время основанием горного законодательства. Кроме того, он объединил Вспомогательный банк для дворянства с Заемным банком, разрешил устройство частных банков в Лифляндской и Эстляндской губерниях [2, с. 45].

«С проницательным умом он соединял доброе сердце, нрав скромный и обходительный, отличался бережливостью, был трудолюбив, беспристрастен, доступен для каждого, ласков со всеми, никогда не предавался порывам гнева и не оскорблял никого словом, даже взглядом суровым», – говорил о первом русском министре историк Дмитрий Бантыш-Каменский [1, с. 20].

Цель, возложенная на министра Манифестом от 8 сентября 1802 года, излагалась таким образом: «Управление казенными и государственными частями, кои доставляют правительству нужные на содержание его доходы, и генеральное всех доходов разсигнование по разным частям государственных расходов» [1, с. 22]. В частности граф Алексей Васильев ввел практику годовой подачи другими ведомствами отчетов о расходах, навел порядок в сборе податей. При нем в число министерства финансов входили монетный департамент, экспедиция заготовления, хранения и продажи вексельной бумаги, дела по Камеральному столу, печатанью векселей и заемных писем. Позже вошел и горный департамент.

Осуществлённые Алексеем Васильевым мероприятия проявили свою

результативность уже через три года после его назначения. Достоинством Васильева это значительное уменьшение государственного долга: в 1802 году финансовое ведомство смогло ликвидировать облигации на 3,5 миллиона голландских гульденов, а в 1804-1808 годах был ликвидирован генуэзский заем (3 миллиона пиастров). Для гарантирования воевавшей в Европе армии государству не приходилось прибегать к повышению податей.

Скончался граф Алексей Иванович Васильев в 1807 году, всего пяти лет не прожив до наполеоновского нашествия. Однако в истории России в грядущие годы были и более удачливые финансовые министры, задача их деятельности поныне не изменилась.

Использованные источники:

1. Разманова, Н.А. Первый государственный казначей России. // Финансы. – 2012. – № 2. – С. 18-23.
2. Шитов, В.Н. История финансов России: учебное пособие / В.Н Шитов. – М. : КНОРУС, 2013. – 160 с.
3. Шитов, В.Н., Кантемиров, Р.Ф. Двухвековая история российского министерства финансов в лицах его руководителей. Учебное пособие. – Ульяновск: УГСХА, 2005. – 100 с.
4. Шишанов, В. Суждения А. И. Васильева об ассигнациях в России и его взгляды на них. // Банкаўскі веснік. – 2014. – №5(610). – С. 69-71.

УДК 908

Чернова Т.М.

студент магистратуры

Государственный университет им. Питирима Сорокина

Российская Федерация, г. Сыктывкар

ЗАМШЕВОЕ ПРОИЗВОДСТВО В УСТЬ ЦИЛЕМСКОМ РАЙОНЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ

Ключевые слова: *замшевое производство, оленеводство, замшевый завод, Печорский край, Усть-Цилемский район*

Россия является единственной страной, в экономике которой оленеводство играло большую роль. Она обладает большой площадью земель пригодных для оленеводства, Печорский край является одним из районов распространения этого промысла. Так как экономическому развитию этого района сильно мешала его отдаленность от центра и труднодоступность, а также отсутствие удобных транспортных связей с соседними, более заселенными землями, традиционное занятие оленеводством стало самым рентабельным. Не будь оленеводства север России долго бы не получил развитие так, как только на оленях можно было пройти в труднодоступные территории тундры. Следствием этого была организация кустарного промысла и постепенное налаживание промышленного производства, которые стали выходом для экономического развития региона.

Так занятие местного населения оленеводством стало предпосылкой появления замшевого производства. Несомненно, можно говорить, что замшевое производство имело весьма благотворное влияние на экономику района: оно способствовало развитию оленеводства. Только благодаря замшеделию, оленеводство смогло перейти от фазы первобытного натурального хозяйства к промышленному ведению и в этом – громадная заслуга предприимчивости коми населения, перенявшему этот вид промысла и усовершенствовавшему его. Коми впервые дали ему особое промышленное направление, развив в своих селениях по реке Ижме и Печоре обширное замшевое производство из оленьих шкур.

Долгое время оно оставалось кустарной промышленностью, домашним производством, представленным мелкими заведениями, где работал хозяин завода с сыновьями, братьями или другими родственниками – собственниками. Способ организации работы заключался в эксплуатации кустарей капиталистами купцами, то есть оленевод-предприниматель раздавал сырой материал для обработки на руки ремесленников.

Техника производства в то время отставала, давая полуфабрикат – сырую, желтую замшу, которая частью распространялась по стране для внутреннего употребления, а в большинстве случаев отправлялась за границу, где дорабатывалась и завозилась в Россию, как заграничная.

Постепенно со становлением кооперативной организации производства стали появляться заводы, объединяющие кустарей-работников и оленеводов, снабжающих их шкурой. Так, появившееся как кустарное производство замшеделие постепенно стало приобретать капиталистические элементы, превращаясь в предприятие с наемными рабочими, высокой производительностью и своим рынком сбыта. В начале XX века появились на отдельных процессах замшевого производства стали применяться механизмы, что способствовали росту производительности труда. Но только после прихода к власти большевиков и начала пятилеток в Коми был построен полностью механизированный завод. Он способствовал росту производительности, так как позволил обрабатывать шкуры круглый год, раньше же выделка шкур на замшу производилась только зимой. Это объяснялось тем, что работающие были по преимуществу крестьянами, имеющими земли, а производство замши для них было дополнительным заработком.

Вопрос о постройке механизированного замшевого завода на Печоре поднимался и рассматривался в различных инстанциях с 1925 года, его постройка была включена в первый пятилетний план.

Для Усть-Цилемского района это предприятие явилось важнейшим звеном развития экономики. «Его строительство оценивалось в 1,5 миллиона рублей, а мощность завода определялась на переработку в год 100-150 оленьих кож»¹⁵².

¹⁵² Дуркин И. Так строился завод. // Красная Печора – 1982 – 3 июля. С. 3

В мае 1930 года в семи километрах от села Усть-Цильма, за Печорой, на Архангельском тракте началось строительство завода¹⁵³ [30, с. 167]. Строительная площадка расположилась на берегу Цильмы. На очистку площадки от леса было мобилизовано все «трудоспособное население райцентра и близлежащих деревень»¹⁵⁴. К осени площадки была готова и более двухсот рабочих приступили к строительству производственного корпуса, складских помещений, первых жилых домов. Так на пустом месте появилось новое производство, «освоили технологию изготовления замши»¹⁵⁵.

Вопрос о постройке механизированного замшевого завода поднимался и рассматривался в различных инстанциях с 1925 года, его постройка была включена в первый пятилетний план.

Для Усть-Цилемского района это предприятие явилось важнейшим звеном развития экономики. «Его строительство оценивалось в 1,5 миллиона рублей, а мощность завода определялась на переработку в год 100-150 оленьих кож»¹⁵⁶.

В мае 1930 года в семи километрах от села Усть-Цильма, за Печорой, началось строительство завода¹⁵⁷. Строительная площадка расположилась на берегу Цильмы. На очистку площадки от леса было мобилизовано все трудоспособное население райцентра и близлежащих деревень¹⁵⁸. К осени площадки была готова и более двухсот рабочих приступили к строительству производственного корпуса, складских помещений, первых жилых домов.

Пуск завода назначался на 1 января 1932 года, но из-за проблем со снабжением стройматериалами, несвоевременного финансирования завод был пущен только 1 июня 1932 года. Приказом от 7 июля 1932 года объявлено, что «на основании решения областной и районной комиссией завод пущен в эксплуатацию 1 июля 1932 года»¹⁵⁹.

Для наладки и освоения оборудования прибыла бригада в составе 16 специалистов из Калининского кожевенного завода (по договору до осени 1934 года). На день пуска оборудование было установлено всего на 26%. Мощность была определена в 100 штук оленьих кож в сутки – до конца года

¹⁵³ Трофимов П.М. Очерки экономического развития Европейского Севера России. М., 1961. С. 167

¹⁵⁴ Королько Р. В лихорадке будет строился и набирал мощности Усть-Цилемский замшевый завод // Красная Печора. – 1990. – 4 окт. С. 3

¹⁵⁵ Дуркин И. Мне нравилась заводская жизнь: [К 50-летию Усть-Цилемского замшевого завода] // Красная Печора – 1982 – 29 марта.

¹⁵⁶ Королько Р. В лихорадке будет строился и набирал мощности Усть-Цилемский замшевый завод // Красная Печора. – 1990. – 4 окт. С. 3

¹⁵⁷ Трофимов П.М. Очерки экономического развития Европейского Севера России. М., 1961. С. 167

¹⁵⁸ Королько Р. В лихорадке будет строился и набирал мощности Усть-Цилемский замшевый завод // Красная Печора. – 1990. – 4 окт. С. 3

¹⁵⁹ Приказ от 7.07.1932. Приказы Усть-Цилемского замшевого завода по личному составу и по основной деятельности. // Архивный сектор администрации муниципального района «Усть-Цилемский». - Ф. 76. Оп.1. Д. 1. Т. 1. Л. 116 (118).

предполагалось обработать 50 тысяч¹⁶⁰. До 1936 мощность предприятия возрастет до 150 тысяч в год¹⁶¹.

После завершения строительства число рабочих сократилось до 135 человек. Они стали осваивать новые профессии, становились электриками, машинистами локомотивов, кочегарами, рабочими основного производства¹⁶². Первоначально замшеделию обучилось 16 человек. Они становились мастерами и обучали кожевенному делу других. Приоритет в освоении технологии изготовления замши принадлежал ижемцам, знакомым с традиционной, кустарной обработкой шкур¹⁶³.

В июле 1932 года была выпущена первая продукция, положившая начало массовому производству замши и отмиранию кустарного промысла¹⁶⁴. До 1938 года завод вырабатывал полуфабрикат, процесс его обработки был сложным. Сначала шкуры замачивали в большие чаны и задавливали грузом. Через определенное время их вынимали и ножами-косами снимали шерсть, затем укладывали в зольники, в которые заливался раствор извести, добытой на Тобыше и переправленной на плотях. Потом кожи, чтобы не повредить менздру обрабатывались наискосок ножами «тупиками». Обработка завершалась на пензольных кругах, покрытых наждачной бумагой¹⁶⁵. Затем полуфабрикат отправляли для доработки и окраски в Калининский кожзавод. Все это в несколько раз повышало себестоимость выпускаемой продукции и было крайне невыгодно заводу¹⁶⁶. Процесс обработки шкур усложнился, но в Коми по-прежнему выпускали полуфабрикат, как и 30 лет назад.

В 1932 году завод выпустил 963,8 дециметров полуфабриката. В следующем 1933 году коллектив выработал 4 миллиона 18 дециметров замши в сале¹⁶⁷. С 1938 года предприятие выпускает уже не полуфабрикат; а готовую продукцию согласно стандарту, отдельные операции производят на месте. В 1939 году завод осваивает два новых изделия – выпуск хрома и лайкры. В 1940 году увеличивая план выпуска хрома, завод в то же время не имел нужного приспособленного оборудования для обработки хрома, использовал оборудование, приспособленное для выработки замши.

¹⁶⁰ Приказ от 7.07.1932. Приказы Усть-Цилемского замшевого завода по личному составу и по основной деятельности. // Архивный сектор администрации муниципального района «Усть-Цилемский». - Ф. 76. Оп.1. Д. 1. Т. 1. Л. 116 (118).

¹⁶¹ Дополнение к исторической справке. // Архивный сектор администрации муниципального района «Усть-Цилемский». - Ф. 76. Л. 7

¹⁶² Самарин М. (директор замшевого завода). Замша Синегорья: [Об Усть-Цилемском замшевом заводе] // Красная Печора. - 1981. 22 авг. №104(5734). С. 2

¹⁶³ Самарин М. (директор замшевого завода). Замша Синегорья: [Об Усть-Цилемском замшевом заводе] // Красная Печора. - 1981. 22 авг. №104(5734). С. 2

¹⁶⁴ Антонов В. Юбилей завода: [К 40-летию со дня основания Усть-Цилемского замшевого завода] // Красное знамя. - 1972 - 1 июля.

¹⁶⁵ Чупров В. И пропел гудок заводской // Красная Печора. - 1985. - 12 февр. С. 4

¹⁶⁶ Королько Р. В лихорадке будет строился и набирал мощности Усть-Цилемский замшевый завод // Красная Печора. - 1990. - 4 окт. С. 3

¹⁶⁷ Парфентьева А. Усть-Цилемскому замшевому заводу – 60 лет (1932-1992 гг.) // Красная Печора – 1992. - 4, 9 июля. С

В 1941 году завод должен приобрести необходимое оборудование, организовать рабочее место, приспособленное для обработки хромовых товаров, организовать химическую лабораторию. Выдвигаются ряд задач по организации обработки и сбыта шерсти оленей, как стандартной продукции. Республиканские организации ставят перед заводом задачу приступить в 1941 году к выработке краснотубных товаров (подошвы, юфти). Чтобы достичь этого, необходимо было переоборудовать силовую и паровую установки, проделать ряд других работ, которые выпали на военное время.

Местная газета «Печорская правда» на протяжении всего военного периода освещало работу местных промышленных предприятий. 24 августа 1941 года в ней публикуется резолюция замшевого завода, провозглашенная на митинге в день начала войны: «В ответ на нападение фашистских агрессоров мы еще теснее, сплотит свои ряды. Мы еще более увеличим производительность труда, улучшим выпуск качества продукции. Как никогда будем бдительны и дисциплинированы. Мы знаем, что успех боя будет полностью зависеть от того насколько четко, правильно будет работать тыл, как будут работать наши фабрики и заводы»¹⁶⁸. По этой резолюции можно судить о том, что трудящиеся завода понимали, что от них ждало государство, и готовы были трудиться до победного.

Усть-Цилемский замшевый завод единственный в республике завод, который во время войны выпускал необходимую для нужд армии авиационную и протезную замшу. Высококачественная замша шла не только «в легкую авиационную, но и в оптическую промышленность»¹⁶⁹. Также завод освоил производство новых видов продукции: «шубной овчины, юфти, сыромяти, хозяйственного мыла»¹⁷⁰. Успехи завода были во многом достигнуты упорным и напряженным трудом всех рабочих, широким развертыванием соцсоревнования и стахановских методов труда, а также систематически проводимой пропагандой среди рабочих: «коммунисты, комсомольцы и агитаторы постоянно поднимали их дух на самоотверженный труд, на оказание более эффективной помощи фронту»¹⁷¹.

Свои успехи замшевый завод также объясняет большой работой по подготовке кадров, по овладению новыми профессиями. «За год подготовлено в порядке индивидуально-бригадного, ученичества 28 человек по разным квалификациям»¹⁷². В основном на всех операциях принимали участие женщины.

С окончанием войны и подписанием полной капитуляции Германии 9

¹⁶⁸ Укрепим тыл красной армии. Резолюция Замшевого завода. //Печорская правда. 10.09.1941г., №67(677). С. 1

¹⁶⁹ Лыткин А. Д. Местная промышленность Коми АССР / А. Д. Лыткин. - Сыктывкар: Коми кн. изд-во, 1956. - 89, [1] с. С. 31

¹⁷⁰ Достижения в работе Замшевого завода // Печорская правда. 8.01.1942г., №3(719). С. 2

¹⁷¹ Наш вклад в дело разгрома врага // Печорская правда. 1944. 14 янв. №3(891). С. 2

¹⁷² Там же.

мая 1945 года страны экономики не спешили переводить на мирную работу. Вольная пришла только 19 августа, когда от имени ЦК ВКП(б) и СНК СССР была опубликована директива Госплану: «выработать пятилетний план развития народного хозяйства, транспорта и восстановления районов, бывших в немецкой оккупации»¹⁷³. Этим постановлением правительство официально известило население страны о переходе на мирную работу. В послевоенный период страна переживает второе рождение. Борьба с разрухой, восстановление народного хозяйства. Завод постепенно начинает наращивать темпы производства товарной продукции.

Завод не раз реконструировался, повышалась оснащенность производства. За период с 1945 по 1993 год завод реконструировался пять, стал выпускать новые виды продукции.

В последние годы завод резко снизил объемы производства. Главной причиной спада производства – финансовые трудности. Из-за отсутствия денежных средств на закупку качественного сырья и химикатов, высокой себестоимости выпускаемой продукции, предприятие оказалось в тяжелом финансовом положении. Кредиторская задолженность составила 4 миллиардов рублей¹⁷⁴. По другим данным завод имел долг в сумму 5480 тысяч рублей¹⁷⁵. Ее причинами стали: дороговизна сырья для производства, большая себестоимость и, как следствие, высокая цена на готовые товары, отпугивающая покупателей, завод требовал вложений, а долги росли.

Завод продержался еще до 2002 года. За 2002 год объем выпускаемой продукции составил 2615 тысяч рублей¹⁷⁶. В том же году АООТ «Замшевый завод» был признан банкротом и на основании «определения Арбитражного суда Республики Коми от 26 апреля 2003 года»¹⁷⁷ было ликвидировано.

Благодаря строительству замшевого завода в Усть-Цилемском районе, происходит концентрация производства замши на севере Коми края. Этот замшевый завод был единственным не только в Коми, но и на севере России. Он производил замшу, хром, шерсть, матрацы, мыло, клей, салфетки, перчатки, рукавицы, пимы, кожгалантерею. Во время войны завод единственный выпускал необходимую для нужд армии авиационную и протезную замшу.

Таким образом, на территории Коми края зародилось уникальное замшевое производство из шкур оленей, которое прошло стадию от кустарного промысла до промышленного предприятия. Об уникальности его позволяет говорить ограниченная территория распространения оленей, что делает его не похожим на другие производства не только в других странах,

¹⁷³ Калинин. М.И. О переходе на мирную работу // Печорская правда. 1945. 20 сент. №37(977). С. 1

¹⁷⁴ Дополнение к исторической справке. // Архивный сектор администрации муниципального района «Усть-Цилемский». - Л. 10

¹⁷⁵ Историческая справка. // Архивный сектор администрации муниципального района «Усть-Цилемский». - Л. 23

¹⁷⁶ Там же.

¹⁷⁷ Постановление «О регистрации ликвидации АООТ «Замшевый завод». // Архивный сектор администрации муниципального района «Усть-Цилемский». - Л. 36

но и в России.

Использованные источники:

1. Антонов В. Юбилей завода: [К 40-летию со дня основания Усть-Цилемского замшевого завода] // Красное знамя. – 1972 – 1 июля.
2. Дополнение к исторической справке. // Архивный сектор администрации муниципального района «Усть-Цилемский». - Ф. 76. Л. 7
3. Дополнение к исторической справке. // Архивный сектор администрации муниципального района «Усть-Цилемский». - Л. 10
4. Достижения в работе Замшевого завода // Печорская правда. 8.01.1942г., №3(719). С. 2
5. Дуркин И. Мне нравилась заводская жизнь: [К 50-летию Усть-Цилемского замшевого завода] // Красная Печора – 1982 – 29 марта.
6. Дуркин И. Так строился завод. // Красная Печора – 1982 – 3 июля.
7. Историческая справка. // Архивный сектор администрации муниципального района «Усть-Цилемский». - Л. 23
8. Калинин. М.И. О переходе на мирную работу // Печорская правда. 1945. 20 сент. №37(977). С. 1
9. Королько Р. В лихорадке будет строился и набирал мощности Усть-Цилемский замшевый завод // Красная Печора. – 1990. – 4 окт. С. 3
10. Лыткин А. Д. Местная промышленность Коми АССР / А. Д. Лыткин. - Сыктывкар: Коми кн. изд-во, 1956. - 89, [1] с. С. 31
11. Наш вклад в дело разгрома врага // Печорская правда. 1944. 14 янв. №3(891). С. 2
12. Парфентьева А. Усть-Цилемскому замшевому заводу – 60 лет (1932-1992 гг.) // Красная Печора – 1992. – 4, 9 июля. С
13. Постановление «О регистрации ликвидации АОТ «Замшевый завод». // Архивный сектор администрации муниципального района «Усть-Цилемский». - Л. 36
14. Приказ от 7.07.1932. Приказы Усть-Цилемского замшевого завода по личному составу и по основной деятельности. // Архивный сектор администрации муниципального района «Усть-Цилемский». - Ф. 76. Оп.1. Д. 1. Т. 1. Л. 116 (118).
15. Самарин М. (директор замшевого завода). Замша Синегорья: [Об Усть-Цилемском замшевом заводе] // Красная Печора. - 1981. 22 авг. №104(5734). С. 2
16. Трофимов П.М. Очерки экономического развития Европейского Севера России. М., 1961. С. 167
17. Укрепим тыл красной армии. Резолюция Замшевого завода. // Печорская правда. 10.09.1941г., №67(677). С. 1
18. Чупров В. И пропел гудок заводской // Красная Печора. – 1985. – 12 февр. С. 4

Чураева Т.Е.
студент 4 курса
факультет «Экономический»

Боровкова Г.В.
студент 4 курса
факультет «Экономический»

Ульяновская государственная сельскохозяйственная
академия им. П.А. Столыпина

Нуретдинов И.Г., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМЫ МОШЕННИЧЕСТВА НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Аннотация:

В данной статье рассматривается одна из проблем, оказывающих влияние на всевозможные операции рынка ценных бумаг - проблема мошенничества. Представлены позиции в отношении преследования преступлений в сфере предпринимательской деятельности. Изучена документация, затрагивающая эту проблему.

Ключевые слова: экономика, рынок, рынок ценных бумаг, хищение, ценные бумаги, мошенничество.

Annotation:

This article discusses one of the problems affecting the various operations of the securities market - the problem of fraud. We present position in relation to the prosecution of crimes in the sphere of entrepreneurship. Refer to the documentation that affects this problem.

Tags: economy, market, stock market, embezzlement, securities fraud.

Переход России на рыночную экономику ознаменовал возрождение рынка ценных бумаг, существовавшего в дореволюционный период в Российской империи. Однако смена идеологии и последовавшие попытки по восстановлению развитого рынка ценных бумаг не лишены негативных явлений. В частности, это касается вторичного рынка ценных бумаг. Реальность такова, что ценные бумаги не всегда обращаются на нем, а неправомерно изымаются из владения собственника. Вполне обоснованно возникла проблема по вопросу того, какую статью Уголовного кодекса Российской Федерации (далее – УК РФ) вменять лицу. Как правило, деяния виновных квалифицируются по гл. 21 УК РФ, а именно – ст. 159 УК РФ.

В науке уголовного права в отношении сложившейся ситуации нет единообразного подхода. Одни ученые одобряют такое явление, другие – нет. Так, по мнению Н. А. Лопашенко, подделка и присвоение бездокументарных, находящихся в памяти ЭВМ ценных бумаг (именные и ордерные) влекут уголовную ответственность по ст. 159 и ст. 272 УК РФ.

Представители противоположной позиции полагают, что ст. 159, а также ст. 160 УК РФ, применяемые для преследования преступлений в сфере предпринимательской деятельности, не предназначены для этого, они даже не входят в «профильную» главу 22 УК «Преступления в сфере экономической деятельности», а входят в гл. 21 «Преступления против собственности».

Действительно, в некоторых случаях деяния лица образуют состав преступления, предусмотренного ст. 159 УК РФ. Об этом можно говорить тогда, когда ценные бумаги выступают способом совершения преступления, и в такой ситуации отсутствует мошенничество на рынке ценных бумаг как преступления в сфере экономической деятельности. Подкрепим примером. Фабула дела такова: Д., директор инвестиционной компании «Эксклюзив Инвестмент», заключал фиктивные договоры займа с клиентами под ничем не обеспеченные векселя фирмы. Потерпевшие отдавали от 100 тыс. до 40 млн. руб. Общий установленный ущерб гражданам составил почти 100 млн. руб. Д. был признан виновным в 42-х эпизодах мошенничества и приговорен к пяти годам лишения свободы в колонии общего режима. При этом указывается на причастность к данному делу иных лиц, в том числе представителя правоохранительного органа. В описанном случае виновный завладел средствами потерпевших путем выдачи им необеспеченных векселей, и это было способом совершения преступления, в связи с чем квалификация по ст. 159 УК РФ не вызывает возражений.

Ситуация требует иного подхода, если ценные бумаги становятся предметом преступления. Очевидно, вменять лицу ст. 159 УК РФ будет не правильным. В связи с этим в юридической литературе пишут о необходимости разработки и введения в УК РФ самостоятельных специальных составов, предусматривающих уголовную ответственность за отдельные, наиболее широко распространенные и общественно опасные виды финансового мошенничества. Реже встречается дефиниция о мошенничестве на рынке ценных бумаг. Например, Курмаев определяет его как хищение чужого имущества или приобретение прав на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием, совершаемое в сфере первичного размещения ценных бумаг (на первичном рынке ценных бумаг) либо в сфере обращения ценных бумаг на бирже или вне её (на вторичном рынке ценных бумаг).

На этом, как правило, дискуссии прекращаются. Полагаем, идея заслуживает дальнейшего развития. Тем более, в практике не единичны случаи мошенничества на рынке ценных бумаг.

Так, представители «Дельта-Авит» (клиент «Бинбанка») обратились в УВД Западного административного округа г. Москвы с заявлением, в котором утверждали, что их партнеры из «Комплит финанс» (клиент «Олимпийского») вовремя не передали им причитающийся по договору пакет акций компании «Транснефть» на 600 млн. руб.

«Бинбанк» по поручению клиента («Дельта-Авит») приобрел у банка «Олимпийский» пакет привилегированных акций «Транснефти» (22 300 штук). «Олимпийский» выдал несколько выписок, свидетельствовавших о наличии бездокументарных акций на счете. Когда клиент дал поручение о переводе акций на другой счет, в «Олимпийском» сначала ответили, что акции заблокированы, а затем – что их у «Олимпийского» нет и не было. Своевременная оплата этой сделки производилась векселями «Бинбанка», а полученные таким образом средства переведены на счета иностранных компаний и подставных лиц. Кроме того, в ходе расследования выяснилось, что в компании «Комплит финанс» ничего не знали о сделке с акциями.

С. Г., председатель правления банка «Олимпийский», признана организатором мошенничества в особо крупном размере с векселями «Бинбанка», С. Д., начальник управления ценных бумаг этого банка – исполнителем.

Другой случай. В январе 2011 г. господин З., используя свое служебное положение, совершил хищение акций ЗАО «МДМ» на сумму более 260 млн. рублей, чем причинил указанной организации и ее акционерам ущерб в крупном размере. Лицу вменили ч. 3 ст. 159 УК РФ.

Сложно назвать правильной квалификацию действий лиц по ст. 159 УК РФ. Сфера совершения преступления – экономическая деятельность, предметом которого выступают ценные бумаги. Будет правильным применение соответствующих статей гл. 22 УК РФ. Однако нужно констатировать пробельность уголовного закона в этой части в силу чего суды, руководствуясь упомянутым Постановлением, вменяют виновным ст. 159 УК РФ.

Это не единственные случаи, когда на первый взгляд виновный совершает деяние, квалифицируемое по ст. 159 УК РФ, однако детальное изучение говорит об обратном. Связано с тем, что в любом случае виновный посягает на такой уголовно-правовой объект, как экономика. Собственность, точнее – право собственности, и экономическая деятельность представляют ее блоки, составные элементы. Определять принадлежность деяний лица к преступлениям, относящимся к гл. 21 или 22 УК РФ, необходимо в зависимости от направленности его умысла и являются ценные бумаги способом совершения преступления или его предметом.

Исходя из позиции, что каждая статья в УК РФ несет свою правовую нагрузку по защите нарушенных интересов каждого из субъектов правоотношений, будет оправданным в главу 22 УК РФ добавить статью, предусматривающую ответственность за мошенничество в экономической деятельности. Думается, нерациональным вводить специальную статью за мошенничество на рынке ценных бумаг. Связана такая позиция с тем, что экономическая деятельность проявляется не только рынком ценных бумаг, но и такими областями, как страхование, кредитование и др., в которых совершаются мошеннические деяния.

Область совершения мошенничества как преступления против собственности и в сфере экономической деятельности очевидна – это две разные плоскости. Учитывая это, мошенничество в сфере экономической деятельности должно квалифицироваться не по ст. 159 УК РФ, а по соответствующей статье главы 22 УК РФ, которая на сегодняшний день отсутствует.

Для определенности редакции статьи мошенничества как преступления в сфере экономической деятельности и рынка ценных бумаг, как ее частного явления, требуется указать отличительные черты от мошенничества, регламентированного ст. 159 УК РФ.

Во-первых, это объект и предмет посягательства. Не вдаваясь в дискуссии в отношении видового объекта преступлений в сфере экономической деятельности, лишь укажем, что составляет объект исследуемого преступления.

Б.В. Волженкин пишет, что таким объектом является установленный порядок осуществления предпринимательской и иной экономической деятельности по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. В качестве необходимого дополнения считаем возможным указание на то, что такая деятельность должна обеспечивать соблюдение законных «согласованных интересов личности, общества, государства».

Разделяя сформированную еще в конце 19 века концепцию Н.С. Таганцева об объекте и интегрируя названные идеи, видовым объектом преступлений в сфере экономической деятельности считаем установленный порядок осуществления предпринимательской и иной экономической деятельности, обеспечивающей соблюдение законных согласованных интересов личности, общества, государства.

Основным непосредственным объектом должен рассматриваться тот вид экономической деятельности, в котором совершается мошенничество. Применительно к исследуемой области основным непосредственным объектом следует считать осуществление установленной действующим законодательством деятельности на рынке ценных бумаг.

Учитывая, что в любом случае деяние посягает на законные права добросовестных владельцев, которые являются потерпевшими, их право собственности, гарантированное Конституцией РФ, можно определить как дополнительный непосредственный объект.

Что касается предмета преступления, им выступают конкретные экономические блага. Т.к. исследование проводится в отношении преступлений, совершаемых на рынке ценных бумаг, ценные бумаги и сопряженные с ним документы выступают предметом мошеннических деяний. Указание на последние фундировано тем, что законодатель выделяет ценные бумаги документарной формы и бездокументарной. Если первые существуют реально, то вторые – удостоверяются такими документами, как

сертификаты и выписка из реестра. Поэтому указание не только на ценные бумаги, но и сопряженные с ним документы – необходимость.

Во-вторых, объективная сторона мошенничества, совершаемого в экономической деятельности, должна характеризоваться: 1) деянием, 2) последствием и 3) причинной связью между деянием и последствием.

За основу деяния как признака объективной стороны необходимо ориентироваться на закрепленное в ст. 159 УК РФ дефиницию мошенничества как «хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием». Под хищением понимается «...изъятие и (или) обращение чужого имущества...». В связи с этим нельзя не сказать о следующем. Ценные бумаги с одной стороны предоставляют право, с другой – удостоверяют его (право) на имущество, поэтому их нельзя отнести к имуществу. Основана позиция на понимании природы ценной бумаги как совокупности прав, что составляет суть доктрины о бестелесных вещах. В ситуациях такого характера речь должна идти о приобретении права на чужое имущество. Такое положение согласуется и со смысловым значением ценных бумаг, которыми подтверждаются определенные права. Исходя из этого, необходимо внести в примечание 1 ст. 158 УК РФ после слов «... чужое имущество...» дополнение в виде «или документов, предоставляющих право на имущество». С учетом сказанного мошенничество в экономической деятельности представляет собой хищение имущества или документов, предоставляющих права на чужое имущество (а именно – ценных бумаг (например, векселей)), а также приобретение прав на чужое имущество (т.е. тех, что предоставляемы ценными бумагами).

Последствия проявляются: - ущербом, которые терпят потерпевшие в связи с утратой права на ценные бумаги и предоставляемого ими права собственности на имущество, - возможным незаконным извлечением выгоды в связи с нарушением прав добросовестного собственника.

Говоря об объективной стороне преступления, для мошенничества в указанной сфере важны обстоятельства места совершения преступления, т.е. экономическая деятельность. Для мошенничества, совершаемого против права собственности, ценные бумаги, как правило, выступают способом его совершения и обстоятельства места совершения общественно опасного деяния не столь важны.

В-третьих, субъективная сторона должна характеризоваться умышленной формой вины и, очевидно, корыстным мотивом.

В-четвертых, субъект преступления – участник экономической деятельности или лицо, выдающее себя за такого.

Будет уместным представить зарубежный опыт противодействия мошенничеству на рынке ценных бумаг уголовно-правовыми запретами. Сейчас в мире наиболее завершенную форму государства как глобального предпринимателя обретают Соединенные Штаты Америки (далее – США) и

Китайская народная республика (далее – КНР). В связи с этим их и рассмотрим.

США. Обычными видами преступлений, совершаемых на их рынке ценных бумаг, признаются хищение. Хищение есть не что иное, как незаконное использование денег, принадлежащих компании или ее инвесторам. Виды хищений включают брокеров (те, кто покупает или продает ценные бумаги), которые письменно подделывают чеки инвесторских счетов, незаконно переводят денежные активы или намеренно вводят в заблуждение инвесторов фальсифицированными документами.

Мошенничество с ценными бумагами отсылает к нескольким различным уголовно наказуемым нарушениям 15-го Кодекса США, § 77 и 78. Например, нарушения федерального действующего законодательства, сопряженные с мошенничеством, охватывает такие акты, как: 1) инсайдерская торговля, 2) покупка или продажа ценных бумаг, не зарегистрированных Комиссией по ценным бумагам и биржам, 3) намеренное составление ложных документов или упущение фактов в документах, представляемых Комиссии по ценным бумагам и биржам и/или 4) вовлечение в межштатные связи предполагаемых покупателей ценных бумаг, где такие связи применяют устройства, схемы или хитрости для обмана, или содержат ложные сведения или упущения фактов с намерением ввести в заблуждение.

Особенностью необходимо назвать то, что инвесторы обладают правом восстановления прав при совершении в отношении них мошенничества с ценными бумагами.

КНР. Уголовный кодекс КНР принят 14 марта 1997 г. Особый интерес представляет § 5 «Финансовое мошенничество». Так, ст. 194 предусматривает ответственность за следующие мошеннические деяния с финансовыми векселями:

- 1) использование заведомо фальшивых или поддельных переводных векселей, долговых обязательств и банковских чеков;
- 2) использование заведомо утративших силу переводных векселей, долговых обязательств и банковских чеков;
- 3) использование выписанных на чужое имя переводных векселей, долговых обязательств и банковских чеков;
- 4) получение ценностей обманным путем на основании несоответствующих документов - пустого подписанного чека или чека с заранее проставленным оттиском печати;
- 5) получение ценностей обманным путем на основании переводного векселя или долгового обязательства, выписанных лицом, не имеющим финансового обеспечения, или на основании переводного векселя или долгового обязательства с поддельными записями.

В ст. 197 установлена уголовная ответственность за осуществление мошеннических действий с использованием фальсифицированных, подделанных государственных облигаций или иных выпущенных

государством ценных бумаг в сравнительно крупном размере, которое наказывается лишением свободы на срок до 5 лет или краткосрочным арестом, а также штрафом в размере от 20 до 200 тыс. юаней.

Видится правильным взять для размышлений зарубежный подход к охране рынка ценных бумаг от мошенничества. США, будучи государством, в котором законодатель по минимуму регламентирует рынок ценных бумаг, и КНР, как социалистическая страна, в котором деятельность на рынке ценных бумаг максимально контролируется государством, в этом аспекте выступают противоположностями. Однако законодатель понимает, что мошенничество на рынке ценных бумаг неизбежное явление, и это нашло отражение в их уголовных законах.

Подводя итог изложенному, необходимо констатировать, во-первых, необходимость в дополнении примечания 1 ст. 158 УК РФ после слов «... чужое имущество...» выражением «или документов, предоставляющих право на имущество», во-вторых, потребность во введении в гл. 22 УК РФ статьи, предусматривающей ответственность за мошенничество в сфере экономической деятельности.

Список использованной литературы

1. Аршавский, А.Ю. Рынок ценных бумаг: Учебник для бакалавров / Н.И. Берзон, Д.М. Касаткин, А.Ю. Аршавский. - М.: Юрайт, 2013. - 537 с.
2. Батяева, Т.А. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие / Т.А. Батяева, И.И. Столяров. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 304 с.
3. Бердникова, Т.Б. Рынок ценных бумаг: прошлое, настоящее, будущее: Монография / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 397 с.
4. Боровкова, В.А. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения / В.А. Боровкова, В.А. Боровкова. - СПб.: Питер, 2015. - 352 с.
5. Галанов, В.А. Рынок ценных бумаг: Учебник / В.А. Галанов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 378 с.
6. Галанов, В.А. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие / В.А. Галанов. - М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2016. - 223 с.
7. Гусева, И.А. Рынок ценных бумаг. Практические задания по курсу: Учебное пособие для вузов / И.А. Гусева. - М.: Экзамен, 2016. - 464 с.
8. Гусева, И.А. Рынок ценных бумаг. Сборник тестовых заданий: Учебное пособие / И.А. Гусева. - М.: КноРус, 2013. - 406 с.
9. Едророва, В.Н. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие / В.Н. Едророва, Т.Н. Новожилова. - М.: Магистр, 2015. - 684 с.
10. Жуков, Е.Ф. Рынок ценных бумаг: Комплексный учебник. Рынок ценных бумаг: Комплексный учебник / Е.Ф. Жуков, Н.П. Нишатов, В.С. Торопцов [и др.]. - М.: Вузовский учебник, 2014. - 254 с.
11. Кузнецов, Б.Т. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие для студентов вузов / Б.Т. Кузнецов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 288 с.

12. Маркова, О.М. Лабораторный практикум по дисциплинам «Рынок ценных бумаг» и «Банки и небанковские кредитные организации и их операции» / Л.Т. Литвиненко, О.М. Маркова, Н.Н. Мартыненко. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 233 с.
13. Статистический обзор земельных отношений в ульяновской области: прошлое в призме будущего. Нуретдинова Ю.В., Нуретдинов И.Г.
14. Статистический обзор земельных отношений в ульяновской области: прошлое в призме будущего. Нуретдинова Ю.В., Нуретдинов И.Г.
- Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 8-2 (21). с. 125-127

УДК- 331.56

*Шалыпина Т.С.
студент 2 курса
Экономическая безопасность
Соснина Д.В.
студент 2 курса
Экономическая безопасность
Кулай С.В.
научный руководитель, ст. преподаватель
КузГТУ
филиал в г. Прокопьевске
Россия, г. Прокопьевск*

ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

***Аннотация.** Статья посвящена проблеме безработицы в Кемеровской области. Эта проблема является одной из самых актуальных и значимых на сегодняшний день, особенно для российского рынка труда. Дан обзор основным видам безработицы. Так же посчитаны основные показатели.*

***Ключевые слова:** безработица, фрикционная безработица, структурная безработица, население, экономика, производство.*

*Shalyapina T. S.
student
2 course, Economic security
branch Kuzbass State Technical University in Prokopyevsk
Sosnina D. V.
student
2 course, Economic security
branch Kuzbass State Technical University in Prokopyevsk
Russia, Prokopyevsk
Supervisor: Kulai S. V.
senior lecturer*

A PROBLEM OF UNEMPLOYMENT IS IN KEMEROVO AREA

Annotation. *The article is sanctified to the problem of unemployment in the Kemerovo area. This problem is one of most actual and meaningful to date, especially for the Russian labour-market. A review is Given to the basic types of unemployment. Some indexes are similarly counted up.*

Keywords: *unemployment, friction unemployment, structural unemployment, population, economy, production.*

Безработицей принято считать такую ситуацию в экономике, когда часть экономически активного населения не может использовать свою рабочую силу. При этом под численностью экономически активного населения понимается сумма занятых в экономике и безработных [1].

Ученые рассматривают безработицу как естественную и неотъемлемую часть рыночного хозяйства. В этой связи большое внимание уделяется анализу типов безработицы. Основными видами безработицы считаются структурная, фрикционная и циклическая, застойная, добровольная, сезонная и скрытая.[2]

Характерной чертой фрикционной безработицы является то, что люди, ищущие работу, имеют необходимую квалификацию, профессиональную подготовку, навыки. На их способности имеется спрос со стороны капитала. В какой-то степени эта безработица является желательной, потому что многие рабочие переходят с низкопродуктивной, малооплачиваемой работы на высокооплачиваемую и более продуктивную работу. [3]

Углублением фрикционной безработицы является структурная. С течением времени в структуре потребительского спроса и в технологии происходят важные изменения, которые, в свою очередь, изменяют структуру общего спроса на рабочую силу. В результате возникает безработица, т.к. рабочая сила реагирует на это изменение медленно и ее структура не отвечает новой структуре рабочих мест. Главной чертой структурной безработицы является то, что квалификация и профессиональная подготовка безработных не полностью соответствует существующему спросу со стороны капитала. Такая безработица обычно длится от трех месяцев до одного года. [2]

Еще одной классической формой безработицы является циклическая безработица. Она возникает из-за спада производства во время промышленного кризиса, депрессии, то есть фаза экономического цикла, которая характеризуется недостаточностью общих, или совокупных, расходов. Занятость снижается, когда совокупный спрос на товары и услуги сокращается, и при этом возрастает безработица. Поэтому циклическую безработицу так же называют безработицей, связанной с дефицитом спроса.[3]

Застойная безработица обычно характерна для экономики переходного

общества. Застойная безработица как наиболее типичная форма безработицы переходной экономики усугубляется тем, что традиции прошлого во многом приводят к надеждам значительной части работников на возможность решения своих проблем в будущем за счет поддержки государства, но не за счет собственной активности. Эта безработица включает работников, которые потеряли надежду найти работу, а иногда и не ищущих ее, это, как правило, бывшие домохозяйки и неквалифицированные рабочие. Такая безработица может продолжаться годами. [2]

Добровольная безработица возникает из-за того, что в любом обществе существует категория людей, которые по своему психическому складу или по иным причинам не хотят работать. В нашей стране хорошо известно, что усилия по принудительному устройству так называемых «бомжей» не привели к переориентации этой категории населения. [3]

Сезонная безработица вызвана разными объемами производства, выполняемыми некоторыми отраслями в различные периоды времени, то есть в одни периоды спрос на рабочую силу в этих отраслях растет (и, соответственно, снижается безработица), в другие уменьшается (а безработица возрастает). [2]

Наконец, скрытая безработица характерна для отечественной экономики. Сущность ее в том, что в условиях неполного использования ресурсов предприятия, вызванного экономическим кризисом, предприятия не увольняют работников, а переводят их либо на сокращенный режим рабочего времени, либо направляют в вынужденные неоплаченные отпуска. Формально таких работников нельзя назвать безработными, но все-таки фактически они являются таковыми. Соответственно, скрытая безработица является скорее даже не безработицей, а неэффективной занятостью. [3]

Для более наглядного рассмотрения проблем безработицы рассмотрим, как изменились показатели численности экономически активного населения:

Таблица 1.1 – Динамика численности экономически активного населения[4].

Наименование показателя	Значение показателя			Абсолютное отклонение			Темп роста, %		
	2014	2015	2016	2015 / 2014	2016 / 2015	2016/ 2014	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Экономически активное население, тыс.чел.	11423,7	11410,6	11376,2	-- 13,1	-- 34,4	--47,5	099,08	997,56	096,66
Уровень экономической активности населения, %	667,7	667,9	667,0	00,2	--1,2	--1	--	--	--

По данным таблицы 1.1 мы наблюдаем то, что за данный период

времени экономически активное население Кемеровской области в 2016 году сократилось на 34,4 тыс. человек по сравнению с 2015 годом, а так же в 2015 году уменьшилось на 13,1 тыс. человек по сравнению с 2013 годом.

Темпы роста экономически активного населения в 2016 году 97,56% по сравнению с 2015 годом, а по сравнению с 2014 годом темп роста составил 96,66%. Это свидетельствует об отрицательной динамики в социально-экономическом развитии региона. Уровень экономической активности населения за анализируемый период времени повышается на 0,2 % в 2015 году по сравнению с 2014 годом. Но в 2016 году сократилось по сравнению с предыдущими годами, что является отрицательной тенденцией.

Можно так же проанализировать состав безработных по полу:

Таблица 1.2 – Состав безработных по полу , тыс. чел.[4]

	2014	2015	2016	Абсолют.отклонения			Темпы роста, %		
				2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014	2015/ 2014	2016/2 015	2016/2 014
Мужчины	50,8	44,3	52,9	-6,5	8,6	2,1	87,20	119,41	104,13
Женщины	48,1	41	35,1	-7,1	-5,9	-13	85,24	85,61	72,97

На основании данных таблицы 1.2 наблюдается значительное сокращение уровня безработицы женщин, в 2014 году он составил 35,1 тыс.человек, что на 13тыс. меньше, чем в 2014 и на 5,9тыс. меньше, чем в 2015 году. Это является положительным моментом.

Уровень безработицы мужчин за анализируемый период в 2015 году уменьшается на 6,5 тыс. человек по сравнению 2014 годом, но в 2016 году значительно увеличивается по сравнению к предыдущим годам, что является отрицательной динамикой.

Рассчитаем уровень безработицы в регионе:

Уровень безработицы — отношение численности безработных определенной возрастной группы к численности экономически активного населения соответствующей возрастной группы.

Таблица 1.3 – Уровень безработицы, % [5].

	Уровень безработицы			Уровень зарегистрированной безработицы (на конец года)		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Кемеровская область	7,1	6,0	6,2	1,8	1,7	2,0

По данным таблицы 1.3 наблюдается то, что уровень безработицы в Кемеровской области в 2016 году вырос на 0,2 пункта по сравнению с 2015 годом и достиг отметки в 6,2%, но данный показатель на 0, 8 пункта

меньше, чем в 2014 году. Сравнивая показатели уровня зарегистрированной безработицы на конец года, мы видим, что в 2016 году уровень зарегистрированной безработицы наибольший из представленных нам значений. Но несмотря на это, в общем наблюдается положительная динамика.

Так же можно сделать сравнительный анализ безработицы в Кемеровской области в сравнении с субъектами Сибирского Федерального округа и в среднем по стране:

Таблица 1.4. – Сравнительный анализ безработицы по округу и стране, тыс.чел.[6].

Наименование показателя	Значение показателя			Абсолютное отклонение			Темп роста, %		
	2014 год	2015 год	2016 год	2015 / 2014	2016 / 2015	2016/ 2014	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2014
Сибирский федеральный округ	696,3	711,3	685,2	15	-26,1	-11,1	102,2	96,3	98,4
Республика Алтай	11,5	11,5	10,2	0	-1,3	-1,3	100	88,7	88,7
Республика Бурятия	36,5	37,0	38,5	0,5	1,5	2	101,3	104,05	105,4
Республика Тыва	22,0	23,5	23,8	1,5	0,3	1,8	106,8	101,3	108,2
Республика Хакасия	20,8	15,8	16,1	-5	0,3	-4,7	75,9	101,9	77,4
Алтайский край	74,4	95,8	83,4	21,4	-12,4	9	128,7	87,05	112,09
Забайкальский край	56,3	56,0	53,7	-0,3	-2,3	-2,6	99,5	95,4	95,3
Красноярский край	84,0	86,1	76,3	2,1	-9,8	-7,7	102,5	88,6	90,8
Иркутская область	97,8	104,4	109,7	6,6	5,3	11,9	106,7	105,07	112,2
Кемеровская область	98,9	85,3	88,0	-13,6	2,7	-10,9	86,2	103,1	88,9
Новосибирская область	80,7	84,2	73,6	3,5	-10,6	-7,1	104,3	87,4	91,2
Омская область	72,0	72,4	70,1	0,4	-2,3	-1,9	100,5	96,8	97,4
Томская область	41,6	39,2	41,8	-2,4	2,6	0,2	94,2	106,6	100,4
Российская федерация	4130,7	4137,4	3889,4	6,7	-248	-241,3	101,1	94,0	94,1
Центральный федеральный округ	658,9	697,8	655,1	38,9	-42,7	-3,8	105,9	93,8	99,4
Приволжский федеральный округ	831,9	766,9	703,4	-65	-63,5	-128,5	92,1	91,7	84,5
Дальневосточный федеральный	228,2	223,7	219,0	-4,5	-4,7	-9,2	98,02	97,9	95,9

округ									

По данным таблицы 1.4 мы наблюдаем, что в 2014 году в Кемеровской области было больше всего безработных, но уже к 2016 году показатель снизился с 98,9 тыс.человек до 88 тыс.человек, что отражает положительную динамику нашего региона. На 2016 год большее количество безработных в Иркутской области и составляет 104,4 тысяч человек. Самый наименьший уровень безработных в Республике Алтай, он составляет 10,2 тысяч человек, потом идет Республика Хакасия с показателем 16,1 тыс. человек, а следом Республика Тыва – 23,8 тыс.человек. Показатели Сибирского федерального округа снизились и составила 685, 2 тыс.человек, но уровень безработных остается довольно высоким. Лидирующую позицию занимает Дальневосточный федеральный округ, у него самый низкий уровень безработных – всего 219 тыс.человек. В общем, количество безработных в Российской Федерации сократилось, что является положительной динамикой.

Для того чтобы снизить показатели безработицы, в первую очередь, нужно сотрудничать со школьниками и рассказывать им о преимуществах на данный момент самых непопулярных и мало использующих профессий, но востребованных в данное время. Так же нужно активно проводить курсы переквалификации кадров. Должны создаваться государственные организации, которые могут помочь найти работу для молодых специалистов, только что закончивших вуз. Создавать условия роста спроса на продукции, что приведёт к росту производства, а там и к появлению новых рабочих мест.

На совещании по ситуации на рынке труда, министр труда и социальной защиты Максим Топилин подтвердил, что уровень общей безработицы пока остаётся на приемлемом уровне. Так же, он сообщил, что министерство не оставляет эту ситуацию без внимания и еженедельно контролирует. Как сообщил М. Топилин, в проекте бюджета предусмотрены дополнительные средства на случай, если безработица будет расти. И в экстренном случае на поддержку регионов будут перечислены 15 млрд рублей для выплаты пособий по безработице [7]. Исходя из анализа и статистики можно сделать вывод о том, что ситуация не совсем критическая, но требующая внимания. Много людей остаются без работы с отсутствующим высшим образованием или же женщины. Самый маленький процент безработных приходится на молодых специалистов, инвалидов и людей с ограниченными возможностями. По результатам за 2015 г. (10 месяцев) можно судить о том, что прогресс есть и безработица начинает спадать, хоть и в очень маленьких количествах, но прогресс идёт. И возможно не в скором будущем, но произойдёт существенный спад безработных людей в нашем регионе.

Использованные источники:

1. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 16.01.2017).
2. Закон РФ «О занятости населения в Российской Федерации» N 1032-1 от 19 апреля 1991 года.
3. Электронная библиотека студента. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bibliofond.ru/> (дата обращения 16.01.2017)
4. Кемеровостат. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kemerovostat.gks.ru/> (дата обращения 16.01.2017)
5. Регионы России. Социально-экономические показатели 2012. Статистический сборник. – М.: Росстат. – 2012. – 990 с.
6. Росстат. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 16.01.2017)
7. Архипов А.И., «Экономика», М:Проспект, 2-е издание, 2005 - 840 с.

УДК 519.866

Шанцева А.А.
студент магистратуры 1 курса
«Международный Финансовый Факультет»
Финансовый Университет
при Правительстве Российской Федерации
Гончаренко В.М.
научный руководитель, доцент
Трегуб И.В., к.т.н., д.э.н.
научный руководитель
Россия, г. Москва

ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КУРСА ВАЛЮТ

***Аннотация:** В период экономической нестабильности способность прогнозировать курс валют становится решающим фактором в ходе принятия решений о хеджировании, инвестициях, финансировании проектов и привлечении заемного капитала. В данной статье приводятся результаты исследования применения математических моделей и эконометрических методов для прогнозирования курса валюты. Прогноз динамики курса пары «доллар США/российский рубль» на I квартал 2016 г. моделируется с помощью регрессии методом опорных векторов. Разработанная модель показывает хорошие результаты и высокую точность прогноза, что делает ее удобным инструментом для валютных трейдеров, инвесторов и спекулянтов.*

***Ключевые слова:** эконометрическая модель, прогнозирование курса валют, регрессионный анализ, метод опорных векторов, финансовое моделирование*

APPLICATION OF ECONOMETRIC MODELING TECHNIQUES

FOR FOREIGN EXCHANGE RATE FORECASTING

***Abstract:** In a turbulent economic environment, being able to forecast the direction of exchange rates is a key factor behind hedging, investment, financing and capital budgeting decisions. The article focuses on the application of econometrics and mathematical modelling techniques for the purpose of forecasting foreign exchange rates. A Support Vector Regression Model is used to produce a USD/RUB exchange rate forecast for the first quarter of 2016. The model proves to have high predictive power, and therefore it might be of great use for FX market traders, investors and speculators.*

***Key words:** econometric model, foreign exchange rate, exchange rate forecasting, regression analysis, support vector regression (SVR), support vector machine (SVM)*

INTRODUCTION

Many entities have an interest in being able to forecast the direction of exchange rates. Whether you are a business or a trader, having an exchange rate forecast to guide your decision making can be very important to minimize risks and maximize returns. Exchange rate forecasts are a key factor for a wide variety of decisions taken by businesses, including: hedging decisions, short-term financing decisions, short-term investment decisions, capital budgeting decisions, earnings assessments, and long-term financing decisions. [7]

What is more, exchange rate forecasting is very important to evaluate the benefits and risks attached to the international business environment. International transactions are usually settled in the near future; therefore, exchange rate forecasts are necessary to evaluate the foreign denominated cash flows involved in international transactions. [8]

Over the recent years, forecasting the exchange rates has become a burning issue for the Russian economy: in November 2014, the Bank of Russia took a step towards a free float ruble by abolishing the dual currency soft peg, as well as automatic interventions. [6] At present, Russia employs a floating exchange rate regime, which means that the ruble exchange rate against foreign currencies is set by the market, i.e. the ratio between the demand for foreign currency and its supply in the FX market. Any factors disturbing this ratio initiate exchange rate fluctuations.

The Bank of Russia's decision to set the rate free came only days after the rouble had suffered its biggest weekly drop in 11 years, amid fears that Russia could face a self-fulfilling currency crisis. After that, the ruble became extremely volatile. In June, the ruble's three-month implied volatility, a measure of exchange-rate swings, was at 20 percent, the highest globally, according to data compiled by Bloomberg. [5] Throughout the year, the "price" range of dollar was from 49 to 70 rubles. In a turbulent economic environment like this, a reliable exchange rate forecast would increase the confidence of Russian businesses; it would also contribute to the accuracy, reliability and efficiency of micro- and

macroeconomic planning and forecasting.

However, forecasting the exchange rate is a huge problem. Firstly, it is not clear what factors are the key determinants of the exchange rate. Exchange rate dynamics may be influenced by changes in export and import prices, inflation levels and interest rates in Russia and other states, economic growth rates, investors' sentiment and expectations in Russia and world-wide, changes in monetary policies pursued by central banks in Russia and other countries. [10] Clearly, it is practically impossible to account for all of them. Moreover, the accuracy and reliability of exchange rate forecasts based on commonly used forecasting models (particularly linear ones) is really doubtful. In fact, many researchers point out that short-term movements in exchange rate are unpredictable and cannot be projected in a systematic fashion. [2] The situation in the Russian foreign exchange market in 2015 seems to provide the perfect opportunity to check whether some modern mathematical modelling techniques actually work in a turbulent environment and can resolve the problem of exchange rate forecasting.

METHODOLOGY

Deciding which of thousands of market signals to ignore and which to act on poses a challenging problem which potentially lends itself well to techniques in machine learning. Support Vector Regression models, also known as Support Vector Machines, have been shown to outperform a number of learning algorithms in FX prediction [9]. The nonlinear predictive power and input size independent generalization error afforded by SVMs make them well suited to high dimensional classification problems [9]. Of the learning algorithms applied to FX forecasting in the literature, hybrid combining models, such as Genetic Algorithm SVMs, achieve the best overall results. On theoretical grounds, it has been shown that SVMs have a few interesting properties which may support the notion that SVMs generally perform better than ANNs. However, on empirical grounds, based on experimentation results, no solid conclusion could be drawn regarding which model performed the best on the EUR/USD data set. [1] Therefore, I decided to apply support vector regression to see whether it yields adequate results. To measure the accurateness of the forecast, I used the root mean standard error (RMSE). In fact, RMSE is the most popular indicator which enables researchers to see whether the model produces accurate forecasts; the higher the RMSE, the less accurate the forecasting model. [8]

The basic idea of the SVM is finding a maximum margin classifier that separates a training set between positive and negative classes, based on a discriminant function that maximizes the geometric margin. The model selection for the prediction models is generally based on the bias-variance dilemma, which denotes the trade-off between the amount of variation within different estimators on different values of a specific data set (variation) and the difference between the estimator's expected value and the true value of the parameter being estimated (bias). [1]

Although SVM was originally introduced for classification purposes, SVMs can easily be extended to the task of regression and time series prediction, for which the focus of this research lies on. The constrained optimization problem is transformed to minimizing a certain cost function q as a function of the soft-margin constant C . This cost function q has at most ε deviation, also known as the *tube size* of the SVM, from the actual values y_i for all x_i . The cost function is defined as [1]:

$$q(c) = \frac{1}{2} \|w\|^2 + C \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n L_{\varepsilon}(y_i, y_i^*)$$

$$L_{\varepsilon}(y_i, y_i^*) = \begin{cases} |y_i^* - y_i| - \varepsilon & \text{if } |y_i^* - y_i| \geq \varepsilon \\ 0 & \text{otherwise} \end{cases}$$

The vector y_i^* is the predicted outcome for the desired outcome y_i . If the absolute difference between the predicted outcome and the desired outcome is equal or larger than ε , measured by the ε -insensitive loss function $L_{\varepsilon}(y_i, y_i^*)$, the penalty function $C \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n L_{\varepsilon}(y_i, y_i^*)$, also known as the *empirical risk*, increases and penalizes that error by the amount of the soft-margin constant C . Introducing the slack variables ξ_i and ξ_i^* , that denote errors larger than $+\varepsilon$ and $-\varepsilon$ respectively, the constrained optimization problem is now defined as [1]:

$$\begin{aligned} \text{minimize } w, \xi^{(*)} \quad & q(c) = \frac{1}{2} \|w\|^2 + C \sum_{i=1}^n (\xi_i + \xi_i^*), \\ \text{subject to:} \quad & y_i - \langle w, x_i \rangle - b_i \leq \varepsilon + \xi_i, \\ & -y_i + \langle w, x_i \rangle + b_i \leq \varepsilon + \xi_i^*, \\ & \xi^{(*)} \geq 0. \end{aligned}$$

DATA ANALYSIS & MODEL RESULTS

I performed SVR analysis in R Statistics (using CRAN e1071 package). I used the USDRUB_TOD as the index for my analysis. USDRUB_TOD is the instrument which enables the trader to buy or sell US dollars (in lots) for Russian rubles, with the deal being executed on the day of trading (“today”). That’s one of the most short-term instruments on MOEX.

The input range for the model included 226 observations of the daily closing values of USDRUB_TOD in 2015. The summary statistics of the dataset is given in Table 1.

Table 1. SVR model input statistics

Data type	closing USDRUB_TOD, daily
Number of observations	226
Mean value, RUB	61.57
Daily volatility (standard deviation), %	1.81

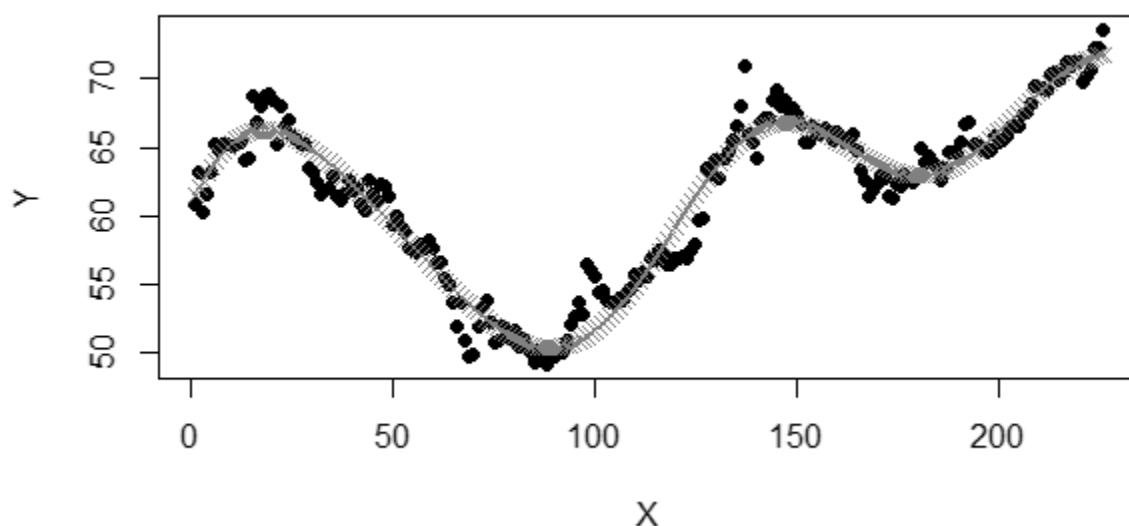
Sources: MOEX official website, author

These values were used as a training dataset of $n = 226$ points. The result was a non-linear fitted line with a root mean squared error of approximately 1.68 rubles, which is a really good fit. However, that was the untrained version. In order to improve the performance of the support vector regression, I tried to select the best parameters for the model. Initially, I performed an epsilon-regression, but I did not set any value for epsilon, so it took a default value of 0.1. There is also a cost parameter which can be changed to avoid overfitting. [3] Therefore, I used the grid search method, that is – trained a lot of models for the different couples of epsilon and cost, improving the RMSE, and chose the best one. The trained model has the following properties:

- SVM-Type: eps-regression
- SVM-Kernel: radial
- cost: 256
- gamma: 1
- epsilon: 0.1
- Number of Support Vectors: 142

Training enabled to improve the accuracy of the fit: RMSE of the tuned model was 1.47 rubles. The tuned SVR model is depicted on Chart 1.

Chart 1. Tuned SVR model



Source: author

Finally, the tuned model was used to generate a forecast for the first quarter of 2016. The input values included 62 USDRUB_TOD observations; the summary statistics of the dataset is presented in Table 2.

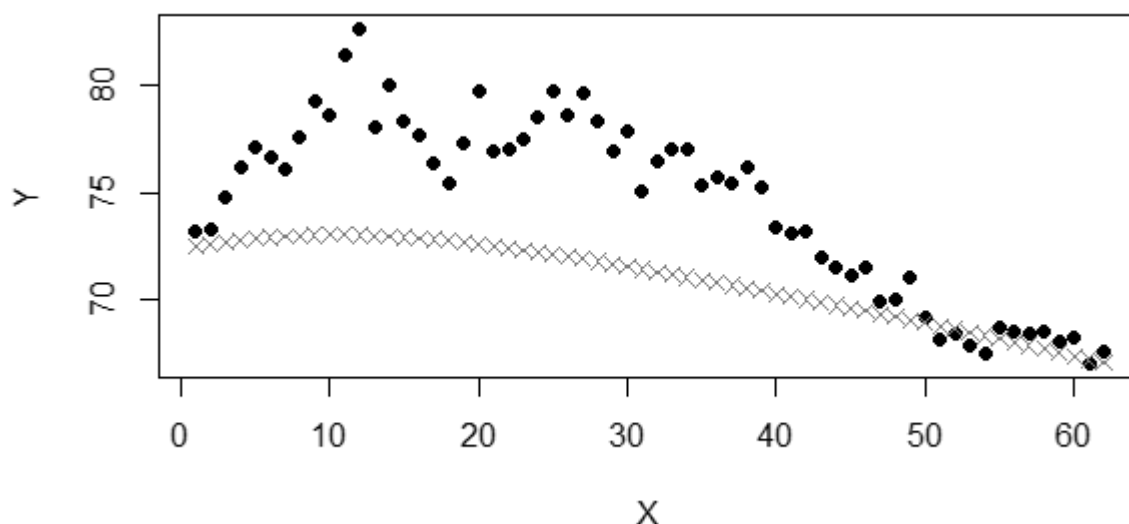
Table 2. Tuned SVR model forecast input statistics

Data type	closing USDRUB_TOD, daily
Number of observations	62
Mean value, RUB	74.46
Daily volatility (standard deviation), %	1.81

Source: MOEX official website; author

These input values were put to the tuned SVR model to produce the projected values of Y. The forecast is plotted against the actual data on Chart 2.

Chart 2. Testing the SVR model: forecasted & actual values for Q1 2016



Source: author

As follows from the chart, the model produces a non-linear range of predicted values for USDRUB_TOD for the first quarter of 2016. On the whole the predicted values are a bit less than those observed in reality, but the fitted line matches the general trend and the forecast for the end of the quarter matches the reality in a pretty accurate manner. The RMSE of the forecast equals 5.68 rubles.

CONCLUSION

As follows from my empirical research, Support Vector Regression model provides rather accurate exchange rate forecasts – even in an extremely turbulent environment. This technique provides an opportunity to overcome the problem of selection of factors that should be included in the model and at the same time involves complex algorithms to achieve the best results. The model also does not depend on the quality of inputs and does not contain intrinsic contradictions. Previous research indicates that feature and kernel selection are key determinants of an SVM's predictive power. [1]

It should be noted, however, that SVR models appear to be the most efficient in the short-term or mid-term horizons, particularly when the testing sample is small. Therefore, the quantity of input points might affect the results. To apply the model for long-term datasets, one should make sure that the training set is sufficiently large for the model to provide adequate results. In addition,

although the exchange rate values predicted by the SVR model are really close to the actual figures, the model still tends to soothe extremities and level off harsh swings in the market trend. Moreover, the model developed in this article is a time series one: rather than reflecting some economic laws or relationships, it just matches the trend over time. Therefore, it cannot be used for analyzing key factors that determine the exchange rate, as well as for regulatory or policy making purposes. However, it is a very handy method for traders, speculators, FX market analysts and all other economic agents that require a reliable exchange rate forecast. Thus, I strongly believe that new complex forecasting techniques for foreign exchange rate forecasting, like SVR, have a bright future ahead of them.

Literature:

1. Alamili, M. Exchange Rate Prediction using Support Vector Machines // LAP LAMBERT Academic Publishing. 2011.
2. Department of Treasury and Finance of Western Australia. Exchange Rate Forecasting Review // Government of Western Australia. 2009.
3. Kowalczyk A. Support Vector Regression with R, 2014 // SVM Tutorial
4. Ping-Feng Pai, Chih-Shen Lin, Wei-Chiang Hong, Chen-Tung Chen A Hybrid Support Vector Machine Regression for Exchange Rate Prediction. // Information and Management Sciences. 2006.
5. Robinson J. Russia Free-Float Skeptics Gather as Ruble Seen on Shorter Leash // Bloomberg. 2015.
6. Russian Central Bank declares change in policy and lets ruble float freely // Russia Beyond the Headlines. 2014.
7. Suslov, M., Tregub, I. Modeling the currency exchange rate. Methods and principles // Economics. 2015. №1. pp. 67-70
8. Susmel R., Kalimipalli M. Switching Stochastic Volatility and the Short-Term Interest Rates // Journal of Empirical Finance. 2004. №11.
9. Ulrich C., Seese D., Chalup S. Foreign Exchange Trading with Support Vector Machines, Advances in Data Analysis // Berlin. 2007.
10. Политика валютного курса Банка России // Официальный сайт Банка России. 2015.

УДК 339.138

Шапазатов С. Р.
студент

Батанова М.В.
студент

Валиуллова Р.И.
студент

Перевезенцева Е.Д.
студент

Тольяттинский Государственный Университет
Россия, г. Тольятти

ГЛАВНЫЕ HR-ТРЕНДЫ 2017 ГОДА

Аннотация: В статье рассматриваются главные HR-тренды 2017 года. HR аналитика на российском рынке. В данной статье исследуются программные обеспечения для HR, по которым осуществляется управление и организация.

Ключевые слова: HR-тренд, аналитика, менеджер, HR-брендинг, HRD.

Abstract: The article examines the main trends in HR-2017. HR analyst at the Russian market. This article investigates software for HR, which are managed and the organization.

Tags : HR-trend analyst, manager, HR-branding, HRD.

1. Крупномасштабное увеличение на рынках программных обеспечений для HR. Последнее направление – HR digital: не только автоматизирование системы, а новейший путь к основному процессу взаимодействий с персоналом. В командах, которые состоят из людей различных специальностей, из которых многие работают временно, а остальные трудятся по удаленной системе, очень важно ставить цели и производить управление иными способами. В 2015 г. около 88% предпринимателей эксплуатировали для контроля над сотрудниками информационную систему – 1С, SAP, Excel. К 2017 г. возникло больше потенциала, который адаптирован под цели HR и выбора сотрудников.

2. HR-аналитика – главный аспект установления регулирующего процесса. К HR-аналитике имеет доступ не только крупнейшие фирмы с солидными научно-техническими базами: рассчитывать в различных формах приспособились даже фирмы небольших размеров. В 2017 году число новейших и общедоступных digital – заключений возрастает. Актуальными становятся вопросы о решениях, которые вынуждены выбирать люди, а какие имеют возможность выбирать машины, проанализировав базы данных.

Борис Вольфсон – директор фирмы HeadHunter, считает, что на сегодняшний день многое приведено в процесс автоматизации и находится в доступности даже малым фирмам. К примеру, товар HeadHunter предоставляет конкурентоспособный анализ, основанный на информации вакансии и анкетах на hh.ru. Это главный аспект при принятии управленческого решения: в случае, если вы понимаете, что многие люди переходят из вашей фирмы в фирму конкурентов с повышением по карьерной лестнице, это является знаком к тому, что концепция вашей фирмы нуждается в усовершенствовании. В данный момент на рабочих местах предпринимателей ответы формируются согласно тому, в какой степени они отвечают условиям вакансий. А с другой стороны противоположное движение – сортировка вакансии для кандидатов на основании сведений его анкетных данных.

3. Действия над сотрудниками приобретают особенности сервисного обслуживания. Взаимоотношения между нанимателем и соискателем станут поближе и более человечней. Соискатель находит

фирму, удовлетворяющую самые различные его потребности – как в финансах, так и в целях, коммуникации и т.д. В то же время фирма стремится управлять эмоциями и впечатлениями от деятельности сотрудника, с целью управления им.

В следствии этого, аналогично с клиентскими навыками – *customerexperience* – возникнул *employeeexperience*, навык работника. Ровно, как и с клиентскими навыками, с навыками работника возможно поработать и усовершенствовать их. Сделать это поможет технологичное HR-решение, которое создано особо тщательно, аналогично решениям для покупателей. Евгения Ланичкина – партнер фирмы AntalRussia, уверена в том, что фирмы со временем отходят от стандартного осмысления B2B и B2C к раскладу H2H. Все потребители ценят персональный подход, эмоциональность и предпочитают бренд с человеческим обликом. В фирмах, которые хотят стать подобными, все работники важны не только как профессионалы, но и как индивидуальность. Нанимателю немаловажно, какое значение ценностям предадут работники, совпадают ли они с мировоззрением фирмы. Компании «приобретают» не анкетные данные с навыками труда, а личность с его полномочиями. Осознавать это крайне важно.

4. Преобразование культуры организации. Следом за гибкими графиками и свободными подходами при удаленной деятельности сменяется иерархичность, принцип составления установок. К кросс-функциональным взаимодействиям склоны, как и в больших фирмах, так и в малых.

Деятельность в кросс-функциональной группе несет за собой особую культуру и совершенно другую организацию работы. С одной стороны, нужно место, где сотрудники могут приступить к совместной работе, без ограничений делиться сведениями, контактировать. С другой стороны, необходим особое проектирование отборочной системы, адаптации, установления оценки, развития и мотивирования, - содействие иных субъектов команд будет обязательными в каждом из процессов.

Вызовом послужат иные культуры, где общекорпоративный итог станет более важен, где доверие, способность признавать свои ошибки, максимальная ответственность становятся базой взаимоотношений. Так как команде приходится осуществлять разные выводы общими усилиями. Исходя из этого, основным трендом становится преобразование культуры организации, уменьшение числа руководства средних звеньев. Так как лишь максимально плоские организации смогут являться наиболее открытыми и гибкими к любым переменам.

5. Трансформация от действенных наймов к управлению талантов. Момент, при котором кандидаты с легкостью меняли рабочие места, а фирмы желали привлечь знаменитых профессионалов, предоставив хороший заработок, закончился. На сегодняшний день, предприниматели делают ставки на прогресс персонала, приносящий долговременный эффект. В

соответствии исследованиям PwCSaratoga 2014-2015г. численность времени изучения на штатные единицы возросло с 15,2 до 19,2, это весомый коэффициент. Основные вопросы этого года: как провести оценку действенности обучений, как эксплуатировать онлайн-формат, как координировать знания и наблюдать за последовательностью фирмы?

6. Требования на высококлассного HR – менеджера и HRD. Координация деятельности сотрудников в России вышла на новую ступень и начинает требовать профессионалов с максимально высокими навыками. Пока фирмы анализируют квалификационные шаблоны, соперничество среди специалистов на рынках возрастает. Светлан Комарова – консультант Formatta, считает, что высококачественных специалистов в излишке, их станет не меньше, т.к. станет банкротство, поглощение, слияние организационных структур, и численность управляющих мест станет сокращаться. Возникнет ход расслаивания HR на высококлассных специалистов и простых сотрудников по найму. Потребность качества и результатов станет максимально увеличиваться.

7. Возрождения HR-брендинга. Скачек к бизнесам H2H и мониторинга навыков работника непременно приведет к увеличению значения брендов нанимателя при вовлечении и задержании таланта. Данные тенденции на рынке немало лет, и максимально заметнее разделение среди фирм с красочным HR-брендом. Соперничество за юное поколение работников не прекращается. Брендинг и трафик — это замечательно, но самое главное — это достижение целей вашей организации.[2]. Михаил Приула, HRBRWargaming, утверждает, что в погоне бренда одержит победу тот, кто отчетливо сформулировал свои взгляды. Ни капли манипуляции фирмы над индивидом: важным во взаимоотношениях на данный момент является работник. Только он из различных вариаций принимает решение, в какой фирме работать и кому доверить свой навыки. Нет боязни отсутствия работы. Нет правил. Только одна значимость – личностные качества и инновационные технологии. Фирмы, покупающие работников при помощи денег, давно несут большие потери. Цена денег обесценилась. Работники настоятельно просят их, но не вдохновляются их количеством. Фирме остается взглянуть шире на данную проблему. Проанализировать EVP, осуществить опросы, выделить основные факторы. Взаимодействовать с EVP больше и чаще внутри фирмы. В таком случае, работники сами станут говорить фразами EVP – выступать с коммуникациями на рынке и вовлекать наилучших. HR – брендинг – стратегическое оружие в борьбе за таланты!

Использованные источники:

1. <http://hr-portal.ru/article/sem-glavnyh-hr-trendov-2017-goda>
2. Спенсер С., Энж Э., Фикшин Р., Стрикчиола Д. «SEO – искусство раскрутки сайтов» 2-е изд., перераб. и доп. - СПб.: БХВ-Петербург, 2014. - 688 с.: ил.

УДК 930.85

*Шаринова Н. А.
магистрант 2 курса
исторический факультет
Дагестанский Государственный университет
Идрисов М.М., к.ист.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Махачкала*

АНТИКОЛОНИАЛЬНАЯ БОРЬБА ГОРЦЕВ В ПОРЕФОРМЕННЫЙ ПЕРИОД

The anti-colonial struggle of the mountaineers in the post-reform period

Аннотация. Данная статья посвящена антиколониальной борьбе горцев в пореформенный период против российских властей в связи с русской-турецкой войной 1877-1878 годов. В статье проанализированы характерные особенности восставших горцев, их свободолюбие, непоколебимость, и как они боролись за свою свободу и веру, но все же в силу множества причин восстание было подавлено.

Abstract. This article focuses on the anti-colonial struggle of the mountaineers in the post-reform period against the Russian authorities in connection with the Russian-Turkish war of 1877-1878. The article analyzes characteristic features of the insurgent mountaineers, their freedom, steadfastness, and how they fought for their freedom and faith, but because of many reasons, the rebellion was suppressed.

Ключевые слова: Восстание, борьба, царизм, налоги, расправа, колониальный гнет.

Подчинение Восточного Кавказа имело характер не столько покорения или низложения, сколько добровольного принесения населением покорности. Власти обязались оставить неприкосновенными: их религию, права, обычаи, которыми определялись семейные и сословные отношения, обязались никогда не облагать их повинностями и податями как денежными, так и натуральными, не привлекать к отбыванию воинской повинности.

Но кавказская администрация поступила по отношению к горцам наоборот: переселение, колонизация, административный произвол, издевательства и насилие над вековым укладом народа, его бытовыми и религиозными святынями и т. д.[1]

Новейшие законы и управленческое руководство были призваны гарантировать целостность заинтересованных колониальных и районных общественных верхов. В 1865 г. был введен общий для всех жителей налог.

Жители облагались и земским сбором. От налогов освобождались должностные лица всех рангов.

Выполнение натуральных повинностей – дорожной, подворной, квартирной и воинской – составляло тяжелую обязанность населения Дагестана. Жители вынуждены были арендовать бывшие свои земли за высокую плату. Усиливалось национальное угнетение: колониальная администрация могла подвергнуть горца за малейшее недовольство различным наказаниям, вплоть до ареста и высылки из края. Все это обостряло антиколониальную борьбу.

Она принимала различные формы. Пассивный характер носило движение зикристов, получившее заметное распространение в Дагестане после поражения Кавказской войны. Его участники, отрекшись от мирских забот, предавались посту и поминанию имени Аллаха. Движение за переселение в Турцию, которое усилилось в 60-х годах XIX в., являлось еще одной формой протеста горцев против усилившегося колониального гнета.[2]

Наиболее распространенной формой борьбы являлось вооруженное восстание. В 1860 г. выступили жители Андийского округа. В начале следующего года произошло восстание в Ункратле, которое повторялось в 1862 и 1871 гг. Наиболее крупные восстания в равнинном и предгорном Дагестана произошли в Кайтаго-Табасаранском округе в 1866 г. В том же году выступили жители селений Ашильта и Гимры Аварского округа.

Однако восстания происходили разрозненно, не было у крестьян единой договоренности и достаточной организованности. По этой причине они были жестоко подавлены. Населенные пункты, жители которых являлись инициаторами восстаний, уничтожались. Несмотря на последствия, с 1859 до 1877 года в регионе произошло 18 восстаний и выступлений.[3]

Восстание 1877 года и установление имамата были обусловлены комплексом причин, одной из которых являлось внешнеполитическое влияние политического и идеологического союзника дагестанцев – Османской империи, которая проводила активную работу на Северном Кавказе. В преддверие назревшей русско-турецкой войны Порты могла рассчитывать на создание в тылу войск воюющих в Закавказье. Велась пропагандистская деятельность среди мусульманского населения, которое Стамбул склонял на свою сторону.

13 апреля одновременно с началом военных действий на кавказском фронте русско-турецкой войны вспыхнуло восстание в Чечне под руководством Алибека-Хаджи. В конце апреля к Алибеку-Хаджи присоединились дагестанские общества Гумбет и Салатавия.[4]

В августе – сентябре 1877 г. почти весь Дагестан был охвачен восстанием. Героические усилия повстанцев прорваться на равнину, привлечь на свою сторону жителей Темир-Хан-Шурина округа, занять областной центр, г. Темир-Хан-Шуру, кончились неудачей.

Плохо вооруженные горцы оказывали поистине героическое сопротивление царским войскам, оснащенным по последнему слову военной техники.

Последний удар был направлен против центров восстания в Среднем Дагестане. На заключительном этапе на стороне царизма воевало большое количество местных феодалов. 14 октября правительственные войска штурмом взяли Хаджал-Махи и Куппу. 19 октября начался штурм Цудахара, Андалала и Кумуха. Сражение длилось два дня. Командовал повстанцами Ника-Кади Цудахарский. Село было взято после того, когда оно было полностью разрушено. 2 ноября 1877 г. царские войска после сильной артиллерийской подготовки приступили к штурму последней цитадели восставших – Согратля. Село было разрушено и сожжено.

Подавление восстания происходило самым настойчивым образом. Сжигались хлеба и аулы горцев. Иногда повстанцам достаточно было пройти через землю какого-либо аула, как на этот аул обрушивались репрессии – покосы и поля сжигались, иногда сжигался и сам аул.

Налагались и беспощадно взыскивались контрибуции. Тысячами арестовывались мирные и немирные горцы, заточались в тюрьмы и высылались в Сибирь.

По официальным данным, только из Южного и Среднего Дагестана отправлено в Сибирь 5000 семейств, а по местным источникам, до 30 тыс. человек.

Карательные отряды царских войск продолжали свои действия до середины 1878 г.

Правительство приступило к безжалостной расправе над участниками восстания: были казнены имам Гаджи-Магомед, Ника-Кади, Аббас-паша, ротмистр Абдул Меджид, Зубаир-бек, Абдул-Гаджиев, Кази-Ахмед и др., всего 300 человек.[5]

Использованные источники:

1. Булатов Б.Б. История Дагестана с древнейших времен до середины XX века. М., 2010.
2. Гасанов М. М. Дагестан в составе России (вторая половина XIX века). Махачкала 1999.
3. ЦГА РД П8. Оп 1. Д.18. Л. 10.
4. Мусаев М.А. Мусульманское духовенство 60-70-х годов XIX века и Восстание 1877 года в Дагестане. Махачкала, 2005.
5. Магомедов Р.М. Восстание горцев Дагестана в 1877 году. Махачкала, 1940.

*Шаркаева Г.А., к.с.-х.н.
зам. начальника информационно-аналитического отдела
ОАО «Московское» по племенной работе
Россия, г. Ногинск*

МОЛОЧНАЯ ПРОДУКТИВНОСТЬ КОРОВ КОМБИНИРОВАННЫХ ПОРОД

Аннотация: В статье представлена информация об ареале распространения в Российской Федерации пород комбинированного направления продуктивности. По каждой из пород: бурой швицкой, бестужевской, симментальской, красной горбатовской, сычевской, костромской представлено по пять лучших коров с продуктивностью по наивысшей лактации.

Ключевые слова: Комбинированные породы, ареал распространения, лучшие коровы, молочная продуктивность, наивысшая лактация.

THE MILK YIELD OF COWS COMBINED BREEDS

Summary. This article provides information on the area of distribution in the Russian Federation rocks combined pro-productivity areas. For each species: brown swiss, bestuzhev, simmental, red gorbatovskaya, sychevka, kostroma is represented on five of the best cows with productivity at the highest lactation.

Key words. Combined breed, area of distribution, the best cows, milk productivity, the highest lactation.

В настоящее время в нашей стране десятую часть подконтрольного поголовья занимают породы комбинированной (двойной) продуктивности. У коров комбинированной продуктивности развита способность к производству и молока, и мяса. Животные этого направления хорошо усваивают корма и дают хорошую продукцию. Животных комбинированного направления продуктивности с равномерным развитием признаков молочного и мясного направления встречается очень мало. В большинстве случаев преобладают признаки какой-либо одной продуктивности: мясной (мясомолочное направление) или молочной (молочно-мясное направление), вследствие чего и тип сложения животных отклоняется в ту или иную сторону.

Скот мясомолочного направления дает не только высокие удои молока, но и значительное количество высококачественного мяса. Убойный выход откормленных быков 65 %, коров 55-60 %. Вкусное, пропитанное салом мясо уступает по качеству только мясу животных специализированных мясных пород.

На территории РФ бестужевскую породу разводят в Республике

Башкортостан, в Самарской и Ульяновской областях. Красную горбатовскую – в двух регионах Российской Федерации, во Владимирской и Нижегородской областях [1]. Бурая швицкая порода разводится в Брянской, Калужской, Владимирской, Воронежской, Смоленской, Тамбовской, Тульской, Ростовской, Нижегородской, Самарской областях и в Республиках: Дагестан, Северная Осетия-Алания и Кабардино-Балкарской. Симментальская порода разводится в тридцати трех регионах Российской Федерации во всех Федеральных округах кроме Крымского и Северо-Кавказского [2]. Костромская и сычевская породы разводятся только в Центральном Федеральном округе, причем костромская – во Владимирской, Ивановской, Костромской и Московской областях, а сычевская – в Брянской, Калужской, Смоленской и Тверской. Анализ данных, характеризующих продуктивность лучших коров комбинированных пород, выявил, что в бурой швицкой породе самая высокая молочная продуктивность по наивысшей лактации была получена от коровы №1544, принадлежащей ОАО «Вера», Ростовской области. От этой коровы по третьей лактации надоили 15715 кг молока жирностью 3,90% с содержанием белка 3,45% (табл. 1).

От коровы №9796 симментальской породы, принадлежащей ЗАО «Кировский конный завод» Ростовской области, по пятой лактации было получено 12300 кг молока жирностью 3,98%, с содержанием белка 3,67%. Лучшей коровой в костромской породе в 2015 году была корова Самка №4227 из ОАО «Племзавод «Караваево», Костромской области, которая по четвертой лактации надоила 16258 кг молока с содержанием жира и белка 4,16% и 3,29%, соответственно.

Таблица 1

Продуктивность лучших коров комбинированных пород по наивысшей лактации в хозяйствах Российской Федерации (2015 год)

Хозяйство, регион	Кличка инв. №	№ лак т.	Удой, кг	Жир, %	Белок, %
Бурая швицкая					
ОАО «Вера», Ростовская обл.	1544	3	15715	3,9	3,45
ООО «Калужская Нива», Калужская обл.	Дора 4001000448	4	10237	3,87	3,11
ПСХК "Новомихайловский", Смоленская обл.	Береста 5108	6	10071	3,89	3,48
ООО ПЗ «Пролетарий», Владимирская обл.	Латвия 9607	3	9322	3,71	3,42
СПК «Дружба», Смоленская обл.	Невеличка 2487	2	8710	3,73	3,18
Симментальская					
ЗАО «Кировский конный завод», Ростовская обл.	9796	5	12300	3,98	3,67
ОАО «им. Гастелло», Алтайский край	Тишина 9034	3	12235	4,08	3
ОАО «АПК «Бирюченский», Белгородская область	70499	3	12228	3,7	-

ЗАО «Кировский конный завод», Ростовская обл.	9354	3	12150	3,96	3,66
ФХ «Сапфир» Бурухина В.А. Курская обл.	Тройка 1333	4	11602	3,84	3,07
Костромская					
ОАО «Племзавод «Караваево», Костромская обл.	Самка 4227	4	16258	4,16	3,29
ЗАО СХП «Павловское», Владимирская обл.	Лизуха 8345	3	10373	3,52	2,84
СПК «Бабаево», Владимирская обл.	Кислица 27	5	10363	4,13	3,21
СПК «Гридино», Костромская обл.	Биология 4285	5	9264	4,30	3,31
СПК Колхоз «Родина», Костромская обл.	Маста 3133	3	9917	3,99	3,26
ООО Агрофирма «Планета», Костромская обл.	Дамка 2874	3	9025	4,20	3,29
Сычевская					
ОАО «Смоленское», Смоленская обл.	Аорта 1098	3	9239	3,88	3,33
ОАО «Смоленское», Смоленская обл.	Фикция 1127	2	9124	3,97	3,39
КП «Рыбковское», Смоленская обл.	Симка 870	3	8851	3,86	3,15
ООО «Красный комбинат», Калужская обл.	Тундра 9473	3	8094	3,95	3,11
ОАО «П/з "Рассвет", Смоленская обл.	Башня 4643	4	7238	3,82	3,4
Бестужевская					
ООО «ПЗ им.М.Горького», Р. Башкортостан	Умница 7276	4	7696	3,82	3,26
ООО Агрофирма «Идель», Р. Башкортостан	ЗЗ	1	7617	3,72	2,99
ООО «ПЗ им.М.Горького», Р. Башкортостан	Лолита 7086	4	7560	3,70	3,11
ООО ПЗ «Чишма», Р. Башкортостан	Санта 701	7	7547	3,87	3,18
ООО ПЗ «Ленина», Р. Башкортостан	Груша 40722	5	7155	3,98	3,20
Красная горбатовская					
ЗАО «Абабковское», Нижегородская обл.	Гонка 609	1	6882	4,31	3,24
ЗАО «Абабковское», Нижегородская обл.	Музыка 1896	1	6867	4,14	3,17
ЗАО «Абабковское», Нижегородская обл.	Аллея 1740	3	6776	4,56	3,45
ЗАО «Абабковское», Нижегородская обл.	Лилия 1372	6	6587	4,39	3,22
ЗАО «Комаровское», Нижегородская обл.	Лепешка 2699	3	6128	4,01	3,05
ЗАО «Комаровское», Нижегородская обл.	Волна 1463	4	5891	4,02	3,12

Корова Аорта №1098 сычевской породы, принадлежащая ООО «Малиновка» Смоленской области, по третьей лактации надоила 9239 кг молока жирностью 3,88%, с содержанием белка 3,33%. Продуктивность коровы Умница №7696 бестужевской породы из ООО «ПЗ им. М. Горького» Республики Башкортостан, по четвертой лактации составила 7696 кг молока жирностью 3,82% и с содержанием белка 3,26%. От коровы красной горбатовской породы Гонка №609, принадлежащей ЗАО «Абабковское», Нижегородской области, по первой лактации было получено 6882 кг молока жирностью 4,31% и содержанием белка 3,24%.

Таким образом, при колебании продуктивности в комбинированных породах в 2015 году по подконтрольному поголовью Российской Федерации по всем категориям хозяйств от 3863 кг по бестужевской породе до 5602 кг молока в красной горбатовской породе, продуктивность по лучшим коровам по наивысшей лактации в комбинированных породах колебалась от 5891 кг молока по красной горбатовской до 16258 кг в костромской породе.

Использованные источники:

1. Шаркаева Г.А., Сударев Н.П., Шаркаев В.И., Жилкина А.И. Молочная продуктивность и генеалогическая структура маточного поголовья генофондных хозяйств Российской Федерации// Аграрный вестник Верхневолжья. 2016. №3. С.95-99
2. Дунин И.М., Шаркаев В.И., Шаркаева Г.А. //Перечень организаций, включенных в государственный племенной регистр на 01.01.2013 года// М.: ВНИИплем. – 2013. - С. 184.

УДК 336.74; 658.152

*Шермазян Л. А.
студент 4 курса
факультет «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И.Т. Трубилина»
Россия, г. Краснодар*

АНАЛИЗ НАЛИЧНЫХ И БЕЗНАЛИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация: В статье рассматриваются этапы проведения анализа денежных средств; рассмотрены прямой и косвенный методы оценки денежных средств, приведен пример расчета оборачиваемости денежных средств

Ключевые слова: денежные средства, оборачиваемость, методы, коэффициент, денежный поток, эффективность

*Shermazanyan L. A.
student
4 course, faculty of "Accounting, analysis and audit"
IN FGBOU "Kuban state agrarian University named after I. T. Trubilin"
Russia, Krasnodar*

ANALYSIS OF CASH AND NON-CASH FLOWS IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS

Abstract: the article deals with the stages of analysis of cash flows; the direct and indirect methods of assessment funds, the example of calculation of turnover funds

Keywords: cash turnover, methods, ratio, cash flow, efficiency

Важной компонентой финансового состояния является движение оборотного капитала или текущих активов организации. С оборота мобильных активов как бы начинается весь процесс обращения капитала, приводится в движение вся цепочка хозяйственной активности предприятия. Поэтому факторам ускорения оборотных средств, синхронизации движения оборотного капитала с прибылью и денежными средствами следует уделять

максимум внимания.

Для организации, работающей в рыночных условиях, главное – непрерывное движение денежных средств, которое может обеспечить функционирование основной деятельности, оплату обязательств и осуществление социальной защиты работников.

Одним из основных условий финансового благополучия предприятия является приток денежных средств, обеспечивающий погашение всех первоочередных платежей. Отсутствие минимально необходимого запаса денежных средств свидетельствует о серьезных финансовых затруднениях. Чрезмерная величина денежных средств говорит о том, что реально предприятие терпит убытки, связанные, во-первых, с инфляцией и обесценением денег и, во-вторых, с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода.

Деньги должны быстро пускаться в оборот с целью получения прибыли путем расширения своего производства или вложения в акции и ценные бумаги других организаций. В этой связи возникает необходимость оценить движение потоков денежных средств, изучить их динамику, определить сумму превышения поступлений над платежами, что позволяет сделать вывод о возможностях внутреннего финансирования.

Одним из методов оценки достаточности денежных средств является анализ длительности периода их оборота. Исследуем данный метод на примере ОАО «Газпромторг» г. Краснодара – коммерческой организации, основными видами деятельности которой является розничная и оптовая торговля моторным, жидким и газообразным топливом.

Таблица 1 – Анализ оборачиваемости денежных средств

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение (+, -) 2015 г. от 2013 г.
Выручка, тыс. руб.	293239	310296	369496	76257
Средние остатки денежных средств, тыс. руб.	5413	11887	11501	6088
Число дней	360	360	360	0
Период оборота денежных средств, дней	7	14	11	4
Коэффициент оборачиваемости	54,173	26,104	32,128	-22,045

Согласно данным видно, что период оборота денежных средств за исследуемый период возрос на 4 дня и составил 11 дней. Иначе говоря, с момента поступления денег на счета организации до момента их выбытия проходило не более 11 дней. Это указывает на недостаточность средств у организации, что весьма опасно при значительном объеме кредиторской задолженности. Любая серьезная задержка платежа может вывести организацию из состояния финансового равновесия.

Для того чтобы раскрыть реальное движение денежных средств в организации, оценить синхронность поступления и расходования денежных средств, а также увязать величину полученного финансового результата с состоянием денежных средств, следует выделить и проанализировать все направления поступления (притока) и выбытия (оттока) денежных средств.

Для целей внутреннего и внешнего анализа платежеспособности необходимо знать, каким образом и из каких источников получают предприятия денежные средства и каковы основные направления их расходования. Главная цель такого анализа – оценить способность организации зарабатывать денежные средства в размере и в сроки, необходимые для осуществления планируемых расходов. Для этого используется форма бухгалтерской отчетности – отчет о движении денежных средств. В составе отчета выделяют три основных раздела: движение денежных средств от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Текущая деятельность – это основная уставная деятельность организации, связанная с получением дохода. Приток денежных средств в рамках текущей деятельности связан с получением выручки от продажи продукции, выполнения работ и оказания услуг, а также авансов от покупателей и заказчиков. Отток денежных средств связан с уплатой по счетам поставщиков и прочих контрагентов, выплатой заработной платы работникам, произведенными отчислениями на социальные нужды, расчетами с бюджетом по причитающимся к уплате налогам. С текущей деятельностью организации также связана выплата (получение) процентов по кредитам.

Движение денежных средств в разрезе инвестиционной деятельности связано с приобретением и реализацией имущества долгосрочного пользования, включая поступление или выбытие основных средств, нематериальных активов, долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуском облигаций и иных ценных бумаг долгосрочного характера и других внеоборотных активов.

Под финансовой деятельностью в международной практике подразумевают движение денежных средств, связанное с изменениями в составе и размере собственного капитала и займов организации, включая банковские кредиты. Изменения в собственном капитале в данном разделе отчета обычно связаны с эмиссией акций или иным денежным увеличением уставного капитала, а также полученным эмиссионным доходом. Однако в отечественной практике изменение собственного капитала вследствие полученного финансового результата в составе финансовой деятельности не учитывается, поскольку расходы и доходы, связанные с формированием финансового результата, учитываются в текущей деятельности.

На основании оценки денежных средств проведем анализ движения денежных средств (прямой метод) в ОАО «Газпромторг».

Таблица 2 – Анализ движения денежных средств (прямой метод)

Показатель	2014 г.		2015 г.	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	23786	-	13988	-
Поступило денежных средств – всего	482891	100,0	543785	-
в том числе:				
– от текущих операций	388783	80,5	459367	84,5
– от инвестиционных операций	17264	3,6	10076	1,8
– от финансовых операций	76844	15,9	74342	13,7
Направлено денежных средств – всего	492689		548759	
в том числе:				
– от текущих операций	384053	77,5	454491	82,8
– от инвестиционных операций	24108	4,9	8346	1,5
– от финансовых операций	84528	17,1	85922	15,7
Чистые денежные средства:				
– от текущей деятельности	4730	-	4876	-
– от инвестиционной деятельности	-6844	-	1730	-
– от финансовой деятельности	-7684	-	-11580	
Остаток денежных средств на конец отчетного года	13988	-	9014	-

Общая сумма поступления денежных средств в 2015 г. возросла по сравнению с 2014 г. на 60894 тыс. руб. или на 12,6 % и составила 543785 тыс. руб. Чистое увеличение денежных средств в результате текущей деятельности организации (чистый денежный поток) в 2014 г. составило 4730 тыс. руб., а в 2015 г. – 4876 тыс. руб. Эти данные свидетельствуют о способности предприятия генерировать денежные средства в результате своей текущей деятельности.

Сумма поступлений от основной деятельности составила 459367 тыс. руб. или 84,5 % от общего поступления денег. Остальные 15,5 % поступлений денежных средств связаны с инвестиционной (1,9 %) и финансовой (13,6 %) деятельностью.

Данные позволяют судить о том, что полученные денежные средства от основной деятельности обеспечили текущие платежи предприятия в полном объеме, составившие 4564491 тыс. руб., или 82,8 % от общей суммы оттока денежных средств.

Совокупный чистый отток денежных средств по всем видам деятельности за рассматриваемый период составил 4974 тыс. руб. в следствие непокрытия расходов по финансовой деятельности. В связи с этим

остаток денежных средств на конец года уменьшился по сравнению с началом года и составил 9014 тыс. руб.

Анализ движения денежных средств прямым методом детально раскрывает движение денежных средств на счетах бухгалтерского учета, дает возможность делать выводы относительно достаточности средств для уплаты по счетам текущих обязательств, а также осуществление инвестиционной деятельности. Информация, полученная при использовании данного метода, применяется при прогнозировании денежных потоков.

В то же время прямой метод не раскрывает взаимосвязи финансового результата (прибыли) и изменения величины денежных средств на счетах организации. Чтобы выявить эту взаимосвязь, необходимо воспользоваться косвенным методом анализа, суть которого состоит в пересчете суммы чистой прибыли.

Величина притока денежных средств может существенно отличаться от суммы полученной прибыли. Например, источником увеличения денежных средств может быть не только прибыль, но и заемные средства. Приобретение активов долгосрочного характера не отражается на прибыли, а их реализация меняет финансовый результат. На величину финансового результата оказывают влияние расходы, не сопровождаемые движением денежных средств (амортизация). Увеличение остатков текущих активов приводит к дополнительному оттоку денежных средств, а сокращение – к их притоку. Деятельность организации, накапливающей запасы товарно-материальных ценностей, неизбежно сопровождается оттоком денежных средств. Однако до того момента, пока запасы не будут использованы в производстве, величина финансового результата не изменится. Наличие кредиторской задолженности позволяет предприятию использовать запасы, которые еще не оплачены. Таким образом, анализ движения денежных средств, выполненный прямым методом, должен быть дополнен информацией о причинах расхождения размера прибыли и изменения денежных средств. С этой целью проводится анализ движения денежных средств косвенным методом.

Таблица 3 – Движение денежных средств (косвенный метод)

Показатель	Сумма (увеличение +, уменьшение -)	
	2014 г.	2015 г.
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало периода (года)	23786	13988
1. Движение денежных средств от текущей деятельности:		
1.1. Чистая прибыль	21693	8027
1.2. Операции, корректирующие величину чистой прибыли:		

- начисленная амортизация	+11124	+10167
- изменение остатков сырья, материалов и других аналогичных ценностей	-10219	-5225
- изменение остатков готовой продукции и товаров для перепродажи	+236	-159
- изменение дебиторской задолженности	-4378	-3862
- краткосрочные финансовые вложения	+10000	-
- изменение задолженности поставщикам и подрядчикам	-3643	+3193
- изменение задолженности с персоналом по прочим операциям	+380	+45
- изменение задолженности перед внебюджетными фондами	+51	+73
- изменение задолженности с подотчетными лицами	+6	+50
- изменение задолженности прочим кредиторам	-378	+4663
Итого движение денежных средств от текущей деятельности	+26639	+16545
2. Движение денежных средств от инвестиционной деятельности:		
Приобретение основных средств	-11108	-8346
Предоставление займов	-13000	-
Поступление от реализации основных средств	+51	+50
Возврат займов	+17213	+10026
Итого движение денежных средств от инвестиционной деятельности	-6844	+1730
3. Движение денежных средств от финансовой деятельности:		
Увеличение задолженности банку	+76844	+74342
Погашение задолженности перед банком	-76844	-74342
Выплата дивидендов	-2219	-3260
Погашение прочих платежей	-5465	-8320
Итого движение денежных средств от финансовой деятельности	-7684	-11580
Изменение в состоянии денежных средств	+12111	+6695
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец периода	13988	9014

В результате корректировки чистой прибыли устанавливается реальный приток (отток) денежных средств от текущей, финансовой и инвестиционной деятельности.

В 2015 г. от всей деятельности было получено чистой прибыли на сумму 8027 тыс. руб. В результате корректировки величины чистой прибыли реальный приток денежных средств от текущей деятельности составил 16545 тыс. руб., от инвестиционной деятельности – 1730 тыс. руб. От финансовой деятельности произошел отток денежных средств на сумму 11580 тыс. руб. В результате операций, отраженных в отчетности и на счетах

Главной книги, состояние денежных средств ухудшилось. Их остаток на конец года сократился на 4974 тыс. руб.

Проведенный анализ движения денежных средств позволил найти ответы на следующие вопросы:

- в каком объеме и из каких источников были получены поступившие в организацию денежные средства, каковы основные направления их использования;

- способно ли предприятие в результате своей текущей деятельности обеспечить превышение поступлений денежных средств над платежами;

- в состоянии ли организация расплатиться по своим текущим обязательствам;

- достаточно ли полученной прибыли для обслуживания его текущей деятельности;

- достаточно ли собственных средств для инвестиционной деятельности;

- чем объясняются расхождения величины полученной прибыли и наличия денежных средств.

Использованные источники:

1. Дыбаль, С. В. Финансовый анализ: теория и практика: Учеб. пособие / С. В. Дыбаль.– СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2004.– 304 с.
2. Морозкина, С.С. Разработка форм внутренней бухгалтерской управленческой отчетности / С. С. Морозкина, А. А. Хвостова А.А. // Сборник научных статей по итогам заочной II Международной научно-практической конференции «Перспективы развития теории и практики бухгалтерского учета и отчетности в условиях глобализации экономики». ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет, 2014.– С. 222-229.
3. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие / коллектив авторов ; под общ. ред. В.И. Бариленко. – 4-е изд., перераб. – М. : КНОРУС, 2016. – 234 с. – (Бакалавриат).
3. Муллинова, С.А. Составление отчета о движении денежных средств по требованиям МСФО / С. А. Муллинова, Д. В. Ванжула, Ю. А. Тритяк Ю.А.// Сборник статей международной научно-практической конференции «Научные основы современного прогресса», 2016. – С. 66-70.
4. Кузнецова, Н.В. Компьютерные технологии в экономической науке и производстве / Н. В. Кузнецова, С. С. Морозкина, С. А. Шулепина.– Практикум, Краснодар, 2016.
5. Ратанина, Д. А. Отчет о движении денежных средств: составление и раскрытие информации по требованиям МСФО/ Д. А. Ратанина, М. В. Бессараб, С. А. Муллинова.// Инновационная наука. 2016. № 10-1. С. 103-107.

**ВЫМОГАТЕЛЬСТВО КАК ВИД ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО
ПОВЕДЕНИЯ И СПОСОБЫ ЕГО ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ
EXTORTION AS A FORM OF OPPORTUNISTIC BEHAVIOR AND
WAYS OF PREVENTING IT**

Аннотация

В данной статье рассмотрена тема вымогательства и его предотвращения с помощью применения различных мер борьбы с ним. Борьба с вымогательством является неотъемлемой частью любого государства. Статистика свидетельствует о том, что в Российской Федерации вымогательство и коррупция находятся на довольно-таки высоком уровне. И поэтому в статье освещена проблема именно на примере данной страны.

Summary

This article discusses the subject of extortion and its prevention with the power of the use of different measures to combat it. The fight against extortion is an integral part of any state. Statistics testifies that in the Russian Federation, extortion and corruption are to be rather high level. And therefore the article deals with the problem that is the example of this country.

Ключевые слова: вымогательство, оппортунистическое поведение, преступление, собственность, рента, коррупция.

Keywords: extortion, opportunistic behavior, crime, property, rents, corruption.

На протяжении всей истории развития общества прослеживалось следующее, что преступность и все ее вытекающие возрастали стремительно именно тогда, когда в государстве были критические ситуации и во времена когда оно старалось восстановиться после кризисов. Тема вымогательства актуальна во все времена и настоящее время не исключение, но в связи с чем? А ответ прост. Современные условия общественной жизни, которые сопровождаются различными противоречиями социально-политических и экономических процессов, которые оказывают негативное влияние не только на состояние преступности в целом, но и на организационные меры борьбы с ней. Все эти противоречия обуславливают небывалую для различных стран криминализацию общества, а все эти масштабы можно сравнивать с эпидемиями, для борьбы с которыми требуются различные наступательные

широкомасштабные, комплексные меры.

Что стало привлекать внимание огромное количество представителей преступного мира? Их стало привлекать огромное количество различных форм собственности, которая появлялась с огромной скоростью, развитое предпринимательство, увеличение частного сектора и появления огромного числа состоятельных людей. В результате этого криминологические ситуации в странах стали еще больше обостряться, вся эта ситуация была связана с неблагоприятными тенденциями корыстных преступлений и преступлений, связанных с насилием. Среди всех этих преступлений довольно существенную часть занимали вымогательства. Из-за этого увеличивалась общественная опасность со стороны таких посягательств. Распространенность данного вида преступлений отрицательно сказывалась на стабилизации рыночных отношений, в виде:

- Ухудшения конкурентной среды;
- Снижения возможностей организаций и развития определенных направлений мелкого и среднего бизнеса;

Вымогательство - это требование передачи чужого имущества или права на имущество или совершения других действий имущественного характера под угрозой применения насилия либо уничтожения или повреждения чужого имущества, а равно под угрозой распространения сведений, позорящих потерпевшего или его близких, либо иных сведений, которые могут причинить существенный вред правам или законным интересам потерпевшего или его близких.

Вымогательство является посягательство на чужое имущество, но оно по различным признакам довольно мало отличается от насильственных форм хищения, таких как разбой или грабеж, которые тесно связаны с насилием. При вымогательстве обычно используется угроза как средство психического насилия. Реальность данной угрозы может быть подкреплена с помощью физического насилия.

С объективной стороны, вымогательство состоит из двух слагаемых, таких как:

- Предъявление имущественных требований;
- Угроза причинения потерпевшему нежелательных последствий;

Если же отделять вымогательство от грабежей и разбоев, то нужно учитывать, что если при грабежах насилие является основным средством завладения имуществом или насилие позволяет удерживать чужую собственность, то при вымогательстве оно всего лишь подкреплением угрозы. При грабеже завладение имуществом происходит одновременно с применением насилия, а при вымогательстве умысел виновного направлен на присвоение требуемого ему имущества в будущем.

Вымогательство становится полноценным преступлением, только тогда, когда виновный начнет предъявлять требования по передачи чужого имущества или права владения на данное или начнет совершать какие-либо

действия имущественного характера, даже при условии, что имущество получить ему не удалось.

С субъективной стороны, вымогательство предполагает наличие у виновного корыстной цели или прямого умысла. Также виновный должен полностью понимать, что он предъявляет незаконное имущественное требование, причем в качестве воздействия он использует угрозу, и соответственно, таким способом, он желает добиться, чтобы ему передали чужую собственность. Но не имеет значения, будет ли виновный исполнять свою угрозу в действие, в случае отказа в его требованиях.

Одной из наиболее важных задач любого государства, не только развитого, должна являться защита какого-либо действующего национального института собственности от различных противоправных посягательств любого рода. Решение данной задачи происходит не только благодаря введению в действующее законодательство гарантий неприкосновенности любых форм собственности, но также путем отнесения различных деяний, которые направлены на незаконное завладение чужим имуществом, к группе преступлений.

Как показывается на практике, преступления против собственности – это наиболее распространенный вид преступности во всех современных государствах. Указанные посягательства представляют собой деяния, которые соединены с нарушением права владения либо с любыми иными способами причинения собственнику имущественного ущерба или с созданием какой либо угрозы причинения такого ущерба. Непосредственным объектом данной группы преступлений является конкретная форма собственности, которая определяется принадлежностью имущества. Существуют следующие формы собственности: Частная, государственная, муниципальная и т.д. Предметом подобных деяний может выступать любое имущество, которое может выступать объектом права собственности, в соответствии с гражданским законодательством.

Как социальное явление и экономическая категория собственность представляет собой совокупность общественных отношений владения, пользования и распоряжения благами, принадлежащими собственнику на законных основаниях.

Вымогательство - это вид оппортунистического поведения, возникающий после заключения сделки, суть которого состоит в перераспределении квазиаренды, ущемляющем интересы сторон, осуществившей специфические инвестиции.

Когда экономический агент принимает решение о входе в отрасль, он сравнивает тот доход, который получит, с теми инвестициями, которые ему необходимо осуществить. Та часть дохода, которая превышает минимальное количество, необходимое, чтобы привлечь фирму в данную отрасль, - это рента.

Однако, когда инвестиции уже осуществлены, доходы могут оказаться

ниже, чем предполагалось. Они могут даже не окупать тех вложений капитала, которые осуществил экономический агент. Квазирента - это часть дохода, превышающая минимальное количество, необходимое для того, чтобы удержать производителя в данной отрасли. Квазиренту можно определить следующим образом: это разница между доходом фактора при его использовании в данном месте и доходом при его альтернативном наилучшем варианте использования.

Квазирента встречается чаще, чем рента. Квазирента по своей величине может быть или равна, или меньше ренты, но она не может превышать ренту. Плата за приносимую квазиренту - это повышенная рискованность специализированных капиталовложений, необходимость поиска дополнительных гарантий от нарушения партнером своих обязательств. Квазирента может быть экспроприрована, а владелец не будет извлекать фактор из данной сферы его использования.

Опасность экспроприации существует тогда, когда специфический ресурс зависит от другого ресурса, который является в некотором роде уникальным. Когда владелец этого уникального ресурса изымает свой ресурс, а субституты очень дороги, либо более низкого качества, тогда происходит изъятие квазиренты, приходящейся на другие специфические ресурсы. Экспроприация квазиренты одной из сторон сделки - это всего лишь перераспределение богатства. Именно поэтому было бы неправильно использовать антимонопольное законодательство в ситуациях, которые характеризуются специфичностью ресурсов, несмотря на возникновение отношений двусторонней монополии после того, как заключен контракт и осуществлены инвестиции в специфические ресурсы. Антимонопольное законодательство направлено на защиту потребителей от высоких цен и ограниченного предложения, вызванного монопольным положением производителя.

Присвоение квазиренты связано с затратами ресурсов и не создает никакой ценности, а лишь перераспределяет ее. Угроза вымогательства со стороны партнера - это серьезное препятствие на пути осуществления специализированных инвестиций.

Проблема вымогательства возникает из сочетания специфичности ресурсов и неполноты контрактов. Озабоченность этими проблемами ведет к неэффективному использованию ресурсов: фирмы, опасаясь, что осуществленные инвестиции сделают их уязвимыми в отношении вымогательства, отказываются от капиталовложений в специфические ресурсы.

Коррупция, вне зависимости от того, как она понимается населением, стоит в ряду наиболее серьезных проблем. Рассмотрим проблему вымогательства на примере Иркутской области. После наркобизнеса и преступности, коррупция воспринимается как очень серьезная проблема области. В ходе проведенного статистического исследования в 2011 году,

74% респондентов назвали коррупцию в числе первых трех наиболее важных проблем.

На данный момент в Иркутской области уже реализуется ряд мер, направленных на борьбу и предупреждение коррупции. Среди таких мер, осуществленных органами власти, можно назвать следующие:

- введена должность помощника губернатора по специальным вопросам, основной задачей которого является установление более строгого контроля над случаями превышения и злоупотребления полномочиями со стороны государственных чиновников;
- за последние два года предприняты меры по совершенствованию системы распределения бюджетных средств (государственный заказ) на конкурсной основе, которая исключает единоличность в принятии решений;
- государственные чиновники ежегодно представляют финансовые декларации;

Анализ деятельности общественных организаций показал, что некоторые из них уже осуществляют кампании по просвещению общества о гражданских правах, вовлекают граждан в процесс принятия управленческих решений, осуществляют мониторинг различных аспектов деятельности органов власти.

На сегодняшний день в Иркутской области действует "Областной антикоррупционный комитет" с участием членов региональной Общественной палаты, представителями исполнительной власти.

Несмотря на то, что некоторые мероприятия уже ведутся в области, проблема коррупции требует большего внимания, а также разработки и реализации комплексной антикоррупционной стратегии для региона.

Говоря об общем предупреждении вымогательства, следует понимать, что без завершения начатых в стране преобразований, стабилизации экономики крайне трудно будет добиться стабилизации этого вида преступлений, как и преступности в целом.

В сфере социальной - большое антикриминогенное значение имеют меры, направленные на усиление социальной ориентации преобразований: устранение резкого социального общества; поддержку малоимущих граждан; укрепление семейных устоев; обеспечение надлежащих условий для социализации личности, преодоление ее социального отчуждения;

В сфере правовой - это совершенствование законодательства, прямо не нацеленного на предупреждение преступности, а имеющего предметом правовое регулирование разнообразных общественных отношений иного характера (трудовых, семейных и т.д.), которые, будучи нормативно не упорядоченными, могут играть криминогенную роль.

Результаты исследований, проведенных в 2014 году по России, свидетельствуют, что наиболее действенными направлениями в борьбе с вымогательством, по мнению респондентов, являются: ужесточение наказания (41 %), повышение эффективности деятельности

правоохранительных органов (24 %), контроль за деятельностью "узаконенных" организаций (12 %), осуществление контроля за доходами физических и юридических лиц (9 %), осуществление более эффективных профилактических мер (8 %), обучение способам самозащиты (6 %).

В качестве, примера одной из мер предупреждения вымогательства следует рассматривать развитие системы личной безопасности граждан. Данная система способна найти себе выражение в профилактике вымогательства с помощью средств массовой информации, либо с помощью актов органов местного самоуправления.

Различные деяния, которые происходят или совершаются против собственности по характеру могут быть либо импульсивными, либо эмоциональными. Признаками являются ситуативность, случайность или же внезапность. В больших случаях посягательство имеет характер присвоения чужого имущества, не каждый раз представляет собой мгновенное действие. Данное посягательство – это процесс, который имеет различное развитие во времени, а значит главный путь борьбы с ним – это самостоятельная работа, либо особая профилактика, либо быстро обслуживание. Но точное задачей для борьбы с этим является срочное вмешательство в данный процесс, для создания помехи к его распространению, а также для его остановки.

Для достижения данной цели, а также для ее устранения, необходимо установить систему информации, которая и будет являться основой для практики, чтобы она отвечала особому контролю за преступными действиями. Для дальнейших исследований необходима достоверная криминологическая информация, причем определенно точная, которая складывается на основе практического опыта правоохранительных органов и властей.

Каким же образом можно снизить ситуации, связанные вымогательством? Очень просто. Следует ввести научно-подтвержденную базу данных, с помощью которой можно было бы помочь не определенному кругу властей, но и всему обществу, для защиты своей собственности от посягательств третьих лиц, а также для защиты своих интересов при заключении различных сделок. Особенно важно, чтобы государство ужесточило меры наказания, сделало их серьезно наказуемыми, все это изменило было вымогательство и коррупцию до совершенно низкого уровня, все это следует вводить в разработку.

Использованные источники:

1. Общественные палаты регионов. Антикоррупционный союз - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oprf.ru/newsblock/regionnews>;
2. Одинцова М.И. «Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата» - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2014. - 459 с.;
3. Перов И.Ф. «Уголовно-правовые и криминологические вопросы борьбы с

вымогательством» - М., редакция 2012;

4. Винокурова Н. С. «Актуальные проблемы уголовно-правовой характеристики вымогательства», М. — 2014;

5. Сафонов В.Н. «Организованное вымогательство: уголовно-правовой и криминологический анализ: монография» / СПб.: СПбИВЭСЭП; О-во "Знание", 2010.

УДК 658

Шипшинская Р.Г.

магистрант

ФГАОУ ВО «Балтийский федеральный

университет им. И. Канта»

Калининградская область, г. Калининград

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА

Аннотация: Целью данной работы является рассмотрение бизнес-планирования в туризме для более эффективного управления ресурсами, снижения рисков и получения дополнительных выгод. Автором проведено исследование эффективности бизнес-планирования в туризме, а также предложен к рассмотрению финансовый бизнес-план. Полученные результаты исследования могут быть использованы в учебной и научной работе в области менеджмента и экономики организаций.

Ключевые слова: финансовое планирование, бизнес-план, индустрия туризма и гостеприимства.

Цель любого предприятия (выручка, прибыль) результат этой деятельности, определяется показателями рентабельности, которой является демонстрация успешности бизнеса. Для успешного развития бизнеса необходимо формировать, грамотно распределять и эффективно использовать финансовые ресурсы.

Управление финансами, т.е. финансовый менеджмент, требует не только знать все последние изменения в области бухгалтерского учета, налогообложения, фондового рынка, кредитной, инвестиционной политики, банков и государства, но и с успехом применять эти знания, а также быть готовым к преодолению проблем в условиях нестабильной экономической ситуации в мире. Принципы и методы финансового менеджмента носят универсальный характер, но особенности туристской услуги оказывают влияние на формирование системы финансового менеджмента предприятий.

Финансовое планирование – процесс разработки системы финансовых планов, основная задача которых состоит в определении потребности предприятия в финансовых ресурсах в текущем и долгосрочном периоде.[2, с.49]

Выделение финансового планирования как особого вида планирования, обусловлено:

- ✓ относительной самостоятельностью движения денежных средств по отношению к материально-вещественным элементам производства;
- ✓ активным воздействием опосредованного деньгами распределения на производство;
- ✓ необходимостью администрирования при принятии решений о распределении финансовых ресурсов.

Финансовое планирование обеспечивает надзор за созданием и использованием материальных, трудовых и денежных ресурсов, создает необходимые условия для благоприятного функционирования предприятия. Оно взаимосвязано с планированием хозяйственной деятельности и функционирует в совокупности с другими формами обеспечения производства (объема продукта и его реализации, сметы затрат, планирование капитальных вложений и др.). Однако составление финансового плана не является простым арифметическим пересчетом показателей производства в финансовые показатели. [2, с.49]

В результате создания проекта финансового плана на основе выверенного подхода к показателям производственного плана выявляются и применяются неучтенные в них внутрихозяйственные резервы, находятся возможности улучшения финансового состояния компании, более рационального расходования материальных и денежных ресурсов, увеличение потребительского спроса выпускаемой продукции и т.д. При разработке финансового плана высчитывают расходы на выпускаемый продукт, доход от продаж, финансовые ресурсы, амортизацию, источники и объем финансирования, будущие инвестиции, потребности в оборотных средствах и капитал для ее покрытия, расход и использование прибыли, использование бюджета, взаимоотношения с банками. По длительности планового периода различают финансовые планы стратегический, текущий и оперативный (рис.1).

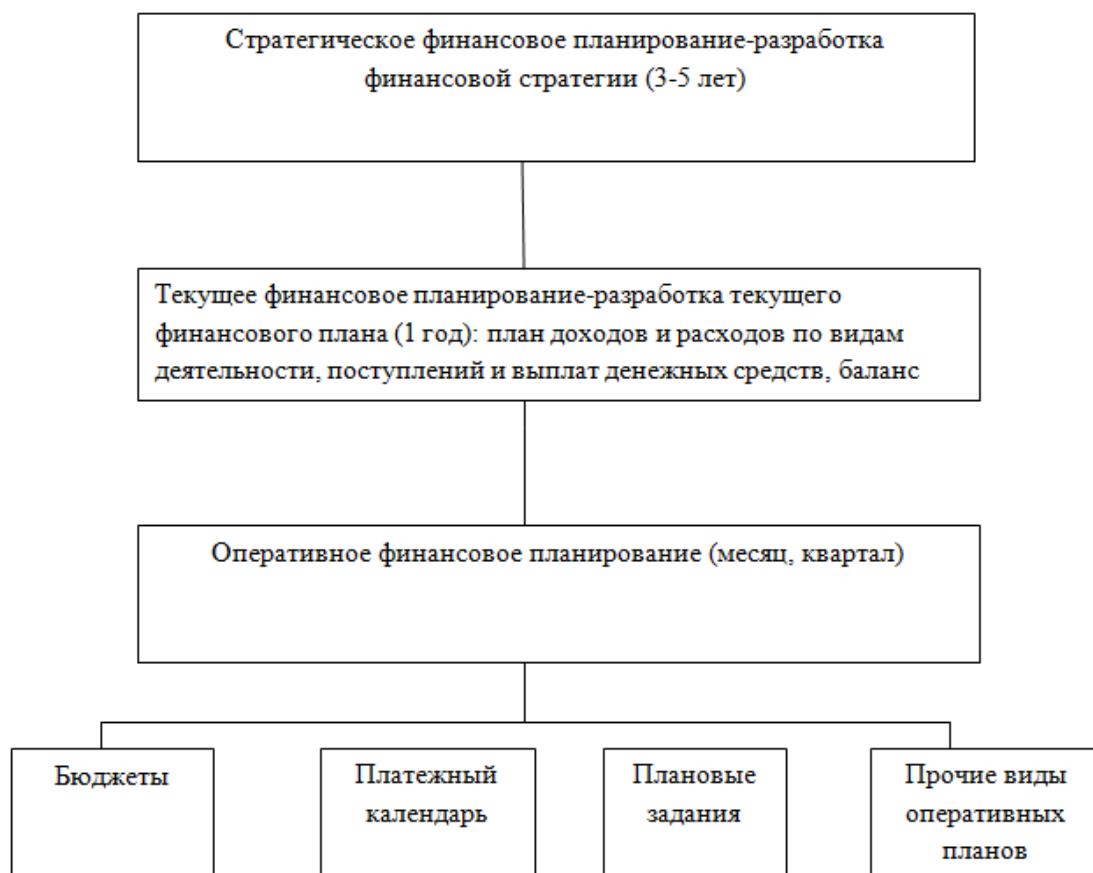


**Рис. 1 Система финансового планирования предприятий
индустрии гостеприимства**

Э. Хелферт [9, с. 63] отмечает, что благодаря планированию финансов менеджер определяет, какой станет в будущем деятельность предприятия в зависимости от прогнозируемой экономической, конкурентной, технической и правовой среды.

Н.А.Зайцева дает следующее определение «финансовый план компании (в современном контексте данного понятия) – это определение направлений множества товаров и услуг, пользующихся спросом и готовых к реализации, выбор финансовых источников и распределение финансовых ресурсов, а также контроль за реализацией отдельных финансовых мероприятий».[2,с.50]

Направления финансового планирования компании следующие:

1. обеспечение финансовыми ресурсами и денежными средствами деятельности компании;
2. увеличение прибыли по основной деятельности и другим видам деятельности, если они имеют место;
3. организация финансовых взаимоотношений с бюджетом, внебюджетными фондами, банками, кредиторами и дебиторами;
4. обеспечение реальной сбалансированности планируемых доходов и расходов;
5. обеспечение платежеспособности и финансовой устойчивости.

Общий финансовый план разрабатывается сквозным образом с необходимыми промежуточными согласованиями по службам и подразделениям компании. Процедура финансового планирования не сводится только к планированию финансовых показателей компании в целом, а включает также планирование натуральных показателей и планирование по структурным подразделениям.

В процессе финансового планирования отслеживаются как финансовые показатели (на верхнем уровне), так и натуральные. В сводную службу поступают итоговые показатели от каждого подразделения, которые при необходимости могут быть детализированы.

Этапы планирования:

- ✓ составление плана продаж;
- ✓ согласование плана выпуска с возможностями производства;
- ✓ расчет расходов по снабжению, энергетике и др.;
- ✓ сведение финансовых данных в документах по финансовым потокам и оборотному капиталу;
- ✓ коррекция планов при неудовлетворительном результате;
- ✓ принятие плана.

Сущность финансового планирования связана с тем, что одновременно планируются прибыли и движение капитала (особенно денежных средств). [3, с.45]

Реальность системы финансового планирования компании предопределяется наличием схемы координации всех планов компании и наличием системы ответственности за выполнение каждого плана. Система ответственности реализуется путем введения центров финансовой ответственности (или центров финансового учета). Данная система позволяет автоматически отслеживать эффективность работы служащих и подразделений компании и снабжает руководство механизмом оценки, поэтому каждая рабочая единица рентабельна. При этом финансовая система учета выделяет наиболее эффективные подразделения, что позволяет определять приоритетные направления и перераспределять ресурсы для их развития. [2, с.52]

В процессе разработке перспективных и текущих финансовых планов предприятия индустрии гостеприимства используют следующие методы: расчетно-аналитический, балансовый, нормативный, метод оптимизации плановых решений и экономико-математическое моделирование.

Расчетно-аналитический метод заключается в расчете финансовых показателей на основании анализа достигнутого за прошлый период, индексов развития и экспертных оценок этого развития в планируемом периоде на основе изучения связи финансовых показателей с производственными, коммерческими и другими показателями. Метод используется для расчета выручки, прибыли, параметров распределения прибыли. Частными вариантами данного метода являются метод «процента

от продаж», коэффициентный метод.

При прогнозировании потребностей финансирования на основе метода «процента от продаж» вычисления осуществляются на основе ряда предположений.[4, с.77]

1. Переменные затраты, оборотные активы и кредиторская задолженность при изменении объема продаж изменяются в той же пропорции. Это означает, что и оборотные активы, и кредиторская задолженность в плановом периоде будут составлять прежний процент от выручки. Здесь переменные затраты - это расходы, которые изменяются пропорционально увеличению (или уменьшению) общего оборота, для турфирмы в переменные затраты включают расходы, связанные с обслуживанием одного клиента, которые необходимо оплатить внешним поставщикам или контрагентам, а именно: стоимость билетов, размещения, экскурсионного обслуживания и т.п.[2, с.53]

2. Изменение стоимости основных средств рассчитывается под заданный процент увеличения объема реализации в соответствии с технологическими условиями бизнеса и с учетом наличия недогруженных основных средств на начало периода прогнозирования, степени материального и морального износа наличных средств производства и т.д.

3. Долгосрочные обязательства и уставный капитал используются в прогнозе неизменными.

4. Нераспределенная прибыль прогнозируется с учетом распределения чистой прибыли на дивиденды.

Балансовый метод заключается в построении баланса, имеющихся в наличии средств и потребности в их использовании:

$$O_n + П = Р + O_k, (2.1)$$

где O_n – остатки средств на начало планируемого периода; $П$ – поступления средств; $Р$ – расходование средств в планируемом периоде; O_k – остатки средств на конец планируемого периода.[6]

Метод применяется при планировании распределения средств.

Нормативный метод заключается в использовании установленных норм и нормативов (норм амортизационных отчислений, налоговых ставок и проч.).

Метод оптимизации плановых решений заключается в разработке ряда вариантов плановых показателей и выборе из них оптимального.

Экономико-математическое моделирование заключается в прогнозировании финансовых показателей на срок не менее 5 лет. Финансовый показатель определяется на основе математических моделей, отражающих его зависимость от системы факторов.

Использование рассмотренных систем и методов финансового планирования позволяет повысить эффективность финансовой деятельности компании, обеспечить ее целенаправленность.[2,с.53]

В данной статье автором применяется нормативный метод при

составлении финансового бизнес-плана.

Бизнес-план включает разработку цели и задач, которые ставятся перед предприятием на ближайшую и дальнюю перспективу, оценку текущего состояния экономики, сильных и слабых сторон производства, анализ рынка и информацию о клиентах. В нем дается оценка ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей в условиях конкуренции.

Бизнес-план поможет предупредить и достойно встретить многие неизбежные проблемы в развитии бизнеса. Конечно, он не может исключить всех ошибок, он дает возможность продумать свои действия. Он является инструментом, с помощью которого возможен контроль и управление производством. Бизнес-план позволяет управлять по предварительному плану, а не просто реагировать на события.

Именно бизнес-план является тем документом, который помогает руководству компании наиболее верно построить стратегический план дальнейших действий на рынке, определить практически в любой ситуации кратчайший путь к потенциальному покупателю или клиенту, привлечь внимание к развивающемуся проекту и в то же время отвести от него подозрения в неперспективности и некупаемости.

Таблица 1 Финансовый план проектируемой турфирмы «Твой путь»

Отчетный период	Апрель		Май		Июнь		Июль		Август		Сентябрь		Октябрь		Итого
Количество проданных туров	4	4	6	6	9	9	9	9	9	9	6	6	4	4	
Стоимость тура	68 000	100000	68 000	100000	68 000	100000	68 000	100000	68 000	100000	68 000	100000	68 000	100000	
Выручка	272000	400000	408000	600000	612000	900000	612000	900000	612000	900000	408000	600000	272000	400000	
Выручка	672000		1008000		1512000		1512000		1512000		1008000		672000		7896000
Постоянные затраты	83508,60		83508,60		83508,60		83508,60		83508,60		83508,60		83508,60		
Финансовые гарантии (год 500 тыс.)	71428,60		71428,60		71428,60		71428,60		71428,60		71428,60		71428,60		
Расходы на аренду офиса	8000		8000		8000		8000		8000		8000		8000		
Эксплуатационные расходы (электроэнергия, отопление, водоснабжение)	1600		1600		1600		1600		1600		1600		1600		
Концелярские расходы	2000		2000		2000		2000		2000		2000		2000		
Прочие расходы 5%	480		480		480		480		480		480		480		
Переменные затраты	601800,00		890200,00		1322300,00		1326300,00		1322300,00		890200,00		597800,00		
Расходы на заработную плату	30000		40000		50000		50000		50000		40000		30000		
Страховые взносы (30% от ФОТ)	9000		12000		15000		15000		15000		12000		9000		
Коммерческие расходы (реклама, листовки)	4000,00		0,00		0,00		4000,00		0,00		0,00		0,00		
Итого прямых затрат	56700,00	83000,00	56700,00	83000,00	56700,00	83000,00	56700,00	83000,00	56700,00	83000,00	56700,00	83000,00	56700,00	83000,00	
	226800,00	332000,00	340200,00	498000,00	510300,00	747000,00	510300,00	747000,00	510300,00	747000,00	340200,00	498000,00	226800,00	332000,00	
Итого общих затрат	558800,00		838200,00		1257300,00		1257300,00		1257300,00		838200,00		558800,00		
Полные затраты	685308,60		973708,60		1405808,60		1409808,60		1405808,60		973708,60		681308,60		7535460,20
Прибыль	-13308,60		34291,40		106191,40		102191,40		106191,40		34291,40		-9308,60		360539,80
Налог															54080,97

Источник: авторская разработка

На основе бизнес-планирования составляется производственный план, позволяющий определить предполагаемый объем продаж различных видов турпродукта. В Таблице 1 представлено количество туров, реализуемых в определенный месяц по одному из двух направлений.

Туры реализуются наиболее интенсивно с апреля по октябрь, поскольку погодные условия являются основополагающими факторами для

данных видов туров.

Отметим, что пик продаж придется на летние месяцы. За семь месяцев деятельности турфирмы планируется реализовать 94 тура, учитывая среднюю стоимость тура - 4200руб., объем прибыли составит 360 539 руб.

Расчет отчислений на социальные нужды произведен на основе единого социального налога (ЕСН) 30 % и составляет $\sum$ соц. за 7 месяцев = 87 000руб.

Расчет налогов произведен по формуле УСН 15% - доходы минус расходы и составляет 54080 руб.

Бизнес план турфирмы указывает на рентабельность предприятия $(360539:789600)*100\% = 45,7\%$

Актуальность планирования работы предприятия заключается в возможности наилучшим способом оценить шансы на успех, уберечься от коммерческой деятельности, обреченной на провал, взглянуть на свое предприятие со стороны, выявляя его слабые и сильные стороны.

Рекламный бюджет тоже можно регулировать. Например, предположим, что величина выручки всегда сильно коррелировала с затратами на рекламу. В таком случае изменение расходов на рекламу окажет прогнозируемое влияние на объемы продаж, что, в свою очередь, повлияет на величину прибыли. Разумеется, существует определенный уровень затрат на рекламу, после которого прибыль начинает снижаться. [8, с.366]

"Бухгалтерская информация должна быть такой, чтобы она помогала принимать решение. Если информация не помогает в принятии решения, то нет смысла генерировать ее". Питер Этрилл, Эдди Маклейни

Использованные источники:

1. Беннинга Ш. Финансовое моделирование с использованием Excel.- М:Вильямс,2017г.-592с.
2. Зайцева Н.А., Ларионова А.А.Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе: Учебное пособие .М.:Альфа-М : ИНФРА-М, 2011 г.- 320 с.
3. Зайцева Н.А.Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме: Учеб. для студ. высш. учеб, заведений.М.: «Академия», 2003 г. - 224 с.
4. Карлберг К.Бизнес-анализ с использованием Excel.-М: Вильямс,2015 г.- 576 с.
5. Крылов С.И. Методика анализа финансовой устойчивости коммерческой организации Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет, 2009, N 11.
6. Ронова Г.Н., Ронова Л.А.Финансовый менеджмент: Учебно-методический комплекс.- М.: ЕАОИ,2008 г.- 170 с.
7. Atrill P., McLaney E. Accounting and Finance for Non-Specialists.-M: Pearson Education Limited Alpina Pablisher, 2017 -648 p.
8. Higgins R., Raymers M. Analysis for Financial Management.-M: Williams,2013.-464 p.

9. Helfert E. Techniques of Financial Analysis.-Burr Ridge., 2003.-640 p.
10. James K. Van Horn, John M. Vakhovich. Fundamentals of Financial Management.- M: Williams,2016.-1232 p.

Шкитин Н.А.

студент 2 курса

*факультет «Инфокоммуникационные
технологии и системы специальной связи»*

Валеев Т.И.

студент 2 курса

*факультет «Инфокоммуникационные
технологии и системы специальной связи»*

Уфимский государственный авиационный университет

Россия, г. Уфа

ОЛИГОПОЛИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОМ РЫНКЕ

Аннотация: Олигополистическая структура рыночной экономики – один из наиболее распространенных видов строения экономики в современном мире. Несмотря на быстрые темпы развития экономики как науки, экономисты до сих пор не всегда сходятся в своем мнении относительно олигополии.

Ключевые слова: Олигополия, фирма, доминирование на рынке, рыночная экономика.

Олигополия - такое состояние рынка, при котором, большая часть объема этого самого рынка, принадлежат узкому кругу продавцов, которые постоянно конкурируют между собой. Такое строение рынка, характерно для большей части мировой экономики: различные виды промышленности, фирмы и компании, добывающие все возможные ресурсы.

При подобной ситуации на рынке, за прибыль от продаж борются представители малой группы фирм, не оставляя возможности остальным фирмам, в какой-либо мере влиять на положение дел. Такое состояние не носит сильного отрицательного характера по той причине, что группа продавцов, которая главенствует на рынке, продает не дешевый, но качественный товар, отвечающий если не всем, то большей части требований, выставляемых тенденциями. И даже при условии того, что на рынке может появиться новая фирма, которая будет предоставлять не менее качественный товар, но по более низкой цене, она с большой долей вероятности не сможет укрепить свои позиции на рынке. Причина этого проста - фирмы, доминирующие на рынке, имеют монополистический доступ к источникам сырья, из которого они воспроизводят свою продукцию. Подобное положение дел справедливо для большинства отраслей рынка, будь то сфера добычи и продажи газа или же сфера реализации такой продукции как бытовая электроника.

Основными причинами существования олигополии являются:

Объемы производства. Рассмотрим отрасль металлургии. Допустим ее

емкость на рынке составляет 500 ед. И наряду с этим существует три фирмы, реализующие товар в этой сфере: фирма А- способная поставлять на рынок 200 ед, фирма Б- способная поставлять 200 ед и фирма В- поставляющая 100 ед. Из подобной схематичной ситуации можно сделать вывод, что большую часть рынка будут занимать фирмы А и Б, постоянно конкурируя между собой, но не давая фирме В возможности для ее развития на этом поприще рынка.

Контроль сырьевых источников. Исходя из той же схематичной модели, что была приведена выше, можно сделать вывод, что фирмы А и Б будут более предпочтительны для поставщиков сырья, нежели фирма В.

Примером олигополии может послужить область рынка (на территории РФ), в которой реализуется продажа мобильных устройств. В этой сфере есть две ярко выраженных доминирующие фирмы: Apple и Samsung. Таковыми они стали относительно недавно. Ровно в тот момент, когда основным ходовым товаром этой сферы стали, так называемые, смартфоны (потеснив некогда занимавшую доминирующие позиции фирму Nokia).

Rank	Manufacturer	Units	Market share Q1 2015	Market share Q4 2014	OS systems supported
#1 (1)	Samsung	82.8	24.3%	20.10%	Android, Tizen, Windows Phone
#2 (2)	Apple	61.6	17.9%	20.10%	iOS
#3 (3T)	Lenovo *	18.7	5.5%	6.60%	Android
#4 (3T)	Huawei	17.5	5.1%	6.60%	Android
#5 (7)	LG	15.4	4.5%	4.20%	Android
#6 (5)	Xiaomi	15	4.4%	4.60%	Android
#7 (9)	ZTE	12.5	3.5%	3.60%	Android, Firefox
#8 (8)	Coolpad/Yulong	11.5	3.4%	4%	Android
#9 (6)	TCL/Alcatel	9.7	2.8%	4.50%	Android
#10 (-)	Vivo	9.3	2.7%	3.10%	Android
Others		97.1			
TOTAL		340.8			

Рисунок 1 - Ситуация на рынке мобильных устройств, на период 2014-2015 гг [2]

На основе подобной статистики, показывающей динамику продаж основных фирм, конкурирующих между собой на рынке, можно легко убедиться в том, что Apple и Samsung занимают лидирующие позиции, доминируя в этой сфере продаж.

Существование олигополии влечет за собой определенные последствия, которые можно разделить на плюсы и минусы.

К плюсам относятся:

Доминирующие фирмы имеют относительно свободное поприще и что

самое важное, возможности, для развития сфер научных разработок, технических нововведений. И частично, борьба внутри группы доминирующих фирм стимулирует последних к подобным действиям.

Минусы:

Малый страх перед конкурентами (теми, что не имеют возможности войти в доминирующую группу), который ведет к замедлению введения нововведений.

Заключение тайных договоров в кругах доминирующих фирм, дающих возможность извлечь выгоду за счет покупателя. Примером может послужить увеличение цен со стороны олигополии. Подобные действия вынуждают покупателей тратить большие средства на приобретение того же товара. (Остальные фирмы, не входящие в круг доминанты, попросту не смогут предоставить товар того же качества)

Несмотря на то что, фактически, число и значимость минусов преобладают над плюсами, нельзя однозначно и твердо заявить, что олигополия вредитель в системе экономики. Потому что экономике нужны стабильные большие производства в определенных отраслях, что и обеспечивает олигополия. Помимо этого, масштабность производств оказывает влияние на постоянные издержки. Что существенно облегчает внедрение инноваций. Таким образом, можно сказать, что олигополия это довольно сильный инструмент на поприще экономического рынка.

Использованные источники:

1. В.П. Бардовский, О.В. Рудакова, Е.М. Самородова- Экономика(учебник)
2. <http://global-finances.ru> - информационный портал. Сайт журнала ifinance
3. <http://cyberleninka.ru> – информационный портал. Научная статья по специальности «Экономика и экономические науки». Авторы: Мицель А. А., Козлов С. В. Статья опубликована в журнале Известия Томского политехнического университета. Выпуск № 6 / том 311 / 2007
4. <http://www.m-economy.ru> – информационный портал. Научная статья «Проблемы современной экономики». Автор: Прокопов Б. И. соискатель кафедры экономической кибернетики и экономико-математических методов Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, кандидат экономических наук
5. Учебник «Основы экономики». С.В. Соколова.
6. КАЧЕСТВЕННЫЙ И КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ РЫНКА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА В 2004-2014 ГОДАХ
Сазыкина М.Ю., Бесчастнова Н.В.
Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 4 (29). С. 43.
7. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН
Бесчастнова Н.В., Сазыкина М.Ю.

В сборнике: Инновационное развитие экономики: российский и зарубежный опыт Сборник материалов I Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией О. Б. Казаковой, Н.А. Кузьминых, Э.И. Исхаковой. 2015. С. 57-61.

8. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИНИЦИАТИВЫ РАЗВИТИЯ
МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА (НА ПРИМЕРЕ
РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

Бесчастнова Н.В., Сазыкина М.Ю.

В сборнике: Актуальные вопросы экономической теории: развитие и применение в практике российских преобразований 2016. С. 135-142.

Штык К.С.

студент 3 курса

психологический факультет

Халилова А.А.

научный руководитель, ст. преподаватель

ДГУ

филиал в г. Кизляре

Шахбузова Х.А., к.п.н.

научный руководитель, доцент

ВЕРБАЛЬНОЕ И НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ

Abstract: The article describes the types of communication. The manner of behavior of people based on the information received subconsciously. The importance of communication in General.

Keywords: Communication, people, language, behavior, source.

Аннотация: В статье говорится о видах общения. Манере поведения людей, основанной на подсознательно полученной информации. Важности общения в целом.

Ключевые слова: Общение, люди, язык, поведение, собеседник.

Самое важное умение в жизни – это общение. Ежедневно, едва ли не все свое время, мы проводим в общении с родными, друзьями, и коллегами по работе. А также с абсолютно посторонними людьми. Как правило, нам даже не приходит в голову, что данным инструментом, инструментом общения, нужно управлять осмысленно.

Универсальным средством человеческого общения является язык. Язык- это основная система, при помощи которой мы кодируем определенную информацию. К сожалению, использование языка, как инструмент коммуникации приводит к возможности не только разрушения, но и создания барьеров. Так люди своей речью создают определенные установки у окружающих, подталкивая их к конкретным реакциям и конкретному поведению, которое можно прогнозировать и даже формировать при грамотном использовании слов. Этим искусством владеют люди, умеющие быть убедительными и эффективными в человеческих отношениях.

К сожалению, чрезвычайно тонкий процесс человеческого общения может быть нарушен ошибками в координировании информации, недоучетом возрастных, профессиональных, политических, религиозных и мировоззренческих различий. Кроме того, для человеческой коммуникации очень важны такие факторы как стиль, контекст и подтекст. Существует профессиональный язык, местный диалект, воровской жаргон, молодежный сленг и т. д. Коммуникативная функция всех этих языков заключается в умении пользоваться и понимать определенный язык в его рамках. Иначе ты не будешь принят «за своего» в данном социуме.

Как ни странно, межличностные коммуникации осуществляются за счет невербальных средств – жестикуляции и мимики, интонации и темпа речи и т. д. Другими словами, большую часть информации о собеседнике мы черпаем непосредственно наблюдая за едва уловимыми деталями его поведения.

Мы часто говорим о «шестом чувстве», то есть интуиции, благодаря которой, замечаем неискренность собеседника. На самом деле – это просто внимание, часто неосознанное, к мелким невербальным деталям. Умение читать внешние проявления сигналов и отмечать их несовпадение с потоком словесной информации. Делая вывод из выше изложенного можно утверждать, что невербальный язык – это результат неосознанной тактики поведения, а подсознательных импульсов, поэтому его крайне трудно подделать, а доверять ему можно значительно больше, чем словам.

Интересно, что у женщин «интуиция» развита сильнее, чем у мужчин. Эта особенность выработана всеми предшествующими поколениями. Первые месяцы жизни ребенка женщины могут общаться с ними только невербально, учась расшифровывать их бессловесный язык. Исходя из этого, можно с уверенностью сказать, что женщина, как правило, лучше справляется с работой специалистов по связи с общественностью, гибче ведут переговоры.

Умело используя механизм невербалики, можно значительно облегчить процесс коммуникации.

Также важнейшим невербальным элементом общения, является одежда, которая передает окружающим огромное количество информации о его владельце. Поэтому, встречая кого – ни будь, пусть и впервые, мы автоматически выбираем соответствующую линию поведения.

Люди, в наши дни, настолько изобретательны в общении, что научились передавать друг другу определенную информацию, вообще не прибегая к помощи слов и жестов. Создав целый язык знаков, которыми успешно пользуется вся человеческая цивилизация.

Использованные источники:

1. Введение в практическую социальную психологию. Под ред. Жукова Ю. М. 1996
2. Э. Берн «Игры, в которые играют люди». М., 1988
3. Роскошь человеческого общения А. Борисов, 1988

*Шутько Ю.А.
студент 2 курса
факультет «Экономический»
Тельнова Н.Н., к.э.н.
доцент
Воробьева Н.В., к.э.н.
доцент*

*Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-РАСЧЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Статья посвящена изучению валютно-расчетных отношений, сложившихся в современной экономической системе. Также проведен анализ валютного курса национальной единицы разных стран. Показано влияние валютной системы на мировой рынок товаров и услуг в современном мире.

Ключевые слова: мировой рынок, международное разделение труда, специализация, валютная система, валюта, валютный курс, импорт, экспорт, торговый баланс, валютно-расчетные отношения.

The topic of this article are international monetary and settlement relations, which have developed in the modern economic system. Also, conducted an analysis of the national currency units of different countries. In this article shows the effect of the monetary system in the world market of goods and services in the modern world.

Keywords: world market, international division of labor, specialization, monetary system, currency, exchange rate, import, export, trade balance, currency-settlement relations.

Сегодня практически все страны прошли этап международного разделения труда, а также специализации и кооперации производства. Так как растет интернационализация производства во многих странах, то центральные банки, государство и отдельные лица выходят на мировой рынок, который полностью подчиняется международным валютно-расчетным отношениям.

В результате развития торговли между странами появилась необходимость в валютных международных отношениях. Ведущие страны мира (страны «восьмерки») оказывают значительное влияние на валютные отношения, ведь именно они выступают в роли стран - партнеров, а иногда и стран - соперников.

Актуальность данной темы состоит в том, что международные отношения терпят частые функциональные изменения. Поэтому стране в мировом хозяйстве необходимо уметь быстро подстраиваться под них.

Валютный курс – один из основополагающих элементов любой валютной системы. Валютный курс отображает цену национальной валюты

данной страны, которая выражается в соотношении с валютами других стран.

Международные валютные рынки устанавливают курс валюты, исходя из спроса на национальную валюту и предложения данной валюты, которые будут зависеть от ряда факторов. Одним из факторов, влияющих на валютный курс, является объем внутреннего валового продукта, а также его рост и уровень инфляции в стране. Также на валютный курс будет влиять уровень импорта и экспорта, международное положение страны. Все эти факторы определяют покупательную способность валюты в международной торговле.

Увеличение цены национальной валюты влечет за собой уменьшение цены иностранной, к которой она будет котироваться. И наоборот, рост иностранной валюты ведет к обесценению национальной. Именно поэтому одним из важных условий при сравнении иностранной и национальной валюты является указание курса валюты, которую мы будем сравнивать по отношению к другой.

Таблица 1 – Динамика официального курса заданной валюты (руб.)

Валюта	17.12.2014	17.12.2015	17.12.2016	2016 в % к 2014
Австралийский доллар	100/50,2724	100/50,6325	100/52,2013	103,8
Азербайджанский манат	1/78,0787	1/67,2859	1/34,6296	44,4
Армянский драм	100/12,9011	100/14,5577	100/12,7718	99,1
Белорусский рубль	1000/54,5993	1000/38,4055	1000/31,3937	57,5
Доллар США	1/61,1512	1/70,4012	1/61,7515	101,1
Евро	1/76,1516	1/77,0400	1/64,4809	84,7
Канадский доллар	1/52,4633	1/51,1674	1/46,3078	88,3
Китайский Юань	10/98,7919	1/10,8771	10/88,7961	89,9
Японская иена	100/52,2593	100/57,7532	100/52,2013	99,9

Например, уменьшение курса национальной валюты при фиксированном курсе ведет к девальвации (обесценение национальной валюты) национальной валюты и ревальвации (рост, увеличение, подорожание) иностранной. И наоборот, уменьшение курса иностранной валюты ведет к ревальвации национальной валюты и девальвации иностранной при фиксированном валютном курсе.

За 2016 год курс австралийского доллара вырос на 3,8 %, курс доллара США на 1,1 %. А вот белорусский рубль к 2016 году упал на 42,5%, курс евро упал на 15,3%, а китайского юаня на 10,1%. Курс японской иены с 2014 года по 2016 год практически не изменился.

В современном мире на динамику изменения валютного курса влияют

множество факторов. Среди них можно выделить торговый баланс страны, который отображает взаимосвязь импорта и экспорта. При продаже товаров иностранным покупателям, страна-экспортер получает иностранную валюту, и наоборот, при покупке иностранных товаров, страна-импортер отдает валюту. Данные процессы оказывают значительное влияние на курс валюты. Если торговый баланс страны будет отрицательным, то это значит, что страна покупает больше иностранных товаров, чем продает своих, следовательно, оказывается отрицательное влияние на курс национальной валюты – он уменьшается. Если торговый баланс положительный, то страна больше продает, чем покупает, следовательно, торговый баланс будет положительным, курс национальной валюты увеличивается.

Также значительно влияет на изменение курса валюты темп инфляции. Больше всего данное влияние заметно в странах с развитой международной торговлей товарами, капиталом и услугами. Данная взаимосвязь проявляется при подсчете курса валюты на основе экспортных цен. Ведь цена на мировом рынке представляет интернациональную стоимость товара.

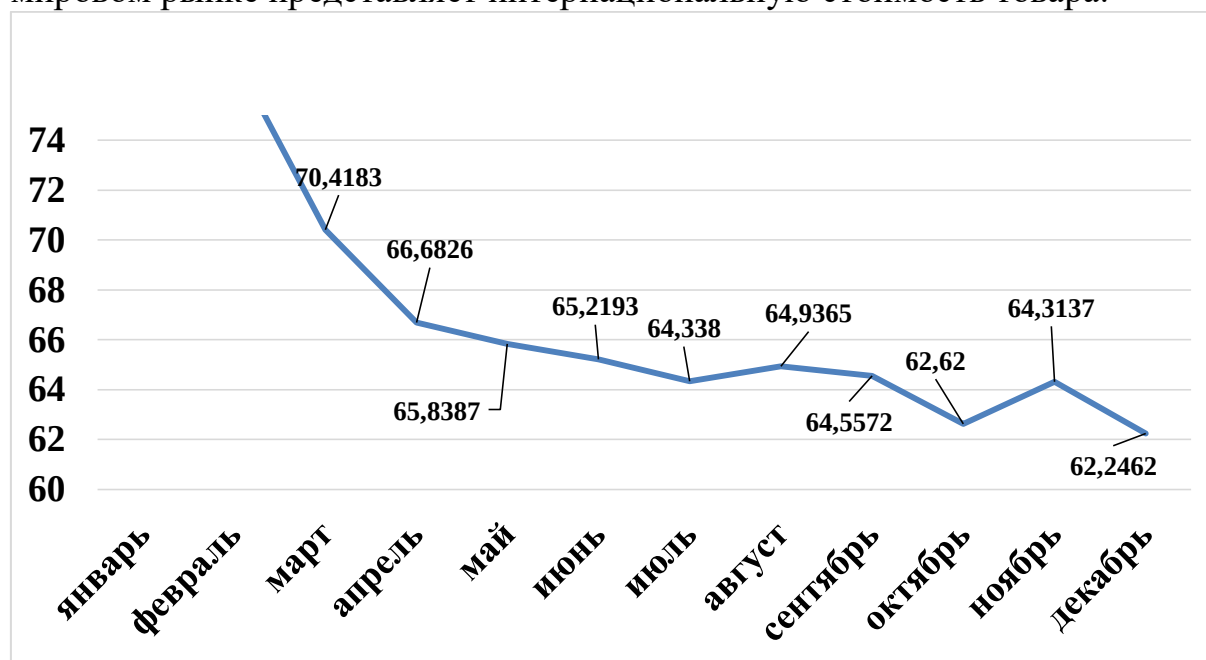


Рисунок 1 - Динамика курса доллара США к рублю (USD, ЦБ РФ)

За 2016 год (с марта по декабрь) курс доллара США упал на 11,6 %. Это говорит о том, что курс рубля увеличился. Данные изменения могут происходить по многим причинам. Главной из которой является сокращение природных ресурсов.

В современном обществе валютные отношения осуществляются как на национальном, так и на международном уровне. Главной задачей валютно-расчетных отношений является эффективное распределение платежей в результате импорта и экспорта товаров, капитала и других видов деятельности.

Международные валютно-расчетные отношения являются одной из наиболее сложных сфер в экономике. Она включает в себе проблемы не

только национальной, но и мировой системы хозяйствования. В условиях глобализации экономики мировое хозяйство играет одну из ключевых ролей. Каждая страна стремится занять свое лидирующее место в международной торговле, которая не сможет обойтись без валютной системы. Интернационализация увеличивает международный импорт и экспорт товаров, услуг, а в особенности капитала и кредитов. Именно поэтому одной из главных функций валютной системы является экономическая помощь странам, выражающаяся в виде международных кредитов.

Прежде чем осуществить свою первую международную торговую сделку, нужно ознакомиться с понятием валютных отношений, определить и сопоставить курсы различных валют, выявить взаимосвязи, а также разобраться в формах международных расчетов и использовать наиболее удобные для специфики проводимой сделки.

Использованные источники:

1. Авдокушин Е.Ф. Международные финансовые отношения: Учебное пособие для бакалавров. - М.: Дашков и К, 2015.
2. Антонов В.А. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник для бакалавров. - Люберцы: Юрайт, 2016.
3. Любецкий В.В. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.
4. Рыбалкина В.Е., Мантусова В.Б. Международные экономические отношения: Учебник. - М.: ЮНИТИ, 2015.

Эшпулатов У.Ж.

студент 4 курса

факультет «Экономическая безопасность»

Ажгибинский Д.Н.

студент 4 курса

факультет «Экономическая безопасность»

ФГБОУ ВПО «Ульяновская ГСХА им. П.А. Столыпина

Нуретдинов И.Г.

научный руководитель

Россия, г. Ульяновск

ПРОБЛЕМА АДАПТАЦИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ

В настоящее время стремительно развиваются и крепнут межгосударственные контакты в образовательной среде, возрастает число желающих получить образование в другой чуждой им стране. Каждым из них движет своя цель, одни приезжают в Россию для получения престижных специальностей, другие же с целью подготовки диссертаций и переподготовки по выбранной специальности. Их успешность обучения в значительной степени зависят от социокультурной адаптации в стране пребывания.

При вхождении в образовательное пространство России иностранные

студенты сталкиваются с рядом трудностей. Одна из таких трудностей это адаптация к условиям обучения в российских вузах. В отечественной литературе процесс адаптации рассматривается как процесс активного приспособления человека к изменившейся среде с помощью различных социальных средств. Данный процесс сопровождается рядом проблем, которые так же требуют к себе большого внимания. Это проблемы связанные с необходимостью налаживания социальных контактов, преодоление языкового барьера, самореализация и интеграция в новом социуме, а так же развитие толерантного отношения к участникам межкультурного общения и взаимодействия [1, 2, 3, 4].

Говоря о проблемах связанных с адаптацией иностранных студентов, хотелось бы акцентировать внимание и на преимуществах, которые возникают в ходе адаптации в образовательной среде. Одними из основных преимуществ обучения в российском вузе является хорошая языковая практика и возможность завести себе новых друзей. Эти достоинства позволяют, вырабатывая у учащихся толерантность к другим народам и их культурным ценностям, а так же способствуют развитию социальной мобильности.

Выбор обучения в России иностранными студентами обуславливается ее высоким социально-культурным уровнем и показателями на международной арене. Поначалу иностранному студенту сложно будет ориентироваться в российском вузе из-за смещения в России отличающихся друг от друга культур, а именно европейской и азиатской культуры, которые произошли в ходе исторических событий, которыми так богата наша страна.

Иностранные студенты начали приезжать в Россию еще более сорока лет тому назад, когда в Москве открывались курсы русского языка. Ещё в тот период времени появились первые проблемы с адаптацией иностранных гостей. Но так как это явление для страны было новое, то ему не придали особого значения.

Сейчас, когда мы, как и другие страны, уже заинтересованы в привлечение иностранных обучающихся, тема «проблема адаптации иностранных студентов в России» становится актуальной для нас, как никогда ранее. Актуальность, обуславливается тем, что успешная адаптация способствует быстрому включению обучающегося в процесс обучения, увеличению познавательной активности, а вследствие и качества подготовки молодого специалиста, если мы говорим о высших учебных заведениях.

В Россию приезжают студенты из разных стран мира. Погодные условия, различия в культуре, традициях, обычаях, условиях и уровне жизни приводят к проблемам с адаптацией, усиливаемых языковым барьером. В родной стране студент мог с легкостью уладить возникший конфликт посредством имеющегося жизненного опыта через взаимодействия с привычной средой. В другой стране, не только конфликтная ситуация, но и ежедневные взаимодействия, представляющиеся нам чем-то обыденным,

вызывают значительные усилия. Поэтому вопрос адаптации рассматривается с позиции психологии, культурологии, философии и педагогики [5, 6, 7].

Педагогический аспект адаптации нашел отражение в работах Н.Н. Бояринцевой, С.Н. Митина, Р.С. Немова, В.Н. Соловьева, П.И. Третьякова и других авторов.

В философии адаптация рассматривается, как социальное понятие, как вид взаимодействия человека и социума. Идея и особенности адаптации человека к социальной среде рассматривалась множеством известных философов Гиппократом, Р. Декартом, Ш. Монтескье, Г. Спенсером, и другими.

Проблему социальной адаптации с точки зрения психологии рассматривали Л. С. Выготский, И. Н. Кона, С. В. Лурье, Т. Г. Стефаненко и другие учёные.

С точки зрения социальной психологии процесс адаптации мы можем рассматривать, с трёх ракурсов [8]:

- процесс активного приспособления индивида к условиям социальной среды;
- вид взаимодействия личности или социальной группы с социальной средой;
- результат гармонизации отношений субъекта и социальной среды.

Единой концепции социальной адаптации, объединяющей в себе понятия психологии, социологии, культурологии, педагогики, философии на сегодняшнем этапе развития общества не существует. Но в нашей работе для удобства и простоты мы будем рассматривать процесс адаптации, как согласованность возможностей индивида со специфическими условиями социальной среды, в которой он находится.

У всех иностранных студентов процесс социальной адаптации будет протекать по разному, кто-то быстро адаптируется, а кто-то не сможет привыкнуть к новому ритму жизни и покинет страну раньше времени. Причины, влияющие на успешность протекания адаптации у студентов, можно охарактеризовать по трем критериям [9]:

- субъективный или личностный критерий (лень, нежелание учиться, застенчивость и другие личностные особенности);
- объективно-субъективный критерий (у индивида слабо развит самоконтроль и саморефлексия);
- объективный или внешний критерий (новый коллектив, погодные условия, новые методы обучения).

Тем не менее, социальная адаптация для студента служит обязательным процессом принудительного характера. Помимо проблем, с которыми сталкиваются и местные ученики (сложность понимания нового предмета, межличностные взаимоотношения и др.), студенты по обмену сталкиваются также со своими специфическими сложностями.

К одной из таких проблем относится лингвистическая проблема. Она характеризуется, не только с трудностями понимания русского языка, но и

характерной речи преподавателя, терминологии изучаемых предметов, проблема с доступом к информации на родном языке.

Так же не менее важна этнокультурная проблема. Студент сталкивается не только с трудностями в общении с окружающими людьми, но и средой проживания в целом. Эта проблема заключается в необходимости питания русской кухней и отсутствии ингредиентов, для приготовления блюд родной кухни. Так, например, студентам, привыкшим к фруктам в любое время суток, сложно питаться неделями макаронами, картошкой и пельменями.

Другая проблема, которая возникает у иностранного студента, это проблема проведения досуга. Любому человеку, важно иметь время для отдыха. Если мы можем сходить в клуб, почитать книгу или найти любое другое времяпровождение, то иностранный студент и тут сталкивается с проблемой. Отсутствие знаний языка, надёжных знакомых или друзей первое время не позволяют иностранцу отвлечься от процесса обучения.

Разница в климатических условиях и зачастую излишняя бумажная волокита, проверка документов немало усложняют жизнь гостя.

При выборе другой страны для получения образования студенту необходимо заранее начать изучать язык, а также иметь ряд личностных качеств, которые облегчат ему процесс адаптации в новой среде. К таким качествам можно отнести коммуникабельность, способность и готовность к сотрудничеству, социальная активность, толерантность. Эти качества помогут быстрее наладить общение с окружающими людьми. Также необходима самостоятельность, ответственность, способность к самоанализу и рефлексии. Эти качества облегчат процесс не только общения с коллективом, но и самое главное процесс обучения. Присутствие у иностранных студентов перечисленных выше качеств позволит более легко пройти процесс адаптации в российском вузе и успешно влиться в российское сообщество.

Решение адаптационных проблем зависит не только от личностных качеств иностранного студента, но и стараний учебных заведений. На данном этапе развития современные вузы, для упрощения адаптационного процесса студентов вводят курсы иностранных языков для преподавателей, переводят электронные ресурсы на различные иностранные языки.

Процесс социальной адаптации важен для студента. Только пройдя его полностью, он сможет стать полноценным членом социума, включиться в учебный процесс и получить максимальный объем знаний, за которыми он и прибыл в чужую страну.

Использованные источники:

1. Милюкова О.В., Боталова В.В. Исследование уровня толерантности студентов вузов с обучением иностранных студентов // Вестник Тверского государственного технического университета. Серия: Науки об обществе и гуманитарные науки. 2016. № 2. С. 130-132.

2. Тюрина Н.А., Факина А.Г. Толерантность общества как условие успешной социальной адаптации иностранных студентов // Научные исследования: от теории к практике. 2015. Т. 1. № 2 (3). С. 343-346.
3. Булганина С.В., Прохорова М.П. Дополнительное профессиональное образование студентов: социологическое измерение // В сборнике: ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ сборник статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации; ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина». 2016. С. 3-5.
4. Булганина С.В., Шкунова А.А. Исследование этико-когнитивных отношений в процессе обучения студентов вуза // Интернет-журнал Науковедение. 2015. Т. 7. № 3 (28). С. 140.
5. Булганина С.В., Лебедева Т.Е. Выбор ключевых преимуществ языковых центров на основе исследований предпочтений потребителей // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 10-3. С. 453-457.
6. Егоров Е.Е., Лебедева Т.Е. Дискурсивное поле роста транспарентности российских вузов в контексте их интеграции в европейское пространство // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 3. С. 327.
7. Прохорова М.П., Семченко А.А. Концептуальные основы и механизмы реализации инновационного развития педагогического образования//Вестник Мининского университета. - 2015. -№ 4 (12).
8. Экономическая безопасность платежной системы на рынке ценных бумаг Нуретдинов И.Г. Экономика и социум. 2016. № 10 (29). с. 647-650.
9. Статистический обзор земельных отношений в ульяновской области: прошлое в призме будущего. Нуретдинова Ю.В., Нуретдинов И.Г. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 8-2 (21). с. 125-127

*Юдина Е.
студент 4 курса
Ларионова К.
студент 4 курса
«Экономическая безопасность»
УГСХА им. П.А.Столыпина
Нуретдинов И. Г.
научный руководитель*

СИСТЕМА ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ «МИР»

Пластиковая карта как альтернатива наличным деньгам была придумана, прежде всего, для удобства потребителей. По существу, это средство расчётов не только популярно, но и общедоступно в большинстве стран с развитой финансовой культурой. Стать обладателем пластиковой

карты одной из международных платёжных систем может любой человек, имеющий какой-либо стабильный доход.

В последние годы банковские карты все активнее вытесняют наличные деньги из повседневной жизни. Тем не менее, несмотря на наличие препятствий и трудностей, а также на довольно крупные начальные затраты, связанные с запуском и отработкой технологий использования пластиковых карт, российские банки всё активнее используют этот инструмент для реализации стратегических целей по развитию бизнеса. Например, ПАО «Сбербанк» стремительно наращивает долю на рынке банковских карт. Портфель действующих банковских карт Сбербанка по итогам 2015 года достиг 117,9 млн штук. За год этот показатель увеличился на 15,7% (около 16 млн карт), общий среднемесячный оборот по картам банка вырос на 23,5% [1].

Сбербанк в 2015 году запустил новое предложение для зарплатных клиентов – карту, оснащённую бесконтактным NFC-приложением, которое обеспечивает возможность оплаты в одно касание и может использоваться как проездной билет, пропуск на работу или в институт. Сбербанк выдал более 300 тыс. таких карт [4].

В 2016 году Сбербанк продолжил совершенствовать свои карточные предложения, развивать каналы обслуживания и наращивать эквайринговую инфраструктуру, что позволило увеличить объём безналичных операций и снизить объём снятия наличности.

Сегодня перспективными направлениями для Сбербанка являются проекты «Мир», «УЭК» и обеспечение приема карт китайской платёжной системы China UnionPay в своей эквайринговой сети к концу 2016 года [6].

Таким образом, от использования банковских карт банк получает следующие выгоды:

- увеличение объёма привлечённых ресурсов;
- расширение сферы влияния банка в отдалённых районах;
- организация быстрых расчетов для клиента и разгрузка филиальной сети банка;
- повышение конкурентоспособности банка с учетом мировой тенденции вытеснения наличных денег из платёжного оборота;
- получение комиссии за годовое обслуживание и предоставление некоторых операций.

Сегодня предпринимаются попытки решить данную проблему на законодательном уровне. Государственная Дума РФ приняла законопроект во втором чтении №477982–6 «О внесении изменений в ФЗ «О внесении изменений в Федеральный Закон «О национальной платёжной системе» и отдельные законодательные акты РФ», согласно которому продавец (исполнитель) обязан обеспечить возможность оплаты товаров, работ и услуг с использованием национальной системы платёжных карт. Данное требование не распространяется на хозяйствующие субъекты, выручка которых за последний год была меньше или равна предельным значениям,

установленным правительством РФ для микропредприятий [8]. Следовательно, поправки направлены на обеспечение возможности осуществления безналичного расчета в рамках исключительно национальной платежной системы, то есть на международные платежные карты данное требование не распространяется.

По нашему мнению, на уровне отдельных магазинов розничной торговли эта проблема решится по их собственной инициативе, для дополнительных конкурентных преимуществ.

Также существуют некоторые виды проблем развития рынка банковских карт на уровне предприятий банковского сектора:

- неумение совершать кросс-продажи карточных продуктов операционно-кассовыми работниками. при обслуживании клиентов через окно кассы или совершении ими коммунальных платежей наличными с помощью устройств самообслуживания у работника банка появляется потенциальная возможность продать клиенту пластиковую карту, рассказав ему преимущества ее использования. но не все банки прививают такого рода политику продаж;

- проблемы по налаживанию работы процессинговых центров. Это особенно характерно для маленьких коммерческих банков городского значения.

Преимущества безналичной платежной системы. Исторические тенденции отражают явные преимущества пластиковых карт [3]. Для покупателя пластиковые карты обладают следующими достоинствами:

- удобством глобального доступа к рынкам, широкой вариацией способов платежа и финансовых инструментов;

- постоянно растущей защитой карточек и снижающейся ответственностью в случае кражи или неправильного использования карточки;

- защитой потребителя посредством устоявшейся системы решения споров;

- быстрым и удобным учетом располагаемых средств при транзакциях;
- меньшим объемом наличных средств, необходимых при ежедневных покупках, снижением угрозы краж (важно в переходных экономиках);

- удобным доступом к текущим счетам с помощью дебетовых карточек;

- потребительским кредитом с помощью кредитных карточек.

Разумеется, развитие безналичной системы выгодно и другим сегментам хозяйства. Продавцам она также обеспечивает широкие преимущества перед традиционными средствами платежа:

- быстроту и надежность обработки сделки по всей цепи, включая верификацию и авторизацию при закрытии сделки;

- снижение издержек и рост удобства при переходе от бумажных средств платежа;

- лучшие условия для учета движения средств и запасов, финансового планирования;

- снижение издержек и риска при уходе от необходимости поддерживать кредит в магазине.

Можно также вернуться к интересам банковских (и иных) институтов, выпускающих карточки. Не пытаюсь полностью описать все выгоды эмитентов (преимущественно банков) от «пластиковых карт», выделим несколько довольно очевидных:

- удобство для клиентов банка при пользовании счетами и доступе к информации;

- домашний доступ к счетам по Интернету, позволяющий управлять покрытием платежей и задолженностью по кредиту;

- доходы от обслуживания операций;

- процентные доходы по потребительскому кредиту;

- реклама банка на карточке;

- средство конкуренции за счет дополнительных возможностей, предлагаемых в связи с использованием карточки.

Безналичная система платежей при создании адекватной законодательной базы и физической инфраструктуры содействует ускорению интеграции страны в глобальную экономику. Система банковских карт выгодна в первую очередь индивидуальному потребителю и розничному торговцу. Она позволяет расширять легализацию доходов и уплату налогов, что важно для стран с переходной экономикой.

Таким образом, стимулом к использованию пластиковых карт в России будет сочетание двух условий: обеспечение удобства использования банковских карт для их держателей, а также финансовой привлекательности данного продукта, определяемой приемлемой для рядового гражданина стоимостью приобретения, обслуживания и выгодами при использовании.

Использованные источники:

1. Портфель действующих карт Сбербанка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankir.ru/novosti/20160201/portfel-deistvuyushchikh-kart-sberbanka-po-itogam-2015-goda-sostavil-pochti-118-mln-10115564>.

2. Рейтинг крупнейших российских банков на рынке кредитных карт за 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/research/?id=8551668>

3. Рейтинг крупнейших российских банков на рынке кредитных карт за 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/research/?id=8551668>

4. Число банкоматов Сбербанка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://161.ru/text/newsline/893043.html>

5. Сбербанк начнет выпускать карты «Мир» во 2 полугодии 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/66776>

6. Универсальная электронная карта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Универсальная_электронная_карта
7. Катаева Т.М. Обзор основных проблем и тенденций развития рынка банковских карт в России на современном этапе / Т.М. Катаева, М.С. Вашкелис [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/obzor-osnovnyh-problem-i-tendentsiy-razvitiya-rynka-bankovskih-kart-v-rossii-na-sovremennom-etape>
8. Экономическая безопасность платежной системы на рынке ценных бумаг Нуретдинов И.Г. Экономика и социум. 2016. № 10 (29). с. 647-650.
9. Статистический обзор земельных отношений в ульяновской области: прошлое в призме будущего. Нуретдинова Ю.В., Нуретдинов И.Г. Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2016. № 8-2 (21). с. 125-127

УДК 338.222

Юсупов Р.А.
студент
РАНХиГС

Уральский институт управления – филиал
Россия, г. Екатеринбург

НОРМАТИВНЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОРОЖНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

В статье рассматриваются основы законодательного регулирования дорожной деятельности в Российской Федерации. Автор рассмотрен Федеральный закон «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации...» и выделены основные его недостатки.

Ключевые слова: автомобильная дорога, закон, финансирование.

The article covers the basics of legislative regulation of traffic in the Russian Federation. The author reviewed the Federal Law and highlighted its main shortcomings.

Keywords: highway, law, financing.

Основанное на Конституции РФ законодательство об автомобильных дорогах и дорожной деятельности, включает в себя следующие основные федеральные законы, создающие юридическую основу административно-правового регулирования дорожного хозяйства:

- Федеральный закон «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» № 257 ФЗ от 8 ноября 2007 года;

- Федеральный закон «О государственной компании «Российские автомобильные дороги» № 145-ФЗ от 17 июля 2009 г.;

Основной закон Российской Федерации и другие законы оказывает свое определяющее влияние на все общественные отношения,

складывающиеся в государстве. Не является исключением и сфера автомобильных дорог.

В России до принятия в ноябре 2007 года Федерального закона «Об автомобильных дорогах и дорожной деятельности» [1] дорожного законодательства практически не было. Принятый в целях государственного регулирования общественных отношений в сфере дорожного хозяйства, Закон стал юридической основой административно-правового регулирования дорожного хозяйства РФ.

Анализируя Закон, как юридическую основу административно-правового регулирования дорожного хозяйства Российской Федерации, уделим основное внимание выявлению имеющихся в нем недостатков и предложениям по совершенствованию Закона.

Необходимо отметить, что законодательство об автомобильных дорогах и дорожной деятельности находится на начальном пути своего развития. Это и является одной из причин неудовлетворительного состояния автодорожной сети страны. До сих пор в действующих законах не решены такие основополагающие вопросы, как:

- обеспечение адекватного финансирования дорожного хозяйства;
- обеспечение реального участия в управлении дорожным хозяйством пользователей дорог, наиболее заинтересованных в улучшении состояния дорог;
- обеспечение конкретной ответственности руководителей дорожного хозяйства за состояние автодорожной сети и т.д.

Таким образом, законодательство об автодорогах и дорожной деятельности должно быть значительно расширено с включением в него положений, предусматривающих решение указанных выше вопросов.

В настоящее время сложилась ситуация, когда на выкуп земель из частной собственности уходят огромные деньги (до 30% от стоимости объектов). В Законе не решен вопрос предотвращения спекуляции земельными участками. В связи с тем, что для обеспечения строящихся дорог необходимы огромные площади, ущерб, который несет государство от неэффективного правового решения данного вопроса, также огромен.

Нельзя не отметить недоработки пятой главы Закона, в которой рассмотрены права пользователей дорог. Не смотря на то, что финансирование дорог осуществляется из бюджетов, т.е. из обезличенных средств, фактическими финансистами дорог, в значительной части являются пользователи дорог.

В связи с этим возможности их воздействия на состояние дорожного хозяйства должны быть более обширными и реальными. Ведь именно пользователи, больше чем кто либо, заинтересованы в улучшении состояния дорог, повышении эффективности их использования.

В статье 15 определено, что осуществление дорожной деятельности в отношении автодорог общего пользования обеспечивается:

- для автодорог федерального значения - федеральным органом

исполнительной власти, осуществляющим функции по оказанию государственных услуг и управлению государственным имуществом в области дорожного хозяйства;

- для автодорог регионального или межмуниципального значения - уполномоченными органами исполнительной власти субъектов РФ;

- для автодорог местного значения - уполномоченным органом местного самоуправления. При этом, в соответствии со статьей 14, планирование дорожной деятельности осуществляется органами государственной власти РФ, субъектов РФ и местного самоуправления, в соответствии с Градостроительным кодексом РФ, дорожными программами и нормативами финансовых затрат на дорожные работы. Таким образом, Законом совершенно не учитывается специфика дорожного хозяйства, как отрасли, обеспечивающей саму возможность функционирования экономики страны, предоставляя транспортную связь, необходимую не только для развития экономики и обеспечения обороноспособности страны, но и крайне остро необходимую каждому ее гражданину.

Особого внимания заслуживают решения такой актуальной на сегодняшний день проблемы как использование платных автомобильных дорог. При этом критических замечаний заслуживает положение Закона, устанавливающее обязательность обеспечения альтернативного бесплатного проезда.

Определенное Законом решение по обеспечению альтернативного бесплатного проезда, протяженностью не превышающем более чем в три раза протяженность платного участка, можно назвать неуважительным для пользователей дорог. Анализ имеющейся зарубежной практики и оценка экономической целесообразности устройства таких объектов показывает, что эта величина не должна превышать значение 1,7.

Необходимо обратить внимание на то, что принятый Закон крайне необходим дорожному хозяйству страны. Являясь юридической основой административно-правового регулирования дорожного хозяйства Российской Федерации, Федеральный закон «Об автомобильных дорогах и дорожной деятельности в Российской Федерации» обеспечил установление обязательных требований к автомобильным дорогам и дорожной деятельности и правовое решение многих из задач, стоящих перед дорожной отраслью.

Однако основным показателем эффективности Закона является реальное состояние дорожной сети страны, которое практически не улучшилось за прошедший период его действия. Данный факт позволяет говорить о существенных недочетах, допущенных при разработке и принятии Закона.

К основным из них можно отнести:

- решение о финансировании дорожной деятельности за счет средств бюджета (имеющаяся практика доказывает малую эффективность этого способа финансирования);

- решение, законодательно закрепляющее разделение дорожной сети страны на фрагменты (самостоятельные сети дорог) – федеральную, региональные и муниципальные, состоянием и развитием которых ответственные субъекты должны заниматься самостоятельно, без увязки с развитием общей сети страны;

- отсутствие положений, устанавливающих ответственность руководителей органов управления дорожным хозяйством за состояние подведомственных им сетей дорог общего пользования;

- отсутствие положений, предусматривающих подключение к процессу управления и финансирования дорожного хозяйства пользователей автомобильных дорог;

- отсутствие в числе основных понятий таких как: дорожное хозяйство, сеть автомобильных дорог и т.д.;

- недостаточно корректные определения данные таким основным понятиям как: автомобильные дороги, дорожная деятельность и т.д.

Все перечисленное, по мнению автора, позволяет говорить о необходимости корректировки и доработки Федерального закона «Об автомобильных дорогах и дорожной деятельности...».

Использованные источники:

1. Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон от 08 ноября 2007 г. № 257-ФЗ (в ред. от 03 июля 2016 г.) Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс» (Дата обращения 04.02.2017 г.)

УДК 331:316.6

Юсупова В.Ш.

ст. преподаватель

Чернышева Ф.А., к.биол.н.

доцент

Ахметшина Э.И., к.пед.н.

доцент

Казанский инновационный

университет им. В.Г. Тимирязова ИЭУП

Россия, г. Казань

ОБЩЕСТВЕННЫЕ СТЕРЕОТИПЫ В ОТНОШЕНИИ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА ЖЕНСКОГО И МУЖСКОГО ТРУДА

Аннотация: Исследование проведено по результатам экспертного опроса руководителей обоих полов и опроса населения в условиях моногорода Набережные Челны (апрель – май 2015 г.) Применен многофакторный анализ карьерного роста женщины-руководителя. Конкретизированы проблемы, возникающие в процессе построения профессиональной карьеры.

Ключевые слова: профессиональная карьера, женщина-руководитель,

Yusupova V. Sh., senior lecturer
Chernysheva F. A., PhD biological sciences, associate professor
Ahmetshina E. I., PhD education sciences, associate professor
KAZAN INNOVATIVE UNIVERSITY NAMED AFTER V. G.
TIMIRYASOV (IEML)
PUBLIC STEREOTYPES ABOUT FEMALE AND MALE
PROFESSIONAL WORK

The study was conducted based on the results of the expert survey of managers of both sexes and a survey of the population in terms monogoroda the city of Naberezhnye Chelny (april - may 2015). Used multivariate analysis of career women managers. Concretized the problems arising in the process of building a professional career.

Key words: professional career, female manager, social stereotypes.

Стержнем инновационной экономики является ее региональная составляющая. Разработка и осуществление инновационной политики в России должно первоначально осуществляться на региональном уровне. Одним из ее направлений являются развитие человеческого капитала региона, его ценностные ориентации и социально-экономическое положение экономически активного населения. Подготовка и повышение квалификации работников в настоящее время должны носить непрерывный характер и проводиться в течение всей трудовой жизни. Несмотря на более высокий уровень образования работающих женщин по сравнению с мужчинами, российские женщины по-прежнему практически выведены из сферы принятия решений. Радикальные экономические перемены, происходящие в стране, мало изменили общественные стереотипы в отношении профессионализма женского и мужского труда. В результате объективных тенденций, сложившихся в РФ и РТ, уровень отраслевой и профессиональной сегрегации является своеобразным отражением степени дискриминации женщин в сфере труда [1, 2, 3, 6].

Актуальность исследования вопросов профессиональной карьеры женщины обусловлена существующими в современных российских условиях различиями в возможностях профессионального развития женщин и мужчин. Целью исследования является конкретизация проблем, с которыми сталкивается женщина-руководитель в процессе построения профессиональной карьеры.

Информационную базу настоящей работы составили материалы официальных статистических сборников Росстата, Татарстанстата и социологических исследований, а также анкетные данные, полученные авторами в г. Набережные Челны (апрель – май 2015 г.) [7].

Методы сбора информации: экспертный опрос женщин-руководителей (52 эксперта); экспертный опрос мужчин-руководителей (47 экспертов);

опрос населения (квотная выборка, выборочная совокупность 951 единица) в соответствии критериям высокой точности и экономичности статистических сведений о социально-демографическом составе населения города. В качестве квот выступают пол, возраст, социальное положение и национальность, которые не подвержены динамике. Максимально допустимая погрешность по основным параметрам составляет 0,5%. Учитывая гендерную направленность исследования и особенности национального компонента объекта исследования, особое внимание уделялось точности по параметрам «пол» и «национальность». Структура респондентов по полу, возрасту, социальному положению и по национальности в целом соответствует региональной демографической структуре РТ по этим показателям, что позволяет говорить о репрезентативности полученных авторами материалов [5, 7]. Проведен многофакторный анализ карьерного роста женщины-руководителя. Выявленные в ходе исследования социальные факты изучены методами одномерного и двумерного статистического анализа с использованием программы обработки анкет RDBA [4].

Гендерные особенности во все времена присутствовали при оценке профессионализма женского и мужского труда, оплаты труда и перспективах карьерного роста. Решающая роль в этом процессе на современном этапе отводится экономическим стимулам, учитывая достаточно высокий уровень экономической активности женщин. Зарплата женщины остается в большинстве семей существенной составляющей семейного дохода. Экономические проблемы заставляют женщину соглашаться на любую оплачиваемую работу. Потенциальные возможности занятости для отдельно взятой женщины часто сопровождаются реальным ограничением выбора. Это реалии современных условий модернизации экономики [6].

В данной работе представлены материалы изучения некоторых аспектов указанных выше проблем, в частности, отношения жителей г. Набережные Челны к ситуации «женщина-руководитель».

Согласно результатам анкетирования в женской выборке убеждены, что вертикальная мобильность в карьере для женщин ограничивается различными факторами, в том числе и общественным мнением. Не уверенность в существовании проблемы «женщина-руководитель» высказало 26,0% мужчин. Отягощение домашними заботами, по мнению 22,1% представителей этой выборки, затрудняет сосредоточение на должностных обязанностях. Часть мужчин (22,1% ответов) считает, что продвижение женщины вверх по служебной лестнице возможно лишь за счет проявления мужских качеств характера, при этом теряя свою женственность. Подтверждением общественного мнения, что современная женщина постоянно находится перед выбором карьеры или семьи и дома, является единодушие во всей выборке респондентов относительно сложности совмещения служебных успехов и домашних забот.

В ходе экспертного опроса руководителей выявлены претензии на

осуществление карьеры у женщин и мужчин, а также проявление на практике общественного стереотипа «женщины меньше, чем мужчины, задумываются о карьере». В отношении себя опрошенные женщины-руководители в подавляющем большинстве (84%) рассматривают горизонтальные изменения в карьере. При этом всеми респондентами высказано желание освоить новые виды деятельности и расширить зону ответственности за счет близкой к выполняемой ими работе. В распределении ответов на эти вопросы анкеты в мужской выборке обращает на себя внимание то, что больше половины (54%) мужчин-руководителей не думают о дальнейшем повышении своей карьеры, поскольку они довольны занимаемым служебным положением. Другая половина ориентирована на карьерный рост на работе, который стимулируется индивидуальными социально-психологическими мотивами личности.

Отвечая на неальтернативные вопросы анкет, основной мотивацией повышения в должности женщины признали стремление повысить зарплату (84% ответов), что позволит улучшить материальное состояние семьи. Сфера труда, по их мнению, является платформой для получения удовлетворения своей деятельностью, принимаемыми решениями. В целом, традиционная ответственность за семью и расчет на собственные силы во многих случаях, для достаточно большой доли женщин, карьера выступает инструментом реализации своих амбиций, жизненных установок, самореализации, улучшения благосостояния и возможностью обеспечивать более высокий уровень жизни своей семье. Для мужчин выявлена большая склонность реализовывать личностные потребности и устремления. Сравнивая ответы экспертов-руководителей мужчин и женщин, важно отметить, что для женщины-руководителя семья не уходит на второй план, развиваясь в карьере, женщина косвенно выражает свою заботу о своей семье. При этом проявляются устоявшиеся в обществе стереотипы в отношении ролевой функции для представителей разных полов.

Рассматривая социально-психологические особенности женского руководства, важно выяснить, какие факторы в обществе считаются решающими при назначении человека на вышестоящую должность. Полученные нами данные свидетельствуют, что все руководители имеют сходное мнение в отношении отдельных факторов, определяющих подъем по карьерной лестнице. Так, например, ключевыми качествами при назначении на руководящую должность для 87% опрошенных являются квалификация и компетентность. В меньшей мере отмечаются знания и интеллект, талант и способности, достигнутые результаты работы, трудолюбие, прилежание, старание, обязательность, профессиональные навыки, уровень образования, личностные качества, мудрость, профессиональный и житейский опыт. Кардинальные различия обнаружены по следующим факторам, которые отметили от 44% до 70% женщин и 0% мужчин: справедливое соперничество, наличие связей («блат») или покровителей, преданность (лояльность) вышестоящему начальнику, стаж

работы, национальность и даже представление, что все средства хороши. Противоположное мнение у экспертов сложилось о значимости справедливой кадровой политики и профильного образования (соответственно отметило 52% и 54% мужчин), которые проигнорировали женщины. Анализируя указанные факты, следует отметить, что женщины в первую очередь определяют наличие характеристик, которые позволяют человеку успешно выполнить служебные обязанности. Как правило, руководитель чаще назначает на вакантную должность мужчину. Наличие больших возможностей позволяет мужчинам легче продвигаться по служебной лестнице, поэтому некоторые факторы, отмеченные женщинами, они не указали в качестве существенных.

Таким образом, на основании выше изложенного можно заключить, что рассмотренная сфера трудовых отношений является формирующей условия для экономического благополучия женщины и ее семьи. Низкий экономический статус женщин приводит к ограничению возможностей самореализации женщины. В последние годы в социуме среднестатистического российского города, каким можно считать г. Набережные Челны, динамика по данному вопросу определяется положительным отношением местного населения к участию женщин в управлении на разных уровнях.

Использованные источники:

1. Гусев, В. В. Российские моногорода: акторы влияния и тренды социального развития 37с. // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Социология. Политология. - 2014.- Т.14, вып.2. - С.37-41.
2. Журавлев, Д. Дискриминация в сфере труда // Солидарность. – 2013. – 29 мая.
3. Крючков, В.Н. Менеджмент высоких технологий: научно-образовательные аспекты подготовки кадров для инновационной экономики / В.Н.Крючков, К.Н. Полещенко, В.И. Разумов // Вестн. Омского ун-та: Сер. Экономика. — 2009. — № 2. — С. 122-126.
4. Кулаков, А.П. Измерение в социологии: учеб. пособие / А. П. Кулаков; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Новосибирск: НГАСУ (Сибстрин), 2005. – 124 с.
5. Об итогах Всероссийской переписи населения 2010 года. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm.
6. Сокольская, В.В. Гендерные стереотипы на рынке труда (на примере монопрофильного города): дис...к.соц.наук. Екатеринбург, 2003г. С.98-126.
7. Социально-экономическое положение РТ (комплексный информационно-аналитический доклад) // Татарстанстат, январь-декабрь 2015г., №12. - 81 с.

*Юсупова В.Ш.
ст. преподаватель
Чернышева Ф.А., к.биол.н.
доцент*

*Ахметишина Э.И., к.пед.н., доцент
Казанский инновационный университет
им. В.Г. Тимирязова ИЭУП
Россия, г. Казань*

ГЕНДЕРНЫЙ АНАЛИЗ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ

Аннотация: Проанализировано соответствие профессиональной направленности личности (добровольное участие 212 студентов разного пола, обучающихся по разным направлениям профессиональной подготовки) индивидуальным особенностям нервной системы. Морфофункциональные проявления свойств нервной системы изучены методами психодиагностики и дерматоглифики.

Ключевые слова: студенты, направление профессиональной подготовки, психодиагностика, дерматоглифика

GENDER ANALIZ OF PROFESSIONAL SELF-DETERMINATION OF STUDENTS

*Yusupova V. Sh., senior lecturer
Chernysheva F. A., PhD biological sciences, associate professor
Ahmetshina E. I., PhD education sciences, associate professor
KAZAN INNOVATIVE UNIVERSITY NAMED AFTER V. G.
TIMIRYASOV (IEML)*

The study of morphological and functional properties of the nervous system manifestations carried out with the voluntary participation of 212 students of different sexes. We studied the physiological characteristics of the patients, obtained by the methods of psycho-diagnostics.

Keywords: students, direction of training, psychodiagnostic, dermatoglyphic

Одной из важных причин безработицы современной молодежи является несоответствие профессиональноличностных интересов выбираемой трудовой деятельности.

Проблема выбора трудовой деятельности молодежи является актуальной в наше время и требует изучения. В свою очередь, одной из составляющих проблемы выбора трудовой деятельности молодежи, в частности студентов, является проблема гендерных особенностей профессиональных предпочтений студентов. Полоролевые стереотипы могут влиять на выбор той или иной профессии девушками и молодыми людьми. Для выявления гендерных особенностей профессионального выбора студентов были рассмотрены профессии с разносторонними приоритетными

личностными качествами, а именно, в области массовой культуры, технологии продуктов питания и товароведческая деятельность, поэтому представляет интерес адекватность выбора будущей профессиональной деятельности индивидуальным психофизиологическим особенностям участниками исследования [5, 9, 11].

Цель исследования – гендерный анализ профессионального самоопределения студентов, обучающихся по разным направлениям профессиональной подготовки.

Результаты по психологическим тестам, применяемым в профориентационной работе, могут зависеть от состояния человека в момент тестирования из-за эмоциональной неустойчивости оптанта. По мнению российского психиатра Николая Богданова, отпечатки пальцев являются данным природой видимым маркером наследственных способностей человека: характера, темперамента, психических проявлений свойств нервной системы. Учитывая тесную связь между генами и дерматоглифическим фенотипом, еще в детском возрасте можно определять особенности воспитания, обучения и выбора профессии [2]. Метод дактилоскопии - получение отпечатков пальцев с последующим анализом строения узоров, образуемых папиллярными линиями – предлагается наряду с психологическими тестами [6, 12].

Материалы и методы исследования

Морфофункциональное проявление свойств нервной системы студентов (212 человек), обучающихся в колледже культуры и искусств и торгово-технологическом институте, изучалось при их добровольном участии. Контингент участников исследования представлен следующими группами: 1 группа (направление подготовки «Технология продуктов питания») - девушки (n=37); 2 группа (направление подготовки «Технология продуктов питания») – юноши (n=26); 3 группа (направление подготовки «Товароведение») – девушки (n=43); 4 группа (направление подготовки «Товароведение») – юноши (n=33); 5 группа (обучающиеся в колледже культуры и искусств) – девушки (n=42); 6 группа (обучающиеся в колледже культуры и искусств) – юноши (n=31).

В работе были использованы следующие методы: стандартные методы оценки пальцевой дерматоглифики (кожные узоры дистальной фаланги пальцев кисти: характер рисунка (дуга-А, петля-L, завиток-W), суммарный гребневый счет (СГС), дельтовый счет, индексный анализ по показателю Д10; методы психодиагностики: определение взаимосвязи типа личности и сферы профессиональной деятельности по методике Дж. Холланда; дифференциально-диагностический опросник Е.А. Климова (ДДО) для выявления сформированности профессионального плана, мотивов выбора профессии и профессиональной направленности личности; экспресс-метод определения силы нервной системы при помощи теппинг-теста (по психомоторным показателям [1, 4, 6, 8]. Статистические программы использованы для анализа полученного эмпирического материала [10].

Индивидуально для каждого участника изучались результаты, полученные по всем выше указанным методам, а затем анализировались внутригрупповые и межгрупповые различия по этим характеристикам.

Изучив материалы ответов по опроснику Дж.Холланда, часть анкет в дальнейшем анализе не использовалась, поскольку регистрационные бланки содержали значительное разнообразие ответов по типам личности. Неоднозначность ответов отдельными респондентами может быть связана с тем, что они не определились с выбором своей будущей профессии, либо некорректно ответили на предложенные вопросы. Предприимчивый тип чаще диагностируется среди всех обследованных и в равном соотношении социальный и артистический типы личности обследованных. С вариацией от 6% до 29% выявлены все типы в группе девушек технологов. По нашему мнению, они окончательно не смогли определиться с будущей профессией, под влиянием стереотипов, существующих в обществе в последние годы о приоритетах в этой сфере, сделали свой выбор.

Большинство юношей товароведов (67%) имеют профессиональную направленность предприимчивого типа, причем другие типы личности не диагностируются по проанализированным бланкам ответов. В других выборках обнаружена вариабельность (от 5,1% до 36,4%) процентного соотношения для разных типов личности. Так, например, для 1 группы характерны социальный и конвенциальный типы личности. Юноши технологи в большинстве имеют социальный и артистический типы, тоже время как в сравнении с ними предприимчивый тип отмечается в 2 раза реже. Большая частота встречаемости обнаружена для социального типа в 3 группе, а также предприимчивого типа личности. Предприимчивый и артистический типы личности почти в равной степени выявляются среди юношей-студентов колледжа искусств. По модели Дж. Холланда совместимые типы характерны в равной доле для женской выборки студентов колледжа, а именно, социальный и артистический. Указанные факты позволяют говорить о том, что среди всех обследованных соответствующую и близкую профессиональную направленность имеют студенты колледжа и юноши товароведы.

Согласно результатам, полученным с помощью дифференциально-диагностического опросника Е.А. Климова (ДДО) для определения сформированности профессионального плана, мотивов выбора профессии и профессиональной направленности личности, для 1 группы и по предметам труда характерна неопределенность. Выбор девушками (41,2% ответов) системы «человек – художественный образ» существенен, хотя по характеру труда профессия технологов относится к исполнительскому классу и только с повышением квалификации специалистов в этой сфере творческая составляющая в трудовом процессе увеличивается [9,11]. Обращает на себя внимание, что менее 10% девушек отметили тип «человек-техника». В соответствии профессиональным характеристикам товароведа ожидаемая среди ответов система «человек – знаковая система» в женской выборке

определена лишь для одной десятой части девушек, а в мужской выборке не обнаружена. Следует отметить выбор, сделанный в отношении систем «человек – художественный образ» и «человек – человек», причем для каждой более чем третью студентов этого направления профессиональной подготовки. Для 2 группы прогнозируемым является предмет труда «человек-техника», который диагностируется у 33% юношей технологов, к тому же у 67% юношей товароведов. В двух выборках студентов колледжа, особенно девушек, выбор произведен в соответствии своей профессиональной направленности.

Экспресс-методика «теппинг-тест» применялась для анализа проявления силы нервных процессов, как основного свойства нервной системы. Обе группы технологов характеризуются слабой нервной системой (более половины) и средней силы (около трети). Такое же соотношение имеется для слабой нервной системы в выборке товароведов, кроме того сильной нервной системой обладают 33,3% юношей, в той же доле девушки - нервной системой средней силы. Существенное большинство представителей колледжа обладают средней силы нервной системой. Этот факт интересно проанализировать во взаимосвязи с кожными узорами, так как такая сила нервной системы маркируется завитками. К тому же по дерматоглифическим признакам можно выявить информацию о стрессоустойчивости человека. Например, только в комфортной для обладателя дуг профессии этот человек практически не подвержен стрессу. В другой профессии он адаптируется сложно. Если преобладают завитки, то для личности не страшен ее переход из профессии в профессию, поскольку стресс в этом случае явление постоянное. Быстрая адаптация к новым жизненным условиям происходит вследствие подвижности нервных процессов [1, 7].

Итак, сходные данные получены авторами при изучении свойств нервной системы участников исследования с помощью разных методов. Так, например, в четырех выборках (1, 2, 3, 4) встречаются дуги и петли, что определяет проявление слабой нервной системы. Обладание завитками и петлями (практически на 90% и более) студентами колледжа определяет среднюю силу нервных процессов. Диагностируемая у одной трети юношей товароведов сильная нервная система обусловлена наличием завитков. Сравнительный анализ результатов психодиагностики по опросникам Е.А.Климова и Дж. Холланда, показал, что юношей технологов и товароведов можно назвать наиболее ориентированными на особенности деятельности в выбранной профессии. По результатам настоящего исследования в этих двух группах в большей мере представлены соответствующие их профессиям типы личности. Студенты колледжа избрали совместимые типы личности с их будущей профессиональной средой, что возможно объясняется ранней ориентированностью на творчество. Это способствовало успешному решению ими проблемы профессионального самоопределения на этапе поступления в учебное

заведение. По-видимому, большинство обследованных сделали выбор будущей профессии под влиянием общественного мнения и приоритетов в социуме, поэтому необходим комплексный подход к достижению соответствия профессиональноличностных интересов студентов выбираемой трудовой деятельности, поскольку полоролевые стереотипы могут влиять на этот процесс.

Использованные источники:

1. Абрамова, Т. Ф. Пальцевая дерматоглифика и физические способности : автореф. дис. ... д-ра биол. наук / Т. Ф. Абрамова. – М. : Ун-т этнологии и антропологии РАН, 2003. – 14 с.
2. Богданов, Н. Н. Диагностические возможности дерматоглифики / Н. Н. Богданов. – М. : Высшая школа, 1998. – 143 с.
3. Бутковская, С. А. Становление гендерной идентичности в процессе профессионального самоопределения : автореф. дис. ... канд. псих. наук : 19.00.01 / С. А. Бутковская. – Хабаровск , 2007. – 27 с.
4. Гладкова, Т. Д. Кожные узоры кистей и стопы обезьян и человека. / Т. Д. Гладкова. – М. : Высшая школа, 1966. – С. 5-8.
5. Грачева, Ю. В. Гендерные особенности как фактор профессионального самоопределения и трудового выбора студентов / Ю. В. Грачева ; Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – М. : Научное изд-во «Институт стратегических исследований», 2014. – С. 99-106.
6. Гуревич, К. М. Современная психологическая диагностика: пути развития / К. М. Гуревич // Вопросы психологии. – 1982. – № 1. – С. 9-18.
7. Гусева, И. С. Пальцевые узоры человека. Морфология. Морфогенез. Генетика. Дерматоглифика как маркер в медицинской и спортивной антропологии / И. С. Гусева. – Минск : ФУАинформ, 2010. – 336с.
8. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии : учеб. пособие / В.Д. Балин [и др.] ; под общей ред. А. А. Крылова, С. А. Маничева. – СПб. : Питер, 2001. – 560 с.
9. Психофизиология профессиональной деятельности : учеб. пособие / А. Л. Слободской [и др.] ; под ред. В. Н. Ченцовой ; М-во образования Рос. Федерации ; Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования ; С.-Петербург. гос. ун-т экон. и фин. Каф. социол. и упр. персоналом. – СПб. : Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экон. и фин., 2003. – 119 с.
10. Реброва, О. Ю. Статистический анализ медицинских данных. Применение пакета прикладных программ Statistica / О. Ю. Реброва. – М. : Медиа Сфера, 2006. – 312 с.
11. Резапкина, Г. В. Психология и выбор профессии: программа предпрофильной подготовки : учеб.-метод. пособие для психологов и педагогов / Г. В. Резапкина. – М. : Генезис, 2005. – 208 с.
12. Садовникова, А. М. Сравнительное исследование изменчивости признаков пальцевой дерматоглифики студентов в зависимости от половой принадлежности / А. М. Садовникова [и др.] // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – № 7-1 (14). – С.81-83

УДК 32.327

Грицай М. А.

студент 3 курса

Институт истории и международных отношений

Россия, г. Ростов-на-Дону

КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА И ЮЖНОГО КАВКАЗА В ОБЛАСТИ ЭНЕРГЕТИКИ

Статья посвящена проблемам становления энергетической политики стран ЕС в отношении стран Южного Кавказа. Проанализированы важнейшие документы, определяющие основные направления политики стран ЕС в отношении Южного Кавказа. Определена первостепенная значимость ЕС в данном регионе. Выявлены основные направления энергетической политики Европейского союза, начиная с момента распада СССР.

Ключевые слова: Европейский союз, энергетическая политика, Южный Кавказ, Маастрихтский договор, Договор к Энергетической Хартии, энергетические ресурсы.

Gritsay M.A

Student

3 course, Institute of History and International Relations

Russia, Rostov-on-Don

This article focuses on problems of formation EU energy policy with respect to countries of southern Causes. Author analyzed important documents, that determine policies with respect to countries of southern Causes. Paramount importance of EU in this region were determined. Main direction of EU energy policy in this region were identified, from the time of disintegration of the USSR.

Key words: European Union, energy policy, South Caucasus, Maastricht treaty, Energy Charter Treaty, energy resources.

Рассматривая особенности энергетической политики стран Европейского союза в отношении стран Южного Кавказа, необходимо обратить внимание на проблемы становления этой политики, а также основные пути, по которым это политика в сфере энергетики будет развиваться. Распад СССР и образование новых независимых государств не вызвал сразу активного интереса к Кавказу. ЕС превращался в активного игрока постепенно. Как считают некоторые исследователи, ЕС в определенной степени стремился наладить отношения с Россией, а не Кавказом, что имело целью избежать определенных экономических

столкновений с Москвой.¹⁷⁸ Ситуация в определенной степени изменилась после вступления в силу 1 ноября 1993 г. Маастрихтского договора. Европейский союз столкнулся с необходимостью проведения конкретной политики в отношении стран Южного Кавказа. Отношение и в целом идея были отражены в опубликованном Европейской Комиссией обращении к Совету и Парламенту ЕС: «Отношения с закавказскими республиками - стратегия Европейского союза»¹⁷⁹. В этом документе подчеркивалась мысль о необходимости энергетического сотрудничества стран Европы со странами закавказского региона. Нам представляется, что все-таки важным моментом, определившим политику ЕС в отношении стран Южного Кавказа, стала именно энергетическая составляющая.

Затем последовал еще один важный документ. Так Европейский Парламент одобрил идею позиции стран Европы в отношении стран Южного Кавказа. В этих документах, отражающих основные направления политики стран Европейского союза в отношении обретших независимость стран Южного Кавказа красной линией проходила не только необходимость укрепления стабильности в закавказских государствах, но и важность энергетического потенциала прикаспийских государств, возможности расширения области получения энергетических ресурсов Европы. Как уже отмечалось в предыдущем параграфе, наличие нефти и газа предопределили особый интерес ЕС к Кавказско-Каспийскому региону, что, безусловно, отмечается и современными исследователями в области международных отношений¹⁸⁰.

В данном контексте стоит отметить, что территория стран Южного Кавказа рассматривалась как возможность постройки транзитных путей для переброски энергетических ресурсов в страны Европы. И в этом плане ЕС стали предприниматься шаги по решению данной проблемы. Так 5 июня 1996 г. Совет ЕС и Европейский Парламент приняли решение, по которому рекомендовалось заняться строительством новых нефте- и газопроводов для обеспечения стран ЕС ресурсами Каспийского моря¹⁸¹. ЕС между тем выступил с инициативой в 1994 г. создания концепции Европейской Энергетической Хартии, которая была обусловлена и необходимостью налаживания диалога между странами-производителя и странами - потребителями энергетических ресурсов, а также возможностью создания единых правил функционирования международного энергетического рынка. В данном ключе и был подписан 17 декабря 1994 г. Договор к

¹⁷⁸ Семнеби П. Южный Кавказ в поисках общей идентичности. Укрепление доверия и урегулирование конфликтов. 22 октября 2011. //Сайт журнала Россия в глобальной политике/ URL:

<http://www.globalaffairs.ru/number/Yuzhnyi-Kavkaz-v-poiskakh-obschei-identichnosti-15363>

¹⁷⁹ Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen sur « Les relations avec les Républiques transcaucasiennes - stratégie de l'Union européenne». COM (95) 205. - Bruxelles, 31.05.1995.

¹⁸⁰ Кудряшова Ю. Государства Южного Кавказа в Европейской политике соседства / Внутренние и внешние факторы в динамике современного развития Кавказа // Аналитические записки НКСМИ МГИМО (У) МИД РФ. - Май 2008. - Выпуск 6 (35). - Москва.: изд-во МГИМО (У). С. 31.

¹⁸¹ Шабельникова О.В. Политика Европейского Союза в отношении Азербайджанской республики (1991-2014 гг.) дисс. канд. ист. наук / О.В. Шабельникова. - М., 2014. С. 24.

Энергетической Хартии, в котором, кстати, одно из важнейших мест отводилось и проблеме транспортировки энергетических ресурсов, создания для этого наиболее благоприятных условий¹⁸².

Впоследствии началась работа совместных комитетов с Грузией, Азербайджаном и Арменией, результатом которой стало предложение ЕС подписать Договор к Энергетической Хартии, вступившей в силу в апреле 1998 г. Все это свидетельствовало о том, что политика ЕС в отношении стран Южного Кавказа была нацелена на формирование сети транзитных путей и возможности их реализации в собственных интересах. Важность представляли и собственно энергетические ресурсы стран Южного Кавказа. В данном ключе особое внимание обращалось на энергетический потенциал Азербайджана, который имел достаточно весомый потенциал в добыче и первично обработке нефти, а также возможности для разработки богатств бассейна Каспийского моря с последующей направленностью на потенциал Средней Азии, что особенно подчеркивал известный американский политолог З. Бжезинский¹⁸³.

Необходимо заметить, что в этом ключе стали подписываться договоры с европейскими нефтяными компаниями по совместной разработке нефтяных месторождений с последующей добычей и ее переработкой. Так значительно усилились позиции европейских нефтяных компаний (BP - Великобритания, Total - Франция, ENI - Италия)¹⁸⁴.

В начале 2000-х гг. ЕС ощутил все большую необходимость собственного присутствия в регионе и последовательного подхода к этому. Стоит обратить внимание на тот факт, что в июле 2003 года был учрежден пост специального представителя ЕС в южнокавказском регионе. Данное событие, безусловно, можно отнести как факт понимания первоочередной значимости ЕС в данном регионе.

Таким образом, политика ЕС, начиная с момента распада Советского союза в 1991 г. свидетельствует о стремлении развивать свою энергетическую политику в ряде направлений:

- в области добычи и переработки энергетических ресурсов Южного Кавказа (в частности нефти);
- стремление решить вопрос с возможностями транспортировки энергетических ресурсов Южного Кавказа;
- возможность обеспечения безопасности стабильности на территории стран Южного Кавказа, которая рассматривается как необходимый компонент в обеспечении энергетической безопасности стран ЕС;
- создание нормативно-правовой базы, в действие которой должны включиться страны Южного Кавказа для наиболее выверенных действий и

¹⁸² Болгова И.В. Политика ЕС в Закавказье и Центральной Азии. Истоки и становление / Под общ. ред. А.В. Малыгина. – М.: Навона., 2008. С. 34.

¹⁸³ Бжезинский З. Великая шахматная доска (Господство Америки и его геостратегические императивы). – М.: Международные отношения, 1998. С. 26.

¹⁸⁴ Шабельникова О.В. Политика Европейского Союза в отношении Азербайджанской республики (1991-2014 гг.) дисс. канд. ист. наук / О.В. Шабельникова. – М., 2014. С. 27.

решений по вопросам энергетического сотрудничества.

Использованные источники:

1. Бжезинский З. Великая шахматная доска (Господство Америки и его геостратегические императивы). – М.: Международные отношения, 1998. 256с.
2. Болгова И.В. Политика ЕС в Закавказье и Центральной Азии. Истоки и становление / Под общ. ред. А.В. Малыгина. – М.: Навона., 2008. 184с.
3. Кудряшова Ю. Государства Южного Кавказа в Европейской политике соседства / Внутренние и внешние факторы в динамике современного развития Кавказа // Аналитические записки НКСМИ МГИМО (У) МИД РФ. - Май 2008. - Выпуск 6 (35). – Москва.: изд-во МГИМО (У).
4. Семнеби П. Южный Кавказ в поисках общей идентичности. Укрепление доверия и урегулирование конфликтов. 22 октября 2011. //Сайт журнала Россия в глобальной политике/ URL: <http://www.globalaffairs.ru/number/Yuzhnyi-Kavkaz-v-poiskakh-obschei-identichnosti-15363>
5. Communication de la Commission au Conseil et au Parlement européen sur « Les relations avec les Républiques transcaucasiennes - stratégie de l'Union européenne». COM (95) 205. - Bruxelles, 31.05.1995.
6. Шабельникова О.В. Политика Европейского Союза в отношении Азербайджанской республики (1991-2014 гг.) дисс. канд. ист. наук / О.В. Шабельникова. – М., 2014. 182с.

*Денисова А.А.
студент магистратуры 2 курса
факультет «Государственного и муниципального управления»
Уральский институт управления - филиал
РАНХиГС при Президенте РФ
Россия, г. Екатеринбург*

**ЛОББИЗМ КАК ФОРМА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ИНТЕРЕСОВ В
ЕКАТЕРИНБУРГСКОЙ ГОРОДСКОЙ ДУМЕ**

Представительство интересов бизнеса через городскую думу представляет собой непрерывный процесс взаимодействия корпоративных структур, а также представляющих их общественных организаций, и чиновников. Эффективность такой связи определяется характером и процедурой продвижения интересов. Имеется в виду возможность лоббирования интересов, в том числе через принятие участия в рабочих группах, предоставление информации чиновникам, содействие решению социальных проблем города.

В первую очередь, хотелось бы рассмотреть один из компонентов городского политического режима, а именно: лоббизм как форму взаимодействия бизнеса и городской думы в городе Екатеринбурге, столице субъекта Федерации. Здесь в полной мере сосредоточены интересы локальных, региональных и отчасти федеральных бизнес-групп, город

представляет собой агломерацию с сильным экономическим потенциалом и миллионным населением. Бизнес в городе и регионе диверсифицирован и разобщен, но назвать его на этом основании слабым было бы несправедливо.

Новые экономические условия актуализируют задачу поиска эффективных форм взаимодействия бизнес-сообщества с органами местного самоуправления. Не только власть, но и сами предприниматели (через некоммерческие организации, представляющие их интересы) являются субъектом формирования институциональной среды. В г. Екатеринбурге существует много переговорных площадок, которые обеспечивают возможность диалога НКО и Екатеринбургской городской Думы. Главной функцией этих переговорных площадок является информационная, которая обеспечивает обратную связь для Думы, которая таким образом может изучать общественное мнение и вырабатывать на его основе новые предложения и идеи.

Для развития социально-полезной деятельности государство создает преимущества для НКО, руководствуясь необходимостью поддерживать различные экономические задачи. Эти преференции выражаются в снижении налогов, утверждении специальных требований для НКО (например, организации, созданные в форме некоммерческих, могут получать денежные дотации).

Можно сказать, что преимущества, которые есть у некоммерческих организаций – это плата, которую предоставляет государство за то, что организация берет на себя часть социальных функций, которые могло бы выполнять государство. Иначе говоря, государство спонсирует деятельность НКО в обмен на исполнение организацией социальных функций, а НКО получает поддержку со стороны властей и свободу действий, при условии, что эта организация исполняет социальные функции, в связи с которыми она получает поддержку.

Именно поэтому важное место в развитии муниципального образования занимают некоммерческие организации. Некоммерческие организации предпринимательского сообщества занимаются артикулированием и реализацией как экономических, так и политических интересов, поэтому у таких организаций более сильная мотивация к деятельности и высокие требования к качеству управления.

В Екатеринбургской городской Думе лоббизм как форма эффективного взаимодействия бизнеса и власти активно развивается. При этом лоббирование интересов бизнеса в Думе, несмотря на усилия групп давления, все еще остается проблемной сферой для представителей бизнеса. Понимая возможность глубокой личной заинтересованности членов координационных советов и представителей НКО, которые в той или иной степени лоббируют отраслевые интересы либо интересы отдельных финансово-промышленных групп, городская Дума рассматривает инициативы делового сообщества через призму скептицизма и недоверия.

Принимаемые, в конечном счете, политические решения, зачастую не учитывают реальных потребностей бизнеса и не отражают действительности. Попытки бизнес-сообщества повлиять на ситуацию иногда терпят фиаско, поскольку решения любого координационного общественного совета носит всего лишь рекомендательный характер и необязательны к исполнению.

Причины возникновения противоречий:

- различие интересов и целевых установок бизнеса и городской Думы;
- отсутствие единого системного подхода к развитию сферы малого и среднего предпринимательства, опирающегося на единые методологические основы, единые информационные источники;
- недостаточная роль предпринимательских НКО в процессе принятия решений Екатеринбургской городской Думы;
- низкий уровень координации некоммерческих организаций Екатеринбургской городской Думы;

В ходе анализа институционализации лоббистской деятельности в Екатеринбургской городской Думе было выявлено, что существует огромные противоречия в интересах властей и бизнес-сообществ. Нам кажется, что именно этот факт сдерживает развитие лоббистской деятельности в г. Екатеринбурге.

Проанализировав ситуацию, сложившуюся во взаимоотношениях некоммерческих организаций предпринимательского сообщества и Думы, *можно сформулировать ряд предложений и рекомендаций, которые следует принимать во внимание представителям власти:*

- Необходимо вести постоянную и сознательную работу с НКО. Некоммерческие организации должны осознавать необходимость формирования мнения властей в свою пользу, что необходимо для получения поддержки их предложений и инициатив со стороны Думы, привлечения финансирования.
- Думе необходимо позиционировать некоммерческие организации, которые занимаются защитой общественных интересов, от тех НКО, которые продвигают узконаправленные интересы.
- Необходимо постоянно выстраивать взаимодействие с НКО, чтобы понять их реальную силу, потенциал, спрогнозировать возможные ситуации и вовремя на них среагировать.
- Думе следует больше уделять внимания значимости реальной деятельности предпринимательских некоммерческих организаций
- Депутатам и их помощникам следует быть более внимательными к информации, которую НКО предоставляют посредством СМИ, на депутатских слушаниях, во время работы экспертных групп в профильных комитетах.
- Следует организовать в Думе систему обратной связи от депутатов к представителям некоммерческих организаций, например, через

информационно - аналитический отдел.

- Начать разработку нормативной базы для лоббирования.

*Денисова А.А.
студент магистратуры 2 курса
факультет «Государственного и муниципального управления»
Уральский институт управления - филиал
РАНХиГС при Президенте РФ
Россия, г. Екатеринбург*

ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛОББИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

Институционализация лоббизма характеризуется проведением демократических преобразований и развитием гражданского общества в России. В итоге, после различных экономических и социально-политических реформ на уровне федерации, на муниципальном уровне стали активно появляться различные группы интересов и общественные объединения, которые интенсивно используют в своей деятельности лоббистские технологии. Кроме того, расширение политических свобод поспособствовало увеличению количества лоббистских групп и позволило более активно применять технологии давления на власть.

В пользу того, что лоббистская деятельность на муниципальном уровне действительно имеет место быть и функционирует, говорит то, что действует множество различных групп интересов, реализуется представительство интересов в органах муниципальной власти (например, представители крупных торговых предприятий, строительное лобби в Екатеринбургской Городской Думе).

В результате исследования степени развития лоббизма в рамках складывавшегося городского режима были выявлены следующие проблемы:

1. Не способствование «прозрачности» лоббистской деятельности.

При принятии какого-либо решения органы муниципальной власти инициируют создание рабочих групп для проведения предварительной экспертизы с целью подготовки и доведения до сведения должностных лиц, принимающих решения, аргументированного отчета по рассматриваемому вопросу (например, пилотный проект платного парковочного пространства в г. Екатеринбурге). Эта задача выполняется некоммерческими организациями, которые зачастую финансируются заинтересованными группами. Они лоббируют свои интересы, воздействуя на сотрудников организации, либо участвуя в работе группы напрямую. Это препятствует объективной экспертной оценке ситуации, в которой нуждаются представители власти для принятия правильного решения.

2. Активное использование СМИ и воздействие на общественное мнение.

Нет сомнений, что процесс перераспределения информационного пространства идет при активном участии бизнеса. СМИ все чаще становятся

ареной ожесточенных баталий лоббистов, где происходит лоббирование экономических и политических интересов в форме заказных материалов (например, «Четвертый канал», «ОТВ»). Через специально организованные кампании в СМИ группы давления добиваются необходимого понимания и формирования у общественности и депутатов определенных установок. Кроме того, организуют митинги, акции протеста, вручают депутатам петиции.

В ряде случаев «интересы» некоторых экономически сильных лоббистов доминируют в прессе и на телевидении и, как показывает опыт, в случаях несовпадения интересов групп и власти, последняя ведет борьбу на информационном поле.

3. Добровольно-принудительная благотворительность.

Муниципальные органы власти (а также отдельно взятые чиновники) укрепляют свои политические позиции, когда эффективно решают задачи социально-экономического развития города в условиях ограниченности бюджетных ресурсов. Таким образом, чиновникам зачастую выгодно предоставлять выгодные условия для ведения предпринимательской деятельности в обмен на софинансирование различных городских социальных программ. Однако данное положение вещей увеличивает финансовую нагрузку на предпринимательские структуры, которые представляют лоббисты, и грозит снижением рентабельности бизнеса.

4. Необразованность малого бизнеса.

Малый бизнес пока не имеет достаточных возможностей и ресурсов для эффективного лоббирования своих интересов в структурах муниципальной власти. В отсутствие прозрачных правил игры малый бизнес не понимает, каким способом он может заставить власть учесть его интересы, и для успешного ведения своей деятельности, а порою просто с целью «выживания», вынужден прибегать к коррупционным схемам. Кроме того, некоторые представители малого бизнеса просто не знают своих прав и обязанностей.

5. Отсутствие законодательства, регулирующего лоббистскую деятельность на федеральном уровне.

Ввиду отсутствия специального закона о лоббизме, процесс лоббирования интересов представляется недостаточно прозрачным, тем самым увеличивается риск коррупции в муниципальных органах. Также, наблюдается ограниченность механизмов воздействия на органы власти для общественных объединений и отдельных граждан.

Нам кажется, что институционализация лоббизма в рамках организаций, которые лоббируют интересы бизнеса в муниципальных органах власти позволит обеспечить баланс противоречивых интересов в обществе. В связи с этим, представляется нужным выделить основные направления лоббистской деятельности на муниципальном уровне.

Если рассматривать вопрос добровольной благотворительности, то бизнес, который финансирует социальную сферу, не всегда удовлетворен

тем, как местные органы власти расходуют бюджетные средства на социальную сферу. В связи с этим, актуальной задачей становится выстраивание жестко упорядоченных отношений между заинтересованными сторонами в определении приоритетов социальной политики, в которых бизнес может принять активное участие. Взаимодействие представителей бизнеса и органов местной власти может либо поддерживать иждивенческие настроения и бюрократизм в отношениях с местной властью, либо управлять социальной сферой на основе принципов эффективного управления.

Что касается возможного правового регулирования лоббизма, то оно позволило бы:

1) Уменьшить коррумпированность власти при помощи повышения прозрачности процесса продвижения интересов группами давления;

2) Встроить лоббистскую деятельность в систему муниципальной власти, и тем самым создать дополнительный инструмент защиты интересов граждан;

3) Организовать систему контроля представителей власти и населения за действиями групп давления.

По всей вероятности, дальнейшее развитие лоббистской деятельности в муниципальных образованиях будет происходить в направлении консолидированных действий групп давления на процесс принятия представителями власти управленческих решений. Основа для этого постепенно закладывается, лоббизм все более воспринимается не как средство прикрытия коррупции, а как объективно действующий управленческий процесс, направленный на сбалансирование экономических интересов муниципальной власти и представителей бизнеса, выступающих в качестве групп давления.

Комплекс перечисленных факторов, способствующих легализации лоббизма в качестве одного из важных элементов управления принятием государственных решений, позволяет прогнозировать стремительное развитие официальных компаний и фирм, специализирующихся на оказании лоббистских услуг агентам рынка в органах исполнительной и законодательной власти, создании диверсифицированной сети собственных лоббистских подразделений в корпоративном секторе с качественно измененными по сравнению с нынешними методами, формами и средствами лоббистской работы. По всей вероятности, как показывает американский опыт, значительный отряд сегодняшних “теневых” лоббистов из правительственных исполнительных структур, законодательных органов, психологически будут более подготовлены к открытому и гласному взаимодействию с лоббистскими группами интересов. Это не сможет не сказаться на повышении динамики оперативной работы структур исполнительной и законодательной власти, а значит и на качестве принятия государственных управленческих решений.

Ефимова Ю.Е.
студент 4 курса
направление «Правовое обеспечение
профессиональной деятельности»
Самарский государственный экономический университет
Россия, г. Самара

СИСТЕМА АРБИТРАЖНЫХ СУДОВ В РОССИИ

Аннотация:

В данной статье рассматривается система арбитражных судов в Российской Федерации, их задачи и полномочия.

Ключевые слова: арбитражный процесс, арбитражный суд, система, принципы.

ARBITRATION COURTS SYSTEM IN RUSSIA

Annotation:

This article discusses the system of arbitration courts in the Russian Federation, their tasks and powers.

Keywords: arbitration, the arbitral tribunal, the system principles.

В соответствии с Федеральными законами «О судебной системе Российской Федерации» (статья 4) «Об Арбитражных судах Российской Федерации» (статья 1) арбитражные суды являются федеральными судами и входят в судебную систему Российской Федерации. Они осуществляют судебную власть при разрешении экономических споров, возникающих из гражданских, административных и иных правоотношений. Процедурные отношения всегда сопровождают связи между людьми и их объединениями в различных сферах жизни¹⁸⁵.

Основными задачами арбитражных судов в Российской Федерации при рассмотрении подведомственных им споров являются:

- защита нарушенных или оспариваемых прав и законных интересов предприятий, учреждений, организаций и граждан в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности;
- содействие укреплению законности и предупреждению правонарушений в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности.

Систему арбитражных судов в Российской Федерации составляют:

- арбитражные суды округов (арбитражные кассационные суды);
- арбитражные апелляционные суды;
- арбитражные суды первой инстанции в республиках, краях, областях, городах федерального значения, автономной области, автономных;
- специализированные арбитражные суды.

¹⁸⁵ Ланг П.П. Правовая процедура как элемент юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013. № 4.

До 2014 года в систему арбитражных судов РФ входил Высший Арбитражный Суд РФ, который являлся высшим судебным органом по разрешению экономических споров и иных дел, рассматриваемых арбитражными судами.

Федеральным законом от 28.06.2014 № 186-ФЗ «О внесении изменений в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации» был упразднен Высший Федеральный Суд РФ. Функции Высшего Арбитражного суда РФ выполняет теперь коллегия по экономическим спорам Верховного суда РФ. Верховный суд РФ в настоящее время представляет собой единственный высший судебный орган по гражданским, уголовным, административным и иным делам, а также по разрешению экономических споров.

Судебная коллегия по экономическим спорам Верховного суда РФ согласно статье 3 ФКЗ от 28.04.1995 N 1-ФКЗ "Об арбитражных судах в Российской Федерации" не входит в систему арбитражных судов в РФ.

Арбитражные суды округов являются судами по проверке в кассационной инстанции законности вступивших в законную силу судебных актов арбитражных судов субъектов Российской Федерации и арбитражных апелляционных судов, а также судебных актов, принятых судами кассационной инстанции. Арбитражные суды округов являются также судами первой инстанции по рассмотрению заявлений о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок по делам, рассматриваемым арбитражными судами, или за нарушение права на исполнение судебных актов в разумный срок, принятых арбитражными судами¹⁸⁶.

Арбитражный суд округа действует в составе:

- президиума арбитражного суда округа;
- судебной коллегии по рассмотрению споров, возникающих из гражданских и иных правоотношений;
- судебной коллегии по рассмотрению споров, возникающих из административных правоотношений.

Арбитражные апелляционные суды являются судами по проверке в апелляционной инстанции законности и обоснованности судебных актов арбитражных судов субъектов Российской Федерации, принятых ими в первой инстанции.

В субъектах Российской Федерации действуют арбитражные суды республик, краев, областей, городов федерального значения, автономной области и автономных округов.

Рассмотрим полномочия арбитражных судов в таблице 1.

¹⁸⁶Пункт 1 статьи 24 Федерального конституционного закона РФ N1-ФКЗ «Об Арбитражных судах Российской Федерации» от 28 апреля 1995 года (в ред. от 15.02.2016 N 2-ФКЗ)

Полномочия арбитражных судов РФ

Арбитражный суд округа	- проверяет в кассационной инстанции законность судебных актов по делам, рассмотренным арбитражными судами субъектов РФ и арбитражными апелляционными судами, а также судебных актов, принятых судами кассационной инстанции; - пересматривает по вновь открывшимся обстоятельствам принятые им и вступившие в законную силу судебные акты; - обращается в Конституционный Суд РФ с запросом о проверке конституционности закона, примененного или подлежащего применению в рассматриваемом им деле; - изучает и обобщает судебную практику; - подготавливает предложения по совершенствованию законов и иных нормативных правовых актов; - анализирует судебную статистику; - рассматривает в качестве суда первой инстанции заявления о присуждении компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок по делам, рассматриваемым арбитражными судами, или за нарушение права на исполнение судебных актов в разумный срок, принятых арбитражными судами.
Арбитражный апелляционный суд	- проверяет в апелляционной инстанции законность и обоснованность судебных актов, не вступивших в законную силу, по делам, рассмотренным арбитражными судами субъектов РФ в первой инстанции, повторно рассматривая дело; - пересматривает по вновь открывшимся обстоятельствам принятые им и вступившие в законную силу судебные акты; - обращается в Конституционный Суд РФ с запросом о проверке конституционности закона, примененного или подлежащего применению в деле, рассматриваемом им в апелляционной инстанции; - изучает и обобщает судебную практику; - подготавливает предложения по совершенствованию законов и иных нормативных правовых актов; - анализирует судебную статистику.
Арбитражный суд субъекта РФ	- рассматривает в первой инстанции все дела, подведомственные арбитражным судам в РФ, за исключением дел, отнесенных к компетенции Верховного Суда РФ, арбитражных судов округов и специализированных арбитражных судов; - пересматривает по вновь открывшимся обстоятельствам принятые им и вступившие в законную силу судебные акты; - обращается в Конституционный Суд РФ с запросом о проверке конституционности закона, примененного или подлежащего применению в деле, рассматриваемом им в любой инстанции; - изучает и обобщает судебную практику; - подготавливает предложения по совершенствованию законов и иных нормативных правовых актов; - анализирует судебную статистику.

Деятельность арбитражных судов в Российской Федерации строится на

основе принципов законности, независимости судей, равенства организаций и граждан перед законом и судом, состязательности и равноправия сторон, гласности разбирательства дел.

Решение, постановление, определение арбитражного суда, вступившие в законную силу, подлежат обязательному исполнению всеми органами, организациями, должностными лицами и гражданами.

Использованные источники:

1. Федеральный конституционный закон РФ «О судебной системе Российской Федерации» от 31 декабря 1996 года N 1-ФКЗ (в ред. от 05.02.2014 N 4-ФКЗ)
2. Федеральный закон от 28.06.2014 № 186-ФЗ «О внесении изменений в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации».
3. Федеральный конституционный закон РФ «О Верховном суде Российской Федерации» от 5 февраля 2014 года N 3-ФКЗ (от 15.02.2016 N 2-ФКЗ)
4. Арбитражный процесс: Учебник / Отв. ред. проф. В.В. Ярков - 2-е зд., перераб. и доп. - М.: ВолтерсКлувер, 2003.

УДК 340.147

Иваев Д.Р.

студент бакалавриата 3 курса

юридический факультет

Башкирский государственный университет

Россия, г. Стерлитамак

РЕШЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СУДА ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА В ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: в статье проводится анализ взаимодействия и соотношения решений европейского суда по правам человека с элементами правовой системы РФ, обсуждаются существующие на данный момент проблемы в этой области.

Ключевые слова: европейский суд по правам человека, международное право, правовые коллизии.

DECISION OF THE EUROPEAN COURT OF HUMAN RIGHTS IN THE LEGAL SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract: The article analyzes the interaction and correlation of decisions of the European Court of Human Rights with the elements of the legal system of the Russian Federation, discussed the currently existing problems in this area.

Keywords: European Court of Human Rights, international law, legal conflicts.

5 мая 1998 года Российская Федерация ратифицировала Европейскую Конвенцию о защите прав человека и основных свобод. С этого момента и по сей день Россия находится под юрисдикцией Европейского суда по правам человека. Более 15 лет российские граждане подают жалобы с целью

защиты своих прав и интересов, и Россия уже неоднократно занимала первое место по количеству обращений в Европейский суд. Однако, на сегодняшний день отношения между Россией и Европейским судом складываются непросто.¹⁸⁷

Большинство экспертов считают влияние суда на российскую правовую систему положительным, так как Суд обеспечивает приведение правовой системы и судебной практики России в соответствии с международными правовыми стандартами, а также благотворно сказывается на положении России на международном уровне и взаимоотношениях с другими государствами-участниками Европейской Конвенции. Однако, не все разделяют данную точку зрения. Российские юристы на практике не часто опираются на практику Европейского суда. Как поясняют сами юристы, они просто не понимают, как это правильно делать.¹⁸⁸ Возможно это послужило причиной вынесения Пленумом Верховного Суда Постановления от 27 июня 2013 года № 21 «О применении судами общей юрисдикции Конвенции о защите прав человека и основных свобод от 4 ноября 1950 года и Протоколов к ней», в которых разъясняются вопросы толкования и применения норм Конвенции.

Также в последнее время наметилась тенденция увеличения поданных в Европейский суд жалоб, касающихся политических интересов России. В сочетании с положением государства как основного «поставщика» жалоб, это приводит к появлению инициатив о снижении влияния Европейского суда на правовую систему России и предложений по поводу выхода её из-под юрисдикции Суда. Такое предположение высказал В.В. Путин в обращении к членам Госдумы 14 августа 2014 года.

Политизированными были признаны дела: «Кононов против Латвии» [Kononov v. Latvia] (Жалоба № 36376/04), «Ходорковский и Лебедев против России» [Khodorkovskiy and Lebedev v. Russia] (№ 11082/06 и 13772/05)¹⁸⁹, «Пичугин против России» [Pichugin v. Russia] (N 38623/03) и ряд других. Многие эксперты и правоведы высказывают свое критическое отношение по поводу вынесенных решений Европейского суда, особенно касаясь тех Постановлений, в которых содержится критика в адрес российского законодательства и указания к его корректировке.

Д.А. Медведев, будучи у поста Президента РФ, отмечал, что Европейский суд не имеет такого суверенитета, который позволял бы ему изменять наше законодательство. Он считает, что деятельность и полномочия Европейского суда зависят от воли государств, которые его

¹⁸⁷ Семерникова А.И. Европейский суд по правам человека и Россия // Вестник Томского государственного университета 2013- № 373 – С.123-126.

¹⁸⁸ Сулов А.Б. Правотворчество Европейского суда по правам человека: Проблемы восприятия в Российской Федерации // Юридическая техника – 2014- № 8- С. 434-435.

¹⁸⁹ Информация о Постановлении ЕСПЧ от 25.07.2013 по делу № «Ходорковский и Лебедев (Khodorkovskiy and Lebedev) против России» (жалоба N 11082/06 и 13772/05) // «Бюллетень Европейского Суда по правам человека» - 2013- N 12.

создавали.¹⁹⁰

На сегодняшний день, поскольку Россия является участником Конвенции о защите прав человека и основных свобод, а в ч.4 ст.15 Конституции РФ указывается приоритетное положение международных актов над внутригосударственными, необходимость в поддержании хороших отношений с Европейским судом очевидна. В противном случае, лучше вовсе отказаться от юрисдикции Суда, чтобы не создавать различные проблемные ситуации, а также увеличивать и без того достаточные пробелы и несовершенства российского законодательства. Но, стоит все же отметить, что второй способ разрешения данного вопроса является крайностью, так как положение Российской Федерации на международной арене на данном этапе и без того достаточно неопределенно и неустойчиво.

Использованные источники:

1. Семерникова А.И. Европейский суд по правам человека и Россия // Вестник Томского государственного университета 2013- № 373 – С.123-126.
2. Суслов А.Б. Правотворчество Европейского суда по правам человека: Проблемы восприятия в Российской Федерации // Юридическая техника – 2014- № 8- С. 434-435.
3. Информация о Постановлении ЕСПЧ от 25.07.2013 по делу № «Ходорковский и Лебедев (Khodorkovskiy and Lebedev) против России» (жалоба N 11082/06 и 13772/05) // «Бюллетень Европейского Суда по правам человека» - 2013- N 12.
4. Медведев Д.А. Россия не позволит ЕСПЧ выносить решения, меняющие ее законы // РИА Новости [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ria.ru/politics/20101211/307384165.html>, свободный - (Дата обращения 25.12.2016).

УДК 34

Иваев Д.Р.
студент бакалавриата 3 курса
юридический факультет
Бердегулова Л.А., к.ю.н.
научный руководитель, доцент
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак

ПРИЗНАНИЕ ОРГАНОВ И ТКАНЕЙ ЧЕЛОВЕКА ОБЪЕКТАМИ ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА

Аннотация: в статье проводится анализ норм права Российской Федерации о правилах обращения органов и тканей человека в гражданском товарообороте.

Ключевые слова: гражданское право, органы и ткани человека, объект

¹⁹⁰ Медведев Д.А. Россия не позволит ЕСПЧ выносить решения, меняющие ее законы // РИА Новости [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ria.ru/politics/20101211/307384165.html>, свободный - (Дата обращения 25.12.2016).

RECOGNITION OF HUMAN ORGANS AND TISSUES OBJECT OF CIVIL RIGHTS

Abstract: The article analyzes the law of the Russian Federation on the treatment of human organs and tissues in the civil turnover.

Keywords: civil law, human organs and tissues, the object of civil law.

Трансплантация органов и тканей человека сегодня является частой процедурой. Тем не менее прогресс в сфере трансплантологии ставит перед обществом множество морально-этических и правовых вопросов.

Некоторые считают, что органы и ткани являются частью организма, и поэтому не могут являться вещью, следовательно, их нельзя считать предметом гражданско-правовых сделок, другие же авторы считают наоборот.

Наличие различных точек зрения понимания данного вопроса обусловлено отсутствия указаний законодателя относительно признания органов и тканей человека объектами гражданского права. Главным фактором в этом направлении являются морально-этические вопросы оборота органов и тканей человека. Кроме того, следует отметить, что проблема признания органов и тканей человека объектами гражданского права характерна не только для России, но и многих других государств.

Пробельность в сфере законодательства о трансплантации вызывает множество проблем в данной сфере и, с одной стороны, создаёт почву для различных злоупотреблений, с другой стороны — является препятствием развития трансплантации как метода лечения.

В текущий момент вопрос признания органов и тканей человека объектами гражданского права находится за рамками законодательного регулирования. Сеть и печатные СМИ кишат предложениями купли-продажи органов и тканей человека. Очевидно, что крупная часть данных объявлений является мошенническим способом завладения материальными ценностями. Но есть и те предложения, которые реально предоставляют органы и ткани человека для продажи.

Достоянием гласности стал договор между российской фирмой «Экомед», и её зарубежным контрагентом на поставку 600 почек в год с указанием интенсивности поставки¹⁹¹.

Другой случай - в 2001 г. из Новосибирска в Институт пластикации немецкого города Гейдельберга было отправлено 50 человеческих тел и 400 препаратов, изготовленных из головного мозга. Кроме того, все это происходило без согласия родственников умерших¹⁹².

¹⁹¹ Красновский Г.Н., Иванов Д.Н. Актуальные вопросы правового регулирования трансплантации органов и тканей в Российской Федерации // Вестник Московского университета. Сер. 11. Право. 1993. № 5. С. 53.

¹⁹² Красновский Т.Н. Биотические и уголовно-правовые проблемы трансплантации органов и тканей // Государство и право. 1993. № 12. С. 71.

Таким образом, мы считаем, что органы и ткани человека необходимо признавать объектами гражданского права путём включения их в перечень ст. 128 Гражданского кодекса Российской Федерации. Степень их оборотоспособности следует закрепить в соответствующей статье ГК.

В свободном обороте могут находиться те части человеческого тела, удаление которых не причиняет вреда здоровью или причинённый вред восстановится со временем (волосы, кровь, часть ткани и т.д.). Ограниченными в обороте нужно признавать органы, обращение которых необходимо осуществлять под контролем государства с соблюдением прав донора и реципиента, а также в случае необходимости их родственников (сердце, лёгкие, почки и т.д.).

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 № 164-ФЗ // СПС КонсультантПлюс.
2. Красновский Г.Н., Иванов Д.Н. Актуальные вопросы правового регулирования трансплантации органов и тканей в Российской Федерации // Вестник Московского университета. Сер. 11. Право. 1993. № 5. С. 53.
3. Красновский Т.Н. Биотические и уголовно-правовые проблемы трансплантации органов и тканей // Государство и право. 1993. № 12. С. 71.

УДК 34

Иваев Д.Р.
*студент бакалавриата 3 курса
юридический факультет*

Медведева И.А.
*научный руководитель, ст. преподаватель
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

ПОНЯТИЕ «КОМПЬЮТЕРНАЯ ИНФОРМАЦИЯ» В РОССИЙСКОМ УГОЛОВНОМ ПРАВЕ

Аннотация: в статье проводится анализ понятия «компьютерная информация» применительно к нормам уголовного законодательства Российской Федерации.

Ключевые слова: уголовное право, компьютерная информация, вычислительная техника.

THE CONCEPT OF "COMPUTER INFORMATION" IN THE RUSSIAN CRIMINAL LAW

Abstract: The article analyzes the concept of "computer information" in relation to the norms of the criminal legislation of the Russian Federation.

Keywords: criminal law, computer information, computer technology.

Сегодня любая деятельность нуждается в правовом регулировании. В РФ для информационной деятельности в настоящее время основным выступает Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации». Ст. 2 этого закона определяет понятие «информации» как сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления.

Огромный объем информации создал необходимость ее автоматизированной обработки. Благодаря этому появилась компьютерная информация. И естественно, это потребовало закрепления данного термина в юридическом смысле.

Кроме того, вступивший в действие с 1 января 1997 г. Уголовный кодекс Российской Федерации устанавливал ответственность за преступления в сфере компьютерной информации. Однако определение компьютерной информации в ст. 272 УК РФ тоже не являлось достаточно полным в юридическом смысле.

Федеральный закон от 7 декабря 2011 г. № 420-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» внес примечание к ст. 272 УК, в котором уточняется, что «под компьютерной информацией понимаются сведения (сообщения, данные), представленные в форме электрических сигналов, независимо от средств их хранения, обработки и передачи»¹⁹³.

Однако есть простое опровержение данному определению, ведь компьютерная информация может существовать не только в форме электрических сигналов (например, компакт-диски – твердый физический носитель).

Чтобы говорить о компьютерной информации, стоит для начала разобраться с понятием «компьютер». По мнению многих ученых, компьютер должен состоять из следующих составляющих частей:

- 1) процессор (вычислительное устройство);
- 2) жесткий диск (устройство хранения информации);
- 3) вспомогательное оборудование (клавиатура, мышь, микрофон)¹⁹⁴.

Вместе с тем, существует понятие «электронный документ», которое зачастую применяется как синоним «компьютерной информации». П. 11.1 статьи 2 ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» определяет электронный документ как документированную информацию, представленную в электронной форме, то есть в виде, пригодном для восприятия человеком с использованием электронных вычислительных машин, а также для передачи по информационно-телекоммуникационным сетям или обработки в информационных

¹⁹³ "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 22.11.2016) // СПС КонсультантПлюс

¹⁹⁴ Баев, О.Я. Проблемы уголовно-правовой квалификации преступлений в сфере компьютерной информации / О.Я. Баев, В.А. Мещеряков // Конфидент. - 1998. - № 7. - С. 8-9.

системах¹⁹⁵.

Таким образом, компьютерная информация - это зафиксированные на материальном носителе сведения, которые представлены в виде, пригодном для обработки с использованием компьютерных устройств. Именно это определение необходимо включить в примечание к ст. 272 УК РФ.

Использованные источники:

1. "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 22.11.2016) // СПС КонсультантПлюс
2. Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // СПС КонсультантПлюс.
3. Баев, О.Я. Проблемы уголовно-правовой квалификации преступлений в сфере компьютерной информации / О.Я. Баев, В.А. Мещеряков // Конфидент. - 1998. - № 7. - С. 8-9.

УДК 34

*Иваев Д.Р.
студент бакалавриата 3 курса
юридический факультет
Бойко Н.Н., к.ю.н.
научный руководитель, доцент
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ НА УРОВНЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: в статье проводится анализ проблем внешнего финансового контроля на уровне органов местного самоуправления и предлагаются пути их решения, обсуждаются основные пробелы в законодательстве по данному вопросу.

Ключевые слова: местное самоуправление, финансовое право, финансовый контроль.

FINANCIAL CONTROL AT THE LEVEL OF LOCAL GOVERNMENT

Abstract: The article analyzes the problems of external financial control on local government level, and suggests ways to address them, discusses the main gaps in legislation on this issue.

Keywords: local government, finance, financial control.

На сегодняшний день все еще существуют вопросы организации внешнего муниципального финансового контроля, которые до сих пор

¹⁹⁵ Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // СПС КонсультантПлюс.

недостаточно полно регламентированы действующим законодательством.

Статьи 34, 38 Федерального закона от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации", устанавливающие, что контрольно-счетный орган муниципального образования является самостоятельным звеном структуры органов местного самоуправления, на который возложены функции обеспечения внешнего муниципального финансового контроля¹⁹⁶.

Согласно ст. 3 Федерального закона "Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований" N 6-ФЗ, создание контрольно-счетного органа не является обязательным для всех видов муниципальных образований. К примеру, поселения имеют право выбирать: создавать такой орган, или же передать свои контрольно-счетные полномочия муниципальному району¹⁹⁷.

Как показывает практика, подобное изложение нормы создает почву для отсутствия должного финансового контроля в поселениях, которые не учреждают собственный контрольно-счетный орган по тем или иным причинам (например, нехватка для этого средств бюджета).

Следует полагать, что законодатель установил такую возможность поселений в целях оптимизации и упрощения муниципального управления, однако при этом не определил механизм реализации такой возможности.

Стоит обратить внимание на то, что согласно ст. 130 Конституции РФ органы местного управления самостоятельны в своих решениях, и, соответственно представительный орган муниципального района имеет полное право отказаться от заключения соглашения о передаче контрольно-счетному органу муниципального района полномочий контрольно-счетного органа поселения по осуществлению внешнего муниципального финансового контроля. Кроме того, законодательство не определяет никаких критериев, на основании которых муниципальный район может отказаться от заключения такого соглашения, либо согласиться его заключить. Пробелы в регулировании данного вопроса создают препятствия на пути осуществления полноценного внешнего финансового контроля в муниципальных образованиях.

Мы считаем, что необходимым является внесение соответствующих изменений в ч. 11 ст. 3 Федерального закона N 6-ФЗ, которые закрепят обязательное заключение подобных соглашений в соответствующих случаях.

Кроме того, аналогичную проблему можно обнаружить, обратившись к абз. 4 п. 2 ст. 264.4 Бюджетного кодекса РФ, в котором закрепляется право

¹⁹⁶ Федеральный закон "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" от 06.10.2003 N 131-ФЗ // СПС КонсультантПлюс

¹⁹⁷ Федеральный закон "Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований" от 07.02.2011 N 6-ФЗ // СПС КонсультантПлюс

обращения представительного органа поселения в контрольно-счетный орган муниципального района с просьбой о проведении внешней проверки годового отчета об исполнении бюджета поселения¹⁹⁸. В данном случае законодатель также не стал возлагать на контрольно-счетные органы муниципальных районов обязательства по удовлетворению таких просьб со стороны поселений.

Подобная ситуация делает невозможным приведение в жизнь положений Федерального закона N 6-ФЗ, которые предусматривают либо самостоятельное осуществления контрольно-счетным органом поселения установленных законом полномочий по внешнему финансовому контролю, либо передачу таких полномочий контрольно-счетному органу муниципального района.

Предоставляя представительному органу местного самоуправления поселения право обращения в контрольно-счетный орган района (субъекта Федерации) с указанным вопросом, законодатель, по сути, предоставил муниципальному образованию возможность не проводить внешнюю проверку годового отчета об исполнении бюджета. Так, если поселением вопрос о порядке осуществления внешнего муниципального финансового контроля не решен, а по результатам рассмотрения обращения представительного органа поселения соответствующими контрольно-счетными органами принято решение об отказе в проведении внешней проверки годового отчета об исполнении бюджета, в поселении не будет реализована обязательная стадия бюджетного процесса - проведение внешней проверки годового отчета об исполнении бюджета¹⁹⁹.

Учитывая сказанное, мы считаем, что данные положения БК вступают в коллизию с положениями Федерального закона N 6-ФЗ, предусматривающими возможность передачи контрольно-счетных полномочий поселений органам муниципальных районов путем заключения соответствующих соглашений.

Недостаточное нормативно-правовое регулирование данных вопросов создает прецедент для неосуществления полномочий по внешнему финансовому контролю на местном уровне.

Использованные источники:

1. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 30.11.2016) // СПС КонсультантПлюс
2. Федеральный закон "Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований" от 07.02.2011 N 6-ФЗ // СПС КонсультантПлюс

¹⁹⁸ "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 30.11.2016) // СПС КонсультантПлюс

¹⁹⁹ Бойко Н.Н. Конституционно-правовые гарантии финансовой деятельности муниципальных образований // Актуальные вопросы университетской науки: Сборник научных трудов. – Уфа: Изд-во БашГУ, 2016. – С. 57-62.

3. Федеральный закон "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" от 06.10.2003 N 131-ФЗ // СПС КонсультантПлюс
4. Бойко Н.Н. Конституционно-правовые гарантии финансовой деятельности муниципальных образований // Актуальные вопросы университетской науки: Сборник научных трудов. – Уфа: Изд-во БашГУ, 2016. – С. 57-62.

УДК 34

*Иваев Д.Р.
студент бакалавриата 3 курса
юридический факультет*

*Гареева Э.Р.
научный руководитель, ст. преподаватель
Бакирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ОСМОТРА МОБИЛЬНЫХ ТЕЛЕФОНОВ

Аннотация: в статье проводится анализ криминалистических аспектов деятельности сотрудников правоохранительных органов по осмотру и изъятию мобильных во время расследования преступлений.

Ключевые слова: криминалистика, следственный осмотр, мобильный телефон, расследование преступлений.

FORENSIC ASPECTS INSPECTION OF MOBILE PHONES

Abstract: The article analyzes the forensic aspects of law enforcement inspection and seizure of mobile during the investigation of crimes.

Keywords: criminology, investigative inspection, a mobile phone, the investigation of crimes.

Современные технологии нашли свое воплощение в миллиардах мобильных электронных устройств по всему миру. Все устройства, обеспечивающие доступ к сети «Интернет», становятся носителями огромного количества цифровой информации. Несложно догадаться, что преступления, совершаемые с использованием этих устройств, оставляют в них электронные криминалистически значимые следы. Чаще всего мобильные телефоны используются при совершении преступлений в сфере экономики, компьютерной информации, телефонного мошенничества, при незаконном сбыте наркотических средств и т.д.

Мобильный телефон может содержать огромное количество информации, к числу которой относятся: абонентская книга телефона, сведения о соединениях абонентов сетей сотовой связи (журнал звонков, сообщения SMS, MMS), о произведенных финансовых операциях, системе сотовой связи, специальные программные средства для прошивки мобильных телефонов, SIM-карт, данные из приложений Viber, Skype,

WhatsApp, Facebook, V Kontakte, Telegram и др., которые зачастую содержат данные пользователей мобильных телефонов; фотографии и видеозаписи, следы пальцев рук, микрочастиц.

При осмотрах, обысках, сопряженных с изъятием мобильных телефонов, зачастую возникает ряд общих проблем, связанных со спецификой изымаемых объектов.

Общий процессуальный порядок осмотра предусмотрен ст. 176 - 180 УПК РФ. В соответствии с положениями уголовно-процессуального закона следственный осмотр может проводиться в присутствии понятых. Следователь имеет право в необходимых случаях привлекать к участию в осмотре обвиняемого, подозреваемого, потерпевшего, свидетеля²⁰⁰. Поскольку осмотр мобильных устройств отличается от иных видов осмотра тем, что компьютерная информация, содержащаяся в мобильном устройстве, зачастую не может восприниматься человеком непосредственно органами чувств, воспринимать (следовательно, и осмотреть в смысле УПК РФ) ее можно с помощью технических и программных средств.

В связи с технической сложностью осмотра мобильных устройств представляется необходимым в любом случае назначить судебную компьютерно-техническую экспертизу. В то же время проведение компьютерной экспертизы по каждому мобильному устройству зачастую невозможно, т.к. загруженность экспертов в регионах затягивает срок проведения экспертизы на четыре, а иногда даже на шесть месяцев. Поэтому законность и грамотность осмотра является необходимым элементом успешного окончания уголовного дела²⁰¹.

Участвующий в осмотре специалист должен оказать помощь следователю и в составлении протокола следственного осмотра, "обеспечивая правильность отражения в нем данных, характеризующих объекты осмотра, их взаимосвязь с другими следами и объектами"²⁰².

Представляется, что осмотр мобильного телефона нужно проводить своевременно, сразу же, как только в этом возникает необходимость. Необоснованное промедление с осмотром может привести к неэффективности или невозможности следственного осмотра по причине того, что аккумулятор телефона разрядится либо информация будет специально уничтожена посредством удаленного доступа. Таким образом, выполнение требования своевременности следственного осмотра непосредственно влияет на результативность данного следственного

²⁰⁰ "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 22.11.2016) // СПС КонсультантПлюс

²⁰¹ Гареева Э.Р. Взаимодействие криминалистики и оперативно-розыскной деятельности в уголовном процессе // Молодежь в современном мире: проблемы и перспективы: сборник материалов XI Международной научно-практической Интернет-конференции, 15-20 апреля 2015 г. / Башкирский институт технологий (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений» — Центр ЮНЕСКО-ЮНЕВОК в Российской Федерации. — Уфа: БИСТ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», 2015. — 260 с. — С. 168-169;

²⁰² Луценко О.А. Следственный осмотр. Понятие, виды и доказательственное значение: Учебно-практическое пособие. Элиста, 2007. 121 с.

действия и повышает вероятность получить доступ к максимально сохранной к моменту осмотра информации на мобильном устройстве.

Очевидно, что при изъятии мобильного телефона не следует отключать его, т.к. при последующем включении могут потребоваться коды блокировки, необходимые для работы телефона и соответственно полноценного исследования его информационного содержимого.

Наиболее проблематичным и дискуссионным является вопрос о правовом статусе информации, которая содержится в сотовом телефоне. Наибольший интерес при этом вызывает вопрос о статусе сообщений электронной почты, SMS и MMS, мгновенных сообщениях Skype, Viber и WhatsApp, а также сообщениях, содержащихся в приложениях популярных социальных сетей - Vkontakte и др. Проблема кроется в том, что на уровне федерального законодательства не закреплено даже понятие электронной почты, не говоря уже о данных переписки из приложений для мобильных устройств.

Так, статья 23 Конституции РФ предусматривает право граждан на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту своей чести и доброго имени, а также право на тайну переписки, телефонных переговоров, почтовых, телеграфных и иных сообщений²⁰³. Хотя в этой статье прямо не указано, что гражданин имеет право на тайну электронных сообщений, очевидно, что электронные сообщения подпадают под понятие "иные сообщения".

На практике следователям приходится обращаться с ходатайством в суд для проведения осмотра мобильного телефона. Нельзя сказать, что это повсеместная практика, но, безусловно, данный вопрос еще найдет разрешение в федеральном законодательстве Российской Федерации.

Таким образом, с появлением средств мобильной связи и с их широким распространением следователи ежедневно сталкиваются с новыми высокотехнологичными криминалистическими объектами, особое место среди которых занимают мобильные телефоны. Глубокое понимание технических возможностей средств мобильной связи по хранению в них различного рода информации существенно расширяет доказательственную базу уголовного дела.

Использованные источники:

1. "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // СПС КонсультантПлюс
2. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 22.11.2016) // СПС КонсультантПлюс
3. Гареева Э.Р. Взаимодействие криминалистики и оперативно-розыскной

²⁰³ "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // СПС КонсультантПлюс

деятельности в уголовном процессе // Молодежь в современном мире: проблемы и перспективы: сборник материалов XI Международной научно-практической Интернет-конференции, 15-20 апреля 2015 г. / Башкирский институт технологий (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений» — Центр ЮНЕСКО-ЮНЕВОК в Российской Федерации. — Уфа: БИСТ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», 2015. — 260 с. — С. 168-169;

4. Луценко О.А. Следственный осмотр. Понятие, виды и доказательственное значение: Учебно-практическое пособие. Элиста, 2007. 121 с.

УДК 34

Иваев Д.Р.
*студент бакалавриата 3 курса
юридический факультет*

Гареева Э.Р.
*научный руководитель, ст. преподаватель
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

ИЗЪЯТИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ НОСИТЕЛЕЙ ИНФОРМАЦИИ ПРИ РАССЛЕДОВАНИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Аннотация: в статье проводится анализ криминалистических аспектов изъятия электронных носителей информации в ходе расследования преступлений в Российской Федерации, предлагаются пути решения существующих в этой области проблем.

Ключевые слова: криминалистика, изъятие доказательств, электронные носители информации, расследование преступлений.

WITHDRAWAL ELECTRONIC MEDIA AT INVESTIGATION OF CRIMES

Abstract: The article analyzes the forensic aspects of seizure of electronic storage media in the course of investigation of crimes in the Russian Federation, the ways of solving the existing problems in this area.

Keywords: criminology, seizure of evidence, electronic media, the investigation of crimes.

Федеральный закон от 28 июля 2012 г. N 143-ФЗ дополнил УПК РФ нормами, предусматривающими особенности порядка проведения следственных действий, сопровождающихся изъятием электронных носителей информации. Идея разработчиков законопроекта выражалась в том, что на современном этапе развития информационных технологий необходимо упорядочить процедуру изъятия в ходе расследования уголовных дел электронных носителей информации (компьютерных блоков, серверов, ноутбуков, карт памяти).

В результате в ст. ст. 81, 82, 166, 182 и 183 УПК РФ были внесены корректировки, наделяющие правом законного владельца или обладателя на

получение копии сведений, содержащихся на изымаемом носителе²⁰⁴. Это связано с тем, что в практике повсеместно встречаются случаи, когда деятельность той или иной организации после процедур по изъятию следственными органами была частично либо полностью парализована.

Однако, необходимо акцентировать внимание на не совсем удачной интерпретации механизма, применяемого при производстве обыска и выемки, в ходе которых следствию необходимо изъять электронные данные, находящиеся на определенных электронных накопителях²⁰⁵. Федеральным законом от 28 июля 2012 г. N 143-ФЗ оставлены без внимания нормы, регламентирующие производство следственного осмотра, что дало возможность органам предварительного расследования действовать по пути наименьшего сопротивления, т.е. использовать оформленный протокол осмотра в целях юридического обоснования изъятия того или иного электронного "гаджета" без участия специалиста.

Анализ судебной практики позволил прийти к выводу о различном понимании правовых механизмов, предусмотренных ч. 9.1 ст. 182 УПК РФ и ч. 3.1 ст. 183 УПК РФ. Так, в одном случае судом признан несостоятельным довод апелляционных жалоб о том, что в ходе выемки CD-RW диск был изъят у Н. с нарушением требований ч. 3.1 ст. 183 УПК РФ, так как изъятие происходило без специалиста. При этом суд, ссылаясь на нормы ч. 5 ст. 164 УПК РФ и ст. 168 УПК РФ, указал, что следователь только вправе привлечь к участию в следственном действии специалиста, но не обязан. Тем самым, указывая на соблюдение общего правила, суд, по сути, оставил без внимания надлежащее исполнение специального²⁰⁶.

В другой ситуации суд, парируя жалобу адвоката на действия следователя, связанные с изъятием при производстве обыска системных блоков с электронными носителями без специалиста, указывает на то, что "они были произведены уполномоченным должностным лицом на основании соответствующего постановления, принятого в рамках возбужденного расследуемого уголовного дела в соответствии со ст. 182 УПК РФ"²⁰⁷.

Третий вариант позиции судебных органов получил отображение в признании правомерным производства "электронного" изъятия без участия специалиста только при копировании информации с электронных устройств, обнаруженных при обыске, на иные электронные носители информации²⁰⁸.

²⁰⁴ "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 22.11.2016) // СПС КонсультантПлюс

²⁰⁵ Гареева Э.Р. Взаимодействие криминалистики и оперативно-розыскной деятельности в уголовном процессе // Молодежь в современном мире: проблемы и перспективы: сборник материалов XI Международной научно-практической Интернет-конференции, 15-20 апреля 2015 г. / Башкирский институт технологий (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений» — Центр ЮНЕСКО-ЮНЕВОК в Российской Федерации. — Уфа: БИСТ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», 2015. С. 168-169.

²⁰⁶ Апелляционное определение суда Ненецкого автономного округа от 13.04.2015 по делу N 22-27/2015 // СПС "КонсультантПлюс".

²⁰⁷ Апелляционное определение Московского городского суда от 30.09.2013 N 10-9507; Апелляционное постановление Белгородского областного суда от 12.08.2015 N 22-1191 // СПС "КонсультантПлюс".

²⁰⁸ Апелляционное постановление Приморского краевого суда от 24.09.2015 N 22-5674/15. URL: <http://rospravosudie.com/court-primorskij-kraevoj-sud-primorskij-kraj-s/act-499040664>.

То есть в случае если изымаются "носители" целиком, то, по мнению суда, специальные знания не требуются.

Таким образом, если происходит изъятие электронного носителя информации вместе с его носителем в ходе расследования преступления общеуголовной направленности, то в ходе такого изъятия специальные знания могут быть использованы по усмотрению уполномоченного лица. Этот вывод основывается на том, что для обнаружения, фиксации, изъятия компьютерного блока, ноутбука или карты памяти в их конструктивной целостности при проведении внешнего осмотра следователю достаточно общих криминалистических знаний.

Подводя итог сказанному, приходится констатировать, что формулировки в нормах ч. 9.1 ст. 182 УПК РФ и ч. 3.1 ст. 183 УПК РФ имеют определенные изъяны, исправление которых возможно только путем законодательных изменений.

Для приведения нововведений к задачам, для выполнения которых они были созданы, предлагаем ограничить действие правила, обязывающего привлечение специалиста, ограничив его теми случаями, когда следователь по своей инициативе ставит вопрос о привлечении специалиста по причине собственной неосведомленности в той или иной области технических знаний.

Использованные источники:

1. "Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 22.11.2016) // СПС КонсультантПлюс
2. Апелляционное определение суда Ненецкого автономного округа от 13.04.2015 по делу N 22-27/2015 // СПС "КонсультантПлюс".
3. Апелляционное определение Московского городского суда от 30.09.2013 N 10-9507; Апелляционное постановление Белгородского областного суда от 12.08.2015 N 22-1191 // СПС "КонсультантПлюс".
4. Апелляционное постановление Приморского краевого суда от 24.09.2015 N 22-5674/15. URL: <https://rospravosudie.com/court-primorskij-kraevoj-sud-primorskij-kraj-s/act-499040664>.
5. Гареева Э.Р. Взаимодействие криминалистики и оперативно-розыскной деятельности в уголовном процессе // Молодежь в современном мире: проблемы и перспективы: сборник материалов XI Международной научно-практической Интернет-конференции, 15-20 апреля 2015 г. / Башкирский институт технологий (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений» — Центр ЮНЕСКО-ЮНЕВОК в Российской Федерации. — Уфа: БИСТ (филиал) ОУП ВО «АТиСО», 2015. — 260 с. — С. 168-169.

*Иваев Д.Р.
студент бакалавриата 3 курса
Слепнев Д.В.*

*студент бакалавриата 3 курса
юридический факультет
Ахметова А.Т.*

*научный руководитель, ст. преподаватель
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СЕМЕЙНОГО ПРАВА

Аннотация: статья посвящена анализу нормативно-правовой базы семейных правоотношений и основных, наиболее актуальных проблем, которые существуют в семейном праве на данный момент.

Ключевые слова: семья, семейное право, проблемы правового регулирования, коллизии в праве.

MODERN FAMILY LAW ISSUES

The article is devoted to the analysis of the legal framework of family relationships and basic, the most pressing problems that exist in family law at the moment.

Tags: family, family law, problems of legal regulation of conflicts in law.

Семья в жизни каждого человека, государства и общества в целом имеет важное значение, потому что именно семья является неисчерпаемым источником любви, преданности и поддержки.

Основы нравственности, духовности и терпимости закладываются в семье еще на начальных стадиях формирования личности. Для любого общества здоровая, крепкая семья является залогом стабильности и процветания. Как социальная общность, семья выступала важнейшим элементом общества во всех цивилизациях. Существенным ударом по семье является демографический кризис, который сопровождается ростом смертности, падением рождаемости, снижением продолжительности жизни.

Недостаток правового регулирования семейных отношений выражается в отсутствии в законе необходимых положений о многочисленных проблемах и пробелах, которые приводят к явным противоречиям ряда правовых норм и невозможности полноценно регулирования данной сферы общественных отношений.

На наш взгляд, следует назвать лишь ряд наиболее явных проблем: п. 4 ст. 30 СК РФ определяет право добросовестного супруга, требовать компенсации морального вреда, в случае, если его права были нарушены недействительным браком. Семейный кодекс не содержит других упоминаний о моральном вреде. Действительно, компенсация морального вреда - это важнейший способ защиты личных неимущественных прав и

интересов субъектов (а в предусмотренных законом случаях и имущественных).

В семейном праве следует расширить возможности применения института компенсации морального вреда. Данное право необходимо предоставить: родителям, при требовании возврата своего ребенка от лица, которое его незаконно удерживает; родственникам, чье право на общение с ребенком нарушено; в случае возникновения общих долгов, супругу, права которого нарушены другим супругом, скрывшим крупные семейные траты; в случае долгих и безуспешных попыток взыскать алименты, членам семьи, которые в силу этого испытали нравственные страдания. Статья 40 семейного кодекса ввела в российскую практику институт брачного договора, под которым понимается соглашение будущих или действующих супругов, определяющее имущественные права и обязанности супругов, в независимости от того заключен договор до или после вступления лиц в брак²⁰⁹.

Текущая ситуация такова, что содержание брачного договора, согласно закону, весьма ограничено. Существенно улучшить регулирование семейных отношений позволит включение в брачный договор возможности регулирования личных неимущественных отношений, что в свою очередь создаст условие для более полного регулирования отношений между супругами.

Несмотря на достаточно подробную регламентацию алиментных правоотношений членов семьи, при глубоком анализе норм о предоставлении алиментов обнаруживаются в них существенные недостатки. Например, в п. 2 ст. 84 СК РФ закрепляется право ребенка, находящегося в соответствующем детском учреждении, на алименты от родителей, но при этом отсутствует упоминание других родственников (деда, бабушку, братьев и сестер и т. д.). Согласно п.5 ст. 87 СК РФ дети освобождаются от алиментирования родителей, которые в прошлом были лишены родительских прав и не восстановлены в них, но в данной статье нет указания на освобождение от содержания ограниченных в правах родителей, в случае, когда ограничение произошло по их вине. Пункт 2 ст. 120 СК РФ необоснованно лишает несовершеннолетних детей, ставших полностью дееспособными до наступления совершеннолетия, права на алименты от родителей. Многочисленные проблемы обнаруживаются при анализе норм об алиментировании супругов. Так, п. 2 ст. 89 и п. 1 ст. 90 СК РФ предусматривает право жены на алименты от мужа в период беременности и в течение трех лет после рождения ребенка. Но при этом право отцов на алименты не предусмотрено, несмотря на то, что отец сам вполне может принять на себя заботу о ребенке.

В России нет практики «реабилитирующих» алиментов, достаточно

²⁰⁹ "Семейный кодекс Российской Федерации" от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // "Собрание законодательства РФ", 01.01.1996, N 1, ст. 16

распространенной во многих странах. К сожалению, наше законодательство не дает права женщине, посвятившей себя домашнему хозяйству, на материальную помощь после расторжения брака, в тех случаях, если она является трудоспособной. Необходимо внести изменения в нормы об алиментировании других членов семьи. Так, из ст. 93, 95-97 СК РФ следует исключить указание на трудоспособность потенциальных плательщиков алиментов, потому что нетрудоспособные лица могут иметь доходное имущество и в состоянии нести алиментную обязанность²¹⁰.

Актуальность данной темы на современном этапе связана, прежде всего, с тем, что состояние семьи, являющейся ячейкой общества, приобретает вслед за ним нестабильные формы. Наличие идейной и моральной пустоты в обществе, потеря исторического самосознания, резкое свержение духовных и нравственных устоев, без создания новой модели ценностей, стали основными причинами нестабильного положения общества в целом и семьи в частности.

Государству, гражданам и их объединениям, нужно сделать всё, чтобы обеспечить поддержку семьи. Только при поддержке государства семья сможет уверенно смотреть в будущее, без учета интересов семьи никогда не сможет реализоваться государственная политика, направленная на возрождение России.

Использованные источники:

1. Б.М. Гонгало, П.В. Крашенинников, Л.Ю. Михеева. Семейное право: учебник. М., Статут, 2016, 302 с.
2. "Семейный кодекс Российской Федерации" от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 30.12.2015) // "Собрание законодательства РФ", 01.01.1996, N 1, ст. 16.

УДК 343

*Иваев Д.Р.
студент бакалавриата 3 курса
юридический факультет*

*Саляхов Р.А.
научный руководитель, ст. преподаватель
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

КОРРУПЦИОННЫЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ В УГОЛОВНО- ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

Аннотация: в статье проводится рассмотрение вопросов, касающихся коррупционных деяний в среде сотрудников уголовно-исполнительной системы РФ, приводятся пути решения основных проблем в данной сфере.

Ключевые слова: уголовное право, коррупция, юридическая

²¹⁰ Б.М. Гонгало, П.В. Крашенинников, Л.Ю. Михеева. Семейное право: учебник. М., Статут, 2016, с. 97

RESPONSIBLE EMPLOYEES OF THE CORRECTIONAL SYSTEM FOR CORRUPTION

Abstract: The article is devoted to the consideration of issues relating to acts of corruption among the staff of the correctional system of the Russian Federation, provides solutions to the main problems in this area.

Keywords: criminal law, corruption, legal liability, crime.

На процесс обеспечения законности и правопорядка крайне негативно влияют коррупционные отношения в системе исполнения наказаний. Вопрос по данным отношениям является актуальным в силу того, что коррупционный аспект в работе системы исполнения наказаний крайне негативно влияет как на безопасность граждан, так и государственное устройство в целом, потому что непосредственно система исполнения наказаний противодействует преступности, осуществляя процесс перевоспитания граждан во избежание повторных прецедентов преступности.

Уменьшение злоупотреблений в связи с занимаемой должностью в уголовно-исполнительной системе, возможно лишь при реализации мер по противодействию коррупции. Снижение количества должностных преступлений предусматривается в реализации концепции развития уголовно - исполнительной системы РФ²¹¹. К основным нарушениям относится содействие спецконтингенту в условно-досрочном освобождении и предоставление доступа к запрещенным в местах лишения свободы предметам, поэтому работа со злоупотреблениями в данной сфере является преимущественной. Использование заключенными средств связи в своей сущности исключает их изоляцию от внешнего мира и тем самым способно создавать угрозу гражданам, которых следует оградить от остального общества. Решить данную проблему можно при помощи блокировки сотовой связи, дабы исключить возможность заключенных связываться с иными лицами, кроме того, необходимо ужесточить ответственность самих сотрудников системы исполнения наказаний за различные виды правонарушений, что в свою очередь непременно снизит количественные показатели нарушений²¹².

Привлечение сотрудников к ответственности осуществляется согласно Инструкции о порядке применения Положения о службе в органах внутренних дел РФ в учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы²¹³.

²¹¹ Постановление правительства РФ от 5 сентября 2006 г. N 540 "О федеральной целевой программе "развитие уголовно-исполнительной системы (2007 - 2016 годы)" // СПС Гарант

²¹² Указ Президента РФ от 13 октября 2004 г. N 1314 "Вопросы Федеральной службы исполнения наказаний" // СПС Гарант

²¹³ Приказ МВД РФ от 14 декабря 1999 г. N 1038 "Об утверждении Инструкции о порядке применения Положения о службе в органах внутренних дел Российской Федерации" // СПС Гарант

Дисциплинарная ответственность служащих возможна лишь при невыполнении обязанностей, предусмотренных должностью сотрудника органа исполнения наказаний и только по решению руководства учреждения. Кроме того, дисциплинарная ответственность не предусмотрена коррупционное деяние²¹⁴. В свою очередь, руководители органов УИС чаще всего не передают материалы в следственные органы, а дают сотруднику возможность уволиться, тем самым создавая предпосылки для совершения подобных правонарушений другими сотрудниками – это играет исключительную роль в поддержании действующей коррупционной машины. Поэтому, для поддержания служебной дисциплины следует уделить особое внимание воспитательным процессам с личным персоналом.

Административная ответственность в отношении служащих исполнительной системы устанавливается санкциями, регламентированными КоАП РФ. Так, в соответствии со ст. 19.12 КоАП, штрафом от 3 до 5 тысяч рублей карается попытка передачи или передача заключенным запрещенных предметов. Такое несущественное наказание отнюдь не останавливает сотрудников УИС от совершения правонарушения. Законодатель считал, что данное нарушение не несет большой общественной опасности и поэтому не ввел жестких санкций, что способствует многократному увеличению совершения правонарушений данного рода. Вместе с тем, право устанавливать перечень запрещенных предметов, согласно ст. 82 УИК РФ, законодатель предоставил руководству исправительного учреждения в соответствии с правилами внутреннего распорядка²¹⁵.

Коррупционный момент данных деяний, к сожалению, не всегда удается установить, тем не менее, безусловным остается тот факт, что данные правонарушения совершаются с целью получения материальных благ от заключенных или же иных третьих лиц, что по существу является корыстным мотивом правонарушения. Но, несмотря на это, согласно, ФЗ от 21 июля 1998 г. №117-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в законодательные акты Российской Федерации в связи с реформированием уголовно-исполнительной системы» для служащих системы исполнения наказаний, вопреки ранее рассмотренной ст. 19.12 КоАП РФ ответственность за передачу запрещенных предметов, несетя как за дисциплинарный проступок. Это способствует тому, что сотрудники чувствуют свою фактическую вседозволенность, ощущение безнаказанности толкает сотрудников на совершение правонарушений.

Исходя из всего вышесказанного, напрашивается идея о том, чтобы ввести в уголовное законодательство нормы, которые будут регламентировать деятельность сотрудников уголовно-исполнительной системы таким образом, чтобы угроза санкции в отношении служащего,

²¹⁴ Приказ Минюста РФ от 3 ноября 2005 г. N 205 "Об утверждении Правил внутреннего распорядка исправительных учреждений" // СПС Гарант

²¹⁵ "Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации" от 08.01.1997 N 1-ФЗ (ред. от 28.11.2015) // «Собрание законодательства РФ» от 13 января 1997 № 2

служила превентивной мерой, что непременно снизит количество совершенных нарушений. Угроза наказания со стороны государства, несомненно, повлияет на коррупционный механизм в целом. Поэтому, будет целесообразно ввести ч.6 по ст. 285 УК РФ, которая будет касаться именно сотрудников системы исполнения наказаний, придав следующее содержание санкции: «наказывается штрафом в размере шестидесятикратного размера заработной платы или иного дохода осужденного за период прохождения службы с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до пяти лет, либо лишением свободы на срок до семи лет».

Использованные источники:

1. Постановление правительства РФ от 5 сентября 2006 г. N 540 "О федеральной целевой программе "развитие уголовно-исполнительной системы (2007 - 2016 годы)" // СПС Гарант
2. Указ Президента РФ от 13 октября 2004 г. N 1314 "Вопросы Федеральной службы исполнения наказаний" // СПС Гарант
3. Приказ МВД РФ от 14 декабря 1999 г. N 1038 "Об утверждении Инструкции о порядке применения Положения о службе в органах внутренних дел Российской Федерации" // СПС Гарант
4. Приказ Минюста РФ от 3 ноября 2005 г. N 205 "Об утверждении Правил внутреннего распорядка исправительных учреждений" // СПС Гарант
5. "Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации" от 08.01.1997 N 1-ФЗ (ред. от 28.11.2015) // «Собрание законодательства РФ» от 13 января 1997 № 2

УДК 343

Иваев Д.Р.
*студент бакалавриата 3 курса
юридический факультет
Салыхов Р.А.*

*научный руководитель, ст. преподаватель
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация: в статье проводится анализ основных насущных проблем, которые на данный момент существуют в деятельности органов уголовно-исполнительной системы Российской Федерации.

Ключевые слова: исполнение наказаний, правовое регулирование, уголовное право.

PROBLEM ASPECTS OF ACTIVITY PENAL SYSTEM

Abstract: The article includes analysis of the major pressing problems that

currently exist in the activities of the penal system of the Russian Federation.

Keywords: execution of punishment, legal regulation, criminal law.

Исполнение наказаний осуществляется различными исправительными учреждениями, в которых содержится более восьмисот тысяч человек. В настоящее время уголовно-исполнительная система представляет собой систему с общей численностью штата сотрудников около трехсот сорока тысяч человек. Безусловно, взаимодействие такого количества людей вызывает множество проблем.

Приведение в соответствие с действующим законодательством условий содержания спецконтингента является препятствием в реализации международных правовых норм в области прав человека и гражданина. Улучшение условий содержания, как и сама борьба с преступностью в целом является основной проблемой, определяющей развитие уголовно-исполнительной системы России. Необходимость приведения учреждений уголовно-исполнительной системы в соответствии с международными нормами, обусловлена подписанием различных международных актов при реализации принципа гуманизма в уголовном праве РФ.

К сожалению, реализация международных стандартов осуществляется далеко не во всех исправительных учреждениях. Например, норма санитарной площади в соответствии с законодательством РФ, в расчете на одного подследственного реализована лишь в половине субъектов РФ. Это, несмотря на то, что в зарубежных странах норма санитарной площади на одного заключенного составляет от 7 до 10 кв. метром, а согласно УИК РФ аналогичные стандарты составляют от 2 до 5 кв. метров²¹⁶.

Реализация прав заключенных в соответствии с международными и отечественными нормами невозможна без значительного вмешательства государства. Поэтому, исполнение международных актов является задачей государственной важности²¹⁷.

Разрешение проблем в деятельности системы исполнения наказаний возможна лишь при внесении изменений в законодательство РФ. Поэтому, для решения проблем деятельности уголовно-исполнительной системы, органами государственной власти РФ принят ряд законов, направленных на развитие уголовно-исполнительной системы, гуманизацию уголовно-судебной системы, развитие института социальной реабилитации осужденных, их адаптации к жизни за пределами мест лишения свободы²¹⁸.

На сегодняшний день, в 80% субъектов РФ действуют нормативно правовые акты, целью которых является регулирование вопросов социальной адаптации лиц, освободившихся из мест лишения свободы, их

²¹⁶ "Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации" от 08.01.1997 N 1-ФЗ (ред. от 28.11.2015)// «Собрание законодательства РФ» от 13 января 1997 № 2

²¹⁷ Указ Президента РФ от 13 октября 2004 г. N 1314 "Вопросы Федеральной службы исполнения наказаний" // СПС Гарант

²¹⁸ Парог А.И. Уголовное право России. Общая часть. М.: Эксмо, 2011. С. 174.

трудоустройства, обеспечения жильем, оказания им медицинской и иной помощи. Необходимо вести работу по повышению качества медицинского обслуживания на территории исправительного учреждения, при помощи финансирования на приобретение медицинского оборудования и повышения квалификации медицинского персонала, что позволит существенно уменьшить показатели заболеваемости на территории исправительного учреждения, как среди спецконтингента, так и среди сотрудников. Для реализации данной задачи принято около 186 региональных нормативных правовых актов.

Проблемой иного плана является текучесть кадров и их замена. Множество сотрудников, уволено за совершение должностных преступлений. На обеспечение законности и правопорядка крайне негативно влияют коррупционные отношения в системе исполнения наказаний.

Преступные проявления со стороны сотрудников требуют повышенного внимания и принятия, дополнительных мер различного характера, для устранения данных проблем следует усилить контроль по работе с личным надзором, а также увеличить ответственность, с целью пресечения правонарушений.

Наряду с ними существует социальная проблема сотрудников ФСИН. Руководством ФСИН вопросы обеспечения социальных гарантий сотрудников УИС постоянно рассматриваются как наиважнейшие²¹⁹. Так, для сотрудников территориальных органов ФСИН России приобретаются квартиры. введены в эксплуатацию общежитие для сотрудников УФСИН России.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что производится огромная работа, для устранения проблем ФСИН, но также остается огромным перечень проблемных вопросов, которые не решены и по сей день.

Использованные источники:

1. "Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации" от 08.01.1997 N 1-ФЗ (ред. от 28.11.2015)// «Собрание законодательства РФ» от 13 января 1997 № 2
2. Указ Президента РФ от 13 октября 2004 г. N 1314 "Вопросы Федеральной службы исполнения наказаний" // СПС Гарант
3. Рарог А.И. Уголовное право России. Общая часть. М.: Эксмо, 2011. 496 с.
4. Постановление правительства РФ от 5 сентября 2006 г. N 540 "О федеральной целевой программе "развитие уголовно-исполнительной системы (2007 - 2016 годы)" // СПС Гарант

²¹⁹ Постановление правительства РФ от 5 сентября 2006 г. N 540 "О федеральной целевой программе "развитие уголовно-исполнительной системы (2007 - 2016 годы)" // СПС Гарант

Иваев Д.Р.
студент бакалавриата 3 курса
юридический факультет
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак

КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ЛИЧНОСТИ, СОВЕРШИВШЕЙ ПРЕСТУПЛЕНИЕ В СФЕРЕ КОМПЬЮТЕРНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Аннотация: в статье рассматриваются особенности криминалистической характеристики преступлений, совершенных в информационной сфере. Отдельное внимание уделяется криминалистической личности преступника.

Ключевые слова: криминалистическая характеристика преступлений, преступление в сфере компьютерной информации, личность преступника, киберпреступления.

FORENSIC ASPECTS OF PERSONALITY, COMMITTED CRIMES IN SPHERE OF COMPUTER INFORMATION

Abstract: The article discusses the features of criminological characteristics of crimes committed in the information sphere. Special attention is paid to forensic offender.

Keywords: criminological characteristics of crimes, a crime in the sphere of computer information, the identity of the criminal, cyber-crime.

Современный мир порождает быстрорастущее количество информации, передаваемое людьми посредством информационных технологий. Научно-технический прогресс как социальное явление породил появление новых правоотношений между людьми, но также следствием прогресса является и негативная тенденция роста преступности, связанной непосредственно с нарушением законодательства в сфере компьютерной информации.

В связи с этим, в сфере деятельности правоохранительных органов теперь находится расследование и предупреждение еще и данной категории преступлений. Как известно, «для более быстрого, полного и успешного раскрытия преступления необходима криминалистическая характеристика преступления, которая представляет собой совокупность данных о нем, способствующих раскрытию преступлений, имеющих криминалистическое значение»²²⁰.

Специалисты, ведущие расследование преступных деяний, на практике сталкиваются с рядом проблем, обусловленных спецификой данного вида

²²⁰ Головин А. Ю. Криминалистическая характеристика лиц, совершающих преступления в сфере компьютерной информации // URL: <http://www.crime-research.org/library/Golovin.htm>. (Дата обращения: 07.01.2017 г.)

преступления в виду того, что средства и методы применяемые относительно данной категории еще недостаточно разработаны, что является допущением криминалистической науки. Для устранения данной проблемы «в криминалистической литературе уделяется повышенное внимание методике расследования компьютерных преступлений, в этой области еще остается ряд нерешенных и дискуссионных вопросов. В частности, нуждается в уточнении криминалистическая характеристика лиц, совершающих преступления в сфере компьютерной информации»²²¹.

Криминалистическая характеристика лиц, совершающих компьютерные преступления, подкрепленная результатами эмпирических исследований, может быть положены в основу концепции предупреждения и профилактики преступлений в сфере компьютерной информации, использована при разработке криминалистических методик их расследования, применена в процессе расследования конкретных компьютерных преступлений. К криминалистической характеристике личности преступника как составной части криминалистической характеристики киберпреступлений в целом можно отнести сведения о социальных, социально-демографических, социально-психологических свойствах личности преступника, то есть сведения о его поле, возрасте, состоянии гражданства, полученном образовании, социальном и должностном положении лица, прежних судимостях, его характере, мотивах и целях совершения преступления, роли в преступлении и других признаках личности преступника.

В криминалистической науке существует несколько классификаций лиц, совершающих преступления в сфере компьютерной информации. Наиболее интересной, по нашему мнению, является классификация А. В. Кузнецова, согласно которой данных преступников можно разделить на три категории: к первой группе относятся лица, отличительной особенностью которых является устойчивое сочетание профессионализма в области компьютерной техники и программирования с элементами своеобразного фанатизма и изобретательности, они воспринимают средства компьютерной техники как вызов их творческим и профессиональным знаниям, умениям и навыкам; вторая группа включает лиц, страдающих новым видом психических заболеваний — информационными или компьютерными фобиями; в третью группу входят профессиональные «компьютерные» преступники с ярко выраженными корыстными мотивами. Именно эта группа, по мнению указанного автора, представляет собой наибольшую угрозу для общества. Из этого следует сделать вывод, что субъектом преступления не обязательно должен быть высококвалифицированный специалист с большим стажем работы в сфере информационных технологий, на самом деле в зависимости от цели им может быть абсолютно любой

²²¹ Козлов В. Е. Теория и практика борьбы с компьютерной преступностью. — М.: Горячая линия-Телеком, 2002. С. 60.

человек, обладающий базовыми знаниями.

Если говорить о цели преступника, то в данной категории дел в основном ею является корыстные побуждения, выражающиеся в краже, реализации похищенного программного обеспечения, получение охраняемой законом информации и передача ее третьим лицам за определенное вознаграждение, неправомерный доступ к бесплатным каналам связи, совершение экономических преступлений посредством информационных технологий. Отдельное внимание стоит уделить преступлениям, совершаемым из хулиганских побуждений, не имеющих целью личный интерес, а лишь нанесение вреда какому-либо лицу. Месть также является одним из мотивов, здесь уже имеет место быть и личный интерес, и причинение вреда лицу²²².

Относительно возраста преступника, следует отметить, что в основном поданной категории дел виновными являются молодые люди до 35 лет, за редким исключением старше.

Криминалистическая характеристика лиц, совершающих компьютерные преступления, подкрепленная результатами эмпирических исследований, может быть положены в основу концепции предупреждения и профилактики преступлений в сфере компьютерной информации, использована при разработке криминалистических методик их расследования, применена в процессе расследования конкретных компьютерных преступлений.

Анализируя вышеизложенное, можно прийти к выводу, что собранные в процессе расследования сведения о личности преступника, о его криминальном поведении и виновности создают фактическую базу для принятия обоснованных правовых решений по его уголовному преследованию.

Использованные источники:

1. Головин А. Ю. Криминалистическая характеристика лиц, совершающих преступления в сфере компьютерной информации // URL: <http://www.crime-research.org/library/Golovin.htm>. (Дата обращения: 07.01.2017 г.)
2. Козлов В. Е. Теория и практика борьбы с компьютерной преступностью. — М.: Горячая линия-Телеком, 2002. 161 с.
3. Расопова А. Обстоятельства, характеризующие личность обвиняемого, и их роль в расследовании мошенничеств, совершенных с использованием компьютерной техники. // URL: http://www.law-n-life.ru/arch/97_Gavrilin_Rasopova.doc. (Дата обращения: 07.01.2017 г.)

²²² Расопова А. Обстоятельства, характеризующие личность обвиняемого, и их роль в расследовании мошенничеств, совершенных с использованием компьютерной техники. // URL: http://www.law-n-life.ru/arch/97_Gavrilin_Rasopova.doc. (Дата обращения: 07.01.2017 г.)

*Иваев Д.Р.
студент бакалавриата 3 курса
юридический факультет
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МЕР ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА

Аннотация: в статье проводится анализ преступности в сфере использования материнского капитала и предлагается система мер ее предупреждения.

Ключевые слова: меры предупреждения преступлений, материнский сертификат, материнский капитал, экономические преступления, хищения, преступления против собственности.

DEVELOPMENT OF ACTION ALERTS CRIMES RELATED TO THE PARENT CAPITAL

Abstract: the article includes analysis of crime in the use of maternity capital, and provides a system of measures of its prevention.

Keywords: crime prevention measures, maternity certificate, maternity capital, economic crimes, theft, crimes against property.

Увеличение количества населения, а именно рождаемости в стране, является одним из приоритетных направлений государственной политики в социальной сфере. С этой целью разрабатывается система мер государственной поддержки семей, но проявляется тенденция отсутствия контроля за надлежащим использованием данных мер поддержки, использовании по целевому назначению. Одной из таких мер поддержки семей является материнский капитал, правовое регулирование получения и использования которого закреплены в Федеральном законе «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» от 29.12.2006 N 256-ФЗ.

По данным Пенсионного фонда Российской Федерации, занимающимся реализацией данной программы, количество выданных Отделением Пенсионного фонда России по Республике Башкортостан сертификатов на материнский (семейный) капитал превысило 180 тысяч в 2015 году²²³. Такое массовое использование средств материнского капитала безусловно не может не повлечь появления преступных деяний, связанным с получением выгоды противозаконными средствами, ведь возможности использования его строго ограничены, но нарушив закон, можно вывести и

²²³ Сайт Пенсионного фонда Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://www.pfrf.ru/mother_fam_capital/726.html (дата обращения: 11.11.2016 г.)

обналичить денежные средства сертификата.

Существует множество способов мошенничества с материнским капиталом, при этом субъектом преступления является как лицо, владеющее сертификатом, так и ряд должностных лиц, заведомо осуществляющих противоправную деятельность в корыстных целях. Наиболее распространенными и часто используемыми являются обналичивание средств капитала; получение его лицами, не имеющими на него законных прав (например, предоставление фальшивых документов); ипотека; аферы должностных лиц.

Средства материнского капитала относятся законодательством к социальным выплатам, так как являются мерой социальной поддержки граждан Российской Федерации, следовательно, большинство уголовных дел в данной области квалифицируются по ст. 159.2 УК РФ как мошенничество при получении выплат, то есть хищение денежных средств или иного имущества при получении пособий, компенсаций, субсидий и иных социальных выплат, установленных законами и иными нормативными правовыми актами, путем предоставления заведомо ложных и (или) недостоверных сведений, а равно путем умолчания о фактах, влекущих прекращение указанных выплат²²⁴.

Также данный состав преступления квалифицируется ст. 159 УК РФ, предусматривающей уголовную ответственность за мошенничество, т.е. хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием. Это общая норма для остальных видов мошенничества, если отсутствуют специальные признаки, установленные в ст. 159.1 — 159.6 УК РФ.

Но, как известно, «Лучше предупреждать преступления, чем карать за них»²²⁵. Создание государством эффективной системы мер предупреждения данной категории преступлений является необходимой в сложившейся ситуации, что может если не совсем нивелировать, то хотя бы несколько уменьшить количество совершаемых преступлений с материнским капиталом, ведь многие граждане попадают подвергаются обману мошенников, заверяющих о том, что совершаемые ими деяния являются законными. Имеющаяся система мер предупреждения на сегодняшний день не является достаточной. Нельзя не отметить запоздалое реагирование государственных органов, средств массовой информации на законодательные новеллы. Роль профилактики проведения работы по доведению до населения правил предоставления мер дополнительной государственной поддержки семьям после рождения второго ребенка явно недооценена.

²²⁴ Меркулова А. В. Материнский капитал: вопросы теории и практики // Ученые записки ОГУ. Серия: Гуманитарные и социальные науки. 2011. № 6. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/materinskiy-kapital-voprosy-teorii-i-praktiki> (дата обращения: 18.12.2016).

²²⁵ Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 22.11.2016) // СПС КонсультантПлюс

Именно совокупность мероприятий по профилактике и выявлению такого рода мошенничества позволит резко снизить рост совершения этого вида преступления.

Анализируя практику на местах, можно увидеть, что проводится ряд профилактических мероприятий, но, следует отметить, что необходима их масштабизация в рамках улучшения программы по предупреждению преступности в данной сфере. Для реализации этой задачи органам Пенсионного Фонда необходимо проводить просветительские работы при выдаче сертификата; проводить агитационную работу против незаконного использования средств материнского капитала, например, увеличение количества социальных роликов на тематику противозаконных действий с материнским капиталом; усилить ответственность должностных, ответственных за выдачу сертификата на основании заведомого принятия подложных документов и т.д.

Анализируя вышеизложенное можно прийти к выводу, что положения Закона № 256-ФЗ от 29.12.2006 года требуют доработки. Изменения должны обеспечить использование средств государственной поддержки по их целевому назначению без ущерба социальным и финансовым интересам владельцев, а также проведения профилактических работ по предупреждению преступлений, связанных с нелегальным получением средств от данной программы.

Использованные источники:

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 22.11.2016) // СПС КонсультантПлюс
2. Сайт Пенсионного фонда Российской Федерации [Электронный ресурс] URL: http://www.pfrf.ru/mother_fam_capital/726.html (дата обращения: 11.11.2016 г.)
3. Меркулова А. В. Материнский капитал: вопросы теории и практики // Ученые записки ОГУ. Серия: Гуманитарные и социальные науки. 2011. № 6. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/materinskiy-kapital-voprosy-teorii-i-praktiki> (дата обращения: 18.12.2016).

УДК 34

Иваев Д.Р.

*студент бакалавриата 3 курса
юридический факультет*

*Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА

Аннотация: в статье анализируются законодательные акты, регулирующие суррогатное материнство в РФ, делается вывод относительно уровня развития в системе законодательства РФ.

Ключевые слова: суррогатное материнство, законодательство,

LEGISLATIVE REGULATION OF SURROGACY

Abstract: the article analyzes the legislation governing surrogacy in Russia, the conclusion regarding the level of development in the system of Russian legislation.

Keywords: surrogacy legislation, artificial insemination, family relationship.

Современный мир научных технологий развивается быстрыми темпами, предоставляя возможность людям, не имеющим способность к зачатию ребенка по состоянию здоровья, получить ребенка со своим генетическим материалом от суррогатной матери. Но, естественно, это не может не порождать проблем в правовой сфере регулирования данной области отношений между людьми, что на практике может привести к нарушению прав граждан и их интересов.

На сегодняшний день в России суррогатное материнство с точки зрения медицины достаточно хорошо разработано, но, следует отметить, что нормативно-правовая база носит не целостный характер регулирования данного института, а лишь отдельные стороны.

Так, например, согласно ст. 51 и 52 Семейного кодекса РФ «лица, состоящие в браке между собой и давшие свое согласие в письменной форме на имплантацию эмбриона другой женщине в целях его вынашивания, могут быть записаны родителями ребенка только с согласия женщины, родившей ребенка (суррогатной матери)», и что «супруги, давшие согласие на имплантацию эмбриона другой женщине, а также суррогатная мать не вправе при оспаривании материнства и отцовства после совершения записи родителей в книге записей рождений ссылаться на эти обстоятельства»²²⁶.

Также следует отметить ФЗ N 143-ФЗ "Об актах гражданского состояния", который указал на возможность регистрации рождения ребенка на лиц, обратившихся к помощи суррогатной матери. В п. 5 ст. 16 данного Федерального Закона установлено, что: «при государственной регистрации рождения ребенка по заявлению супругов, давших согласие на имплантацию эмбриона другой женщине в целях его вынашивания, одновременно с документом, подтверждающим факт рождения ребенка, должен быть представлен документ, выданный медицинской организацией и подтверждающий факт получения согласия женщины, родившей ребенка (суррогатной матери), на запись указанных супругов родителями ребенка»²²⁷.

Проведя анализ положений вышеизложенных нормативно-правовых актов, можно прийти к выводу, что сегодня в РФ суррогатное материнство

²²⁶ Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. N 223-ФЗ // СПС КонсультантПлюс

²²⁷ ФЗ от 15 ноября 1997 г. "Об актах гражданского состояния" // СПС КонсультантПлюс

официально разрешено, но и, то, что право определять судьбу ребенка закреплено за суррогатной матерью, что существенно усложняет реализацию гражданами данной возможности. На практике это приводит к тому, что суррогатная мать может воспользоваться своим положением для извлечения выгоды незаконным путем, например, путем шантажа родителей, которые уже ждут появления своего ребенка на свет. Она может угрожать тем, что оставит ребенка себе и требовать выполнения различных ее условий, выходящих за рамки ранее оговоренного.

Следует отметить позитивный момент в данной области: регистрация ребенка биологическими родителями происходит обычным путем, а не через процедуру усыновления. Таким образом, супруги получают обычное свидетельство о рождении.

В мире существует два основных положения по установлению родительских прав в отношении детей, рожденных в результате указанного метода. К первому положению относится презумпция по возникновению родительских прав у лиц, которые обратились к услугам суррогатной матери. Ко второму положению - родителями могут быть записаны лица, обратившиеся к помощи суррогатной матери, только с ее согласия²²⁸.

Нет единой точки зрения относительно данной проблемы. Некоторые ученые считают, что приоритет должен быть отдан суррогатной матери, поскольку состояние беременности делает ее ближе к ребенку, чем биологическую мать, так как она сознательно желала появления этого ребенка на свет, было приложено много усилий для реализации данной цели, что говорит о серьезности ее подхода к данной ситуации. Следовательно, было бы более целесообразным внести изменения в нормативно-правовые акты, определяющие право суррогатной матери определить дальнейшую судьбу ребенка, ведь для этой женщины в абсолютном большинстве случаев рождение ребенка исходит из корыстных побуждений. Спорные вопросы в отношении родительских прав, несомненно, должны решаться в судебном порядке, исходя из каждого конкретного случая.

Было бы более логичным отдать предпочтение родителям, «заказавшим ребенка», ведь целью суррогатного материнства как раз-таки и является предоставление возможности завести ребенка лицами, которые не в силу физических особенностей не в силах сделать это самостоятельно, иначе вся суть просто нивелируется. Немаловажным является и тот факт, что лица, обратившиеся за помощью к суррогатной матери, как правило, являются достаточно обеспеченными людьми, а, следовательно, и ребенок, родившийся у такой пары, будет жить в достатке. В то же время суррогатными матерями обычно становятся женщины, которые таким способом хотят поправить свое материальное положение, а значит, и

²²⁸ Григорович Е.В. Искусственное оплодотворение и имплантация эмбриона: Семейно-правовой аспект. 385 с.

условия воспитания ребенка у них будут на порядок ниже²²⁹.

Кроме того, отдавая приоритет суррогатной матери, законодатель тем самым оставляет за ней и право по распоряжению предоставленным ей генетическим материалом супругов, которые обратились к ней для создания эмбриона. В данном случае предполагаемые родители становятся донорами против своей воли, а суррогатная мать, присваивая их биологический материал, тем самым нарушает права супругов, в частности, репродуктивные.

Подводя итог, можно сделать вывод, что суррогатное материнство сегодня развивается быстрыми темпами, но нормативно-правовая база, регулирующая данную сферу правоотношений, значительно отстает в своем развитии. Следовательно, необходимо принятие специализированных законов о репродуктивной деятельности.

Использованные источники:

1. Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. N 223-ФЗ // СПС КонсультантПлюс
2. ФЗ от 15 ноября 1997 г. "Об актах гражданского состояния" // СПС КонсультантПлюс
3. Григорович Е.В. Искусственное оплодотворение и имплантация эмбриона: Семейно-правовой аспект. 385 с.
4. Михайлова И.А. Законодательство, регулирующее установление происхождения детей, нуждается в корректировке // Вопросы ювенальной юстиции. 2009. N 2. 241 с.

*Кузьмина Е.Э.
студент 4 курса*

*Самарский государственный экономический университет
Россия, г. Самара*

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ ТАМОЖЕННОЙ ПРОЦЕДУРЫ СВОБОДНОЙ ТАМОЖЕННОЙ ЗОНЫ НА ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ В РФ

В таможенном отношении свободная таможенная зона представляет собой таможенную процедуру, в соответствии с которой товары размещаются и используются в пределах территории СЭЗ или ее части без уплаты таможенных пошлин и налогов, а также без применения мер нетарифного регулирования в отношении иностранных товаров и без запретов и ограничений в отношении товаров Таможенного союза [1]. Согласно федеральному закону Российской Федерации от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ «О территориях социально-экономического развития в Российской Федерации» применение таможенной процедуры свободной таможенной зоны на участках территорий опережающего социально-экономического

²²⁹ Михайлова И.А. Законодательство, регулирующее установление происхождения детей, нуждается в корректировке // Вопросы ювенальной юстиции. 2009. N 2. 241 с.

развития (далее - участки ТОР) приравнено к использованию данной таможенной процедуры на территориях СЭЗ [2].

Главным достоинством таможенной процедуры свободной таможенной зоны является освобождение от уплаты таможенных пошлин, налогов при ввозе товаров из иностранных стран. По мнению П. Ланга, от юридической процедуры зависит действенность реализации положений закона. При отсутствии процессуальных правил, установленных определенной правовой процедурой, определяющих порядок претворения в жизнь норм материального права, неизбежно возникнут трудности при регулировании общественных отношений и, несмотря на всю значимость материально-правовой нормы, она при данных обстоятельствах “мертва”. [3]

Обеспечивать социально-экономического развитие позволяет такой фактор, как условное начисление таможенных пошлин, налоговых выплат, не предусматривающих их фактическую уплату в доходную часть федерального бюджета. Так же это является толчком для осуществления предпринимательской деятельности и развития производства на участках, внедрения новых технологий и привлечения иностранных инвестиций.

При помещении под таможенную процедуру свободной таможенной зоны товары подлежат декларированию. Таможенное оформление товаров, помещенных под таможенную процедуру свободной таможенной зоны предусматривает ряд особенностей, выполнение которых является гарантией освобождения от уплаты таможенных пошлин и налогов. Так, обязанность помещения товаров под таможенную процедуру свободной таможенной зоны возлагается на декларанта, которым в отличие от иных таможенных процедур, может быть только резидент ТОР. Не является возможным полное освобождение от уплаты таможенных пошлин, налогов в отношении товаров, цели перемещения через таможенную границу которых отличны от сфер деятельности резидента ТОР. Декларирование товаров осуществляется только при применении таможенной декларации. Ещё одним условием может быть обеспечение резидентом ТОР уплаты таможенных сборов за совершение таможенных операций. Это плата за услугу, оказывающую таможенным органом по организации контроля в отношении перемещаемых через таможенную границу товаров. Поскольку преимущества таможенно-пошлинного обложения применимы только на участках ТОР, то резиденты ТОСЭР не вправе иметь филиалы и представительства за пределами территории ТОР.

В Самарской области, а именно г. Тольятти статус ТОР был присвоен совершенно недавно, поэтому для региона это новый опыт осуществления такой таможенной процедуры в будущем. Участок ТОР является зоной таможенного контроля. Перемещение товаров, транспортных средств через границы ТОР и в ее пределах осуществляется под таможенным контролем и предусматривает ведение учета и предоставление отчетности резидентом ТОСЭР таможенным органам на постоянной основе. Завершение таможенной процедуры свободной таможенной зоны может быть

следствием:

- утраты юридическим лицом статуса резидента ТОСЭР;
- вывоза иностранных товаров, на остальную территорию Евразийского экономического союза, ранее помещенных на участки ТОР;
- использования нерезидентами ТОСЭР ранее ввезенных товаров на участках, не являющихся участками ТОР;
- прекращения функционирования участков ТОР
- другие.

Использованные источники:

1. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: федер. закон. Рос. Федерации от 22 июля 2005г. №116-ФЗ (ред. от 13.07.2015) // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 30.11.2016).
2. О территориях опережающего социально-экономического развития: федер. закон. Рос. Федерации от 29 декабря 2014г. №473-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 30.11.2016).
3. Ланг П.П. Правовая процедура как элемент юридического процесса// Вопросы экономики и права. 2013. С 63.

УДК 327

Кунафин И.Р.
студент 4 курса

Институт экономики и управления
Уфимский авиационный технический университет
Российская Федерация, г. Уфа

ТРАНСТИХООКЕАНСКОЕ ПАРТНЕРСТВО: ПОСЛЕДСТВИЯ ВЫХОДА США ДЛЯ ЕГО ЧЛЕНОВ И ДЛЯ ВСЕГО МИРА

Аннотация:

Данная статья посвящена проблеме международной торговой и экономической интеграции. В ней изучаются причины, побудившие США к выходу из Транстихоокеанского сотрудничества, а также последствия такого решения. Рассматриваются пути дальнейшего существования соглашения. Исследуются возможности и вызовы для стран, которые не являются членами ТТП.

Ключевые слова: Азиатско-Тихоокеанский регион. транснациональные компании, импортные пошлины, зона свободной торговли, интеграция.

I.R. Kunafin
4th year student of the Institute of Economics and Management
Ufa State Aviation Technical University
Ufa, Russian Federation

**TRANS-PACIFIC PARTNERSHIP: CONSEQUENCES FOR ITS
MEMBERS AND TO ALL OVER THE WORLD AFTER US
WITHDRAWAL**

Annotation:

This article is about problems of international trade and economic integration. In the article reasons for the US to leave the Trans-Pacific Partnership and the consequences of such a decision are studied. Also the ways of the further existence of the agreement are considered. The opportunities and challenges for countries that are not members of the TTP.

Keywords: Pacific Rim. transnational corporations, import duties, free trade area, integration.

20 января 2017 года Дональд Трамп официально вступил в должность Президента Соединенный Штатов Америки. Его избрание было очень противоречиво воспринято по всему миру. Российские эксперты и аналитики надеются на смягчение санкционного режима и улучшения российско-американских отношений в целом. Европейские националисты встретили данную новость с ликованием, они считают это началом нового мирового порядка. Марин Ле Пен, лидер французской крайне правой партии "Национальный фронт", заявила: «Второй удар не заставил себя долго ждать. Избрание президентом США Трампа. 2017 год станет годом, когда проснётся континентальная Европа. В 2016 году наконец пробудился англосаксонский мир». Традиционные же европейские лидеры довольно скептически отнеслись к данному событию.

Сразу же после избрания Дональд Трамп приступил к реализации своих предвыборных обещаний. Он издал распоряжение о строительстве стены на границе с Мексикой, заявил о пересмотре отношений с НАФТА, и подписал указ о выходе США из Транстихоокеанского партнерства. Последний указ имеет очень большое значение для Азиатско-Тихоокеанский региона, а также для всего мира. Транстихоокеанское партнерство включало в себя все крупнейшие державы АТС и должно было установить совершенно новые правила передвижения товаров и услуг в этом регионе. Но после выхода США, которые являлись локомотивом этого объединения, судьба ТТП вызывает множество вопросов. Именно поэтому данная тема является актуальной.

Предложение о создании регионального торгового партнерства было выдвинуто в 2003 году правительствами Новой Зеландии, Сингапура и Чили. В 2005 году эти страны вместе с присоединившимся к ним Брунеем подписали соглашение об учреждении ТТП, вступившее в силу в следующем

году.

К 2015 году соглашение о Транстихоокеанском партнерстве было подписано 12 странами Азиатско-Тихоокеанского региона. В торговый пакт кроме США вошли Япония, Канада, Австралия, Новая Зеландия, Мексика, Перу, Чили, Малайзия, Бруней, Сингапур и Вьетнам. Эти же страны 4 февраля 2016 года подписали соглашение о создании партнерства. Оно должно было вступить в силу после ратификации всеми странами-участницами. [1]

Чем могло стать ТТП? Его ратификация привела бы к формированию крупнейшей зоны свободной торговли в мире, охватывающей 12 стран, 1 млрд населения и 40% мирового ВВП. Среди этих 12 стран – все крупные экономики с выходом на Тихий океан, кроме КНР, Южной Кореи и России. Предположительно, оно привело бы к увеличению ВВП входящих стран на 1,1%, а объема торговли – на 11% в долгосрочном периоде. [2]

Многие эксперты считали, что Транстихоокеанское партнерство создавалось для противодействия Китаю. КНР, по данным Международного валютного фонда, с декабря 2014 года стала крупнейшей экономикой мира, обогнав США. Также Китай является крупнейшим экспортером в мире. А ТТП позволило бы исключить это государство из процесса интеграции в Азиатско-Тихоокеанском регионе и замкнуть его на США.

Как ожидалось, во взаимной торговле будут отменены около 18 000 пошлин на американские товары. «95% потенциальных потребителей нашей продукции живут за границей: мы не можем позволить странам вроде Китая определять правила мировой экономики, эти правила должны написать мы, открывая новые рынки американским товарам», – говорил тогда прежний президент США Барак Обама. [3]

Пекин серьезно терял бы от создания ТТП — до 2030 года его потери РПЕ оценивал всего в \$18 млрд, или около 0,1% ВВП. Но в долгосрочной перспективе КНР рисковала потерять куда больше: как инвесторов, так и рабочие места. [4]

Теперь же ситуация совершенно иная. США вышли из соглашения и существует большая неопределенность относительно его судьбы.

Для самих Соединенных Штатов вопрос ТТП всегда был противоречивым. По расчетам в результате реализации данного соглашения увеличились бы темпы роста ВВП. Наиболее существенно выиграл бы крупный бизнес и высокотехнологичные отрасли. Соглашение фактически лоббировало интересы американских корпораций инновационных секторов экономики (фармацевтика, биотехнологии, IT, электроника).

США всю пользу имели своим весом и продвигали именно свои стандарты, стремясь закрепить свою роль генератора правил торговли, стандартов, технических регламентов в Азиатско-Тихоокеанском регионе, а если бы и Трансатлантическое партнерство стало реальностью – то в большей части мировой экономики. [2]

Однако взамен США обязались обнулить большинство импортных

пошлин на промышленные и сельскохозяйственные товары, всего около 18000 тарифных позиций. В результате чего рабочие места стали бы массово перетекать в Азию. Это вызвало протесты у рабочих и профсоюзов.

В результате американские транснациональные компании потеряли большие возможности для экспансии в Азиатско-Тихоокеанский регион. В то же время, сотни тысяч рабочих мест, которые могли занять азиатские рабочие, теперь остались в Америке.

Теперь США собираются вести переговоры по двусторонним соглашениям с каждой страной по-отдельности. В результате таких соглашений Америка надеется получить более выгодные условия. По словам министра торговли Уилбура Росс в двусторонних переговорах США "всегда сильнее".

Среди остальных стран-участниц относительно будущего соглашения существуют противоречия. Японский премьер-министр Синдзо Абэ сообщил о планах переубедить руководство США о ТТП: «Мы не должны находиться под влиянием других стран и слепо следовать за ними. Японии нужно руководствоваться своими идеями и убеждениями, сейчас нельзя дрогнуть. Я буду упорно разъяснять Соединенным Штатам важность этого соглашения»

Однако реанимация ТТП без США вряд ли возможна. Слишком много внутренних разменов было завязано именно на открытие США своего рынка, так что без Америки пересогласовать сделку будет сложно, да и вряд ли без такого приза, как крупнейший в мире рынок, остальные 11 экономик будут готовы подписываться под сверх жесткими стандартами ТТП. [5]

Австралия начала переговоры с Японией, Новой Зеландией и Сингапуром о возможности продолжения проекта ТПП без США, в формате «ТТП: 12 минус 1». Премьер-министр Австралии Малкольм Тернбулл заявил следующее: «Выход США будет большой потерей, сейчас страны-участницы пытаются понять, как можно будет сохранить партнерство на заявленных принципах и условиях, но отказаться от проекта Австралия не может, потому что уже дала определенные обещания для рынка труда. Есть возможность рассмотреть включение в ТТП Китая. [6]

В результате наибольшую выгоду из выхода США из ТТП получает именно Китай. Сразу после подписания Трампом указа о выходе из ТТП Китай заявил, что готов нести бремя глобального лидерства. Собрав на закрытый брифинг аккредитованных в Пекине представителей самых влиятельных мировых СМИ, глава департамента международного экономического сотрудничества МИД КНР Чжан Цзюнь сказал, что «раз уж требуется, чтобы Китай играл роль лидера, то мы должны взять на себя эту ответственность». Одновременно китайские чиновники рассказали, что в ближайшее время к Азиатскому банку инфраструктурных инвестиций присоединится еще 25 государств. [4]

Но также свои выгоды может извлечь и Россия. Выход США из соглашения создает множество возможностей для России и Евразийского

экономического союза. ЕАЭС проводит активную политику создания зон свободной торговли. Уже существует подобная зона с Вьетнамом. Также велись переговоры с Новой Зеландией. Теперь такие переговоры вести будет легче. Существует вероятность подключения к переговорам Южной Кореи, Индонезии, Тайланда и Чили.

Пусть товарооборот с такими странами, как Чили, незначителен, но это полезные плацдармы, а товарооборот имеет свойство расти при создании благоприятных условий. Что же касается Южной Кореи, то, по оценкам совместной исследовательской группы, эффект от создания ЗСТ ЕАЭС с ней может составить для России от 0,17% ВВП (при обнулении только импортных пошлин на товарную торговлю) до 0,64% ВВП (при обнулении пошлин как на товары, так и на услуги, а также снижении на 50% мер нетарифного регулирования). [2]

Таким образом, решение о выходе США из Транстихоокеанского партнерства в среднесрочной перспективе окажет большое влияние на все страны региона, в том числе и Россию. Существует неопределенность относительно дальнейшей судьбы ТТП. Однако, независимо от конкретных результатов, ситуация в Азиатско-Тихоокеанском регионе и во всей мировой торговле уже начала меняться.

Использованные источники:

1. США вышли из Транстихоокеанского партнерства: что дальше? [Электронный ресурс] // BBC Русская служба. 2017. 24 января. URL: <http://www.bbc.com/russian/features-38729182> (дата обращения 28.01.2017).
2. Е. Ю. Винокуров "Локальные выгоды от транстихоокеанского провала" [Электронный ресурс] // Ведомости 2017. 24 января. URL: <http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2017/01/25/674723-transtihookeanskogo-provala> (дата обращения 28.01.2017).
3. Александра Прокопенко, Елизавета Базанова "Трамп начал вывод США из Транстихоокеанского партнерства" [Электронный ресурс] // Ведомости. 2017. 23 января. URL: <http://www.vedomosti.ru/politics/articles/2017/01/23/674530-tramp-ssha-transtihookeanskogo> (дата обращения 28.01.2017).
4. Александр Габуев. Как благодаря Дональду Трампу Китай может стать новым лидером глобализации [Электронный ресурс] // Meduza. 2017. 25 января. URL: <https://meduza.io/feature/2017/01/25/kak-blagodarya-donald-trampu-kitay-mozhet-stat-novym-liderom-globalizatsii-carnegie-ru> (дата обращения 28.01.2017).
5. Александр Габуев. Трамп-Тихоокеанское партнерство [Электронный ресурс] // Московский центр Карнеги. 2016. 7 декабря. URL: <http://carnegie.ru/2016/12/07/ru-pub-66389> (дата обращения 28.01.2017).
6. Наталья Райбман. Австралия допустила вступление Китая в Транстихоокеанское партнерство [Электронный ресурс] // Ведомости. 2017. 24 января. URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2017/01/24/674641-avstraliya->

*Навасардян А.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Бухгалтерский учет и аудит»
Павлова А.С.
студент 5 курса
экономический факультет
ФГБОУ ВО Ульяновская ГСХА
Россия, г. Ульяновск*

ЭКСПЕРТ И СПЕЦИАЛИСТ: СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ В ПРОЦЕССУАЛЬНОМ СТАТУСЕ

Статья посвящена рассмотрению понятий специалиста и эксперта. Что является основными различиями в ведении дела, в процессуальном статусе. А так же рассмотрение отвода для эксперта и специалиста.

Ключевые слова эксперт, специалист, специальные знания, материалы уголовного дела

*Navasardyan A.
Pavlova A.*

EXPERT AND SPECIALIST: SIMILARITIES AND DIFFERENCES IN THE PROCEDURAL STATUS

The article is devoted to consideration of the concepts of specialist and expert. What are the main differences in the conduct of the case, the procedural status. As well as consideration for recusation of an expert and specialist.

Keywords expert, expert, expertise, materials of the criminal case

Эксперт – не всякое лицо, обладающее специальными познаниями и привлеченное к участию в процессе. Кроме него таким условиям отвечает также специалист (ст. 58 УПК РФ). В отличие от специалиста эксперт привлекается к участию в процессе путем вынесения соответствующего процессуального акта – постановления дознавателем, следователем, судьей или определения суда. Кроме того, эксперт привлекается для выполнения самостоятельных экспертных исследований, т.е. проводит их вне рамок каких-либо других процессуальных действий, в то время как специалист участвует в процессуальных действиях, осуществляемых органом дознания, дознавателем, следователем или судом. Наконец, эксперт привлекается для дачи экспертного заключения – особого вида доказательств, тогда как целью привлечения специалиста является содействие в обнаружении, закреплении и изъятии предметов и документов, применении технических средств в исследовании материалов уголовного дела, для постановки вопросов эксперту, а также для разъяснения сторонам и суду вопросов, входящих в его профессиональную компетенцию (ч. 1 ст. 58 УПК).

Эксперт — лицо, обладающее специальными знаниями и назначенное

в порядке, установленном УПК РФ, для производства судебной экспертизы и дачи заключения.

Эксперт вправе:

1. знакомиться с материалами уголовного дела, относящимися к предмету судебной экспертизы;
2. ходатайствовать о предоставлении ему дополнительных материалов, необходимых для дачи заключения, либо привлечении к производству судебной экспертизы других экспертов;
3. участвовать с разрешения дознавателя, следователя и суда в процессуальных действиях и задавать вопросы, относящиеся к предмету судебной экспертизы;
4. давать заключение в пределах своей компетенции, в том числе по вопросам, хотя и не поставленным в постановлении о назначении судебной экспертизы, но имеющим отношение к предмету экспертного исследования;
5. приносить жалобы на действия (бездействие) и решения дознавателя, следователя, прокурора и суда, ограничивающие его права;
6. отказаться от дачи заключения по вопросам, выходящим за пределы специальных знаний, а также в случаях, если представленные ему материалы недостаточны для дачи заключения. Отказ от дачи заключения должен быть заявлен экспертом в письменном виде с изложением мотивов отказа.

Эксперт не вправе:

- без ведома следователя и суда вести переговоры с участниками уголовного судопроизводства по вопросам, связанным с производством судебной экспертизы;
- самостоятельно собирать материалы для экспертного исследования;
- проводить без разрешения дознавателя, следователя, суда исследования, могущие повлечь полное или частичное уничтожение объектов либо изменение их внешнего вида или основных свойств;
- давать заведомо ложное заключение;
- разглашать данные предварительного расследования, ставшие известными ему в связи с участием в уголовном деле в качестве эксперта, если он был об этом заранее предупрежден в порядке, установленном статьей 161 УПК РФ;
- уклоняться от явки по вызовам дознавателя, следователя или в суд.

За дачу заведомо ложного заключения эксперт несет ответственность в соответствии со статьей 307 Уголовного кодекса Российской Федерации (УК РФ).

За разглашение данных предварительного расследования эксперт несет ответственность в соответствии со статьей 310 УК РФ.

Специалист – лицо, обладающее специальными знаниями,

привлекаемое к участию в процессуальных действиях в порядке, установленном УПК РФ, для содействия в обнаружении, закреплении и изъятии предметов и документов, применении технических средств в исследовании материалов уголовного дела, для постановки вопросов эксперту, а также для разъяснения сторонам и суду вопросов, входящих в его профессиональную компетенцию.

Вызов специалиста и порядок его участия в уголовном судопроизводстве определяются статьями 168 и 270 УПК РФ.

Специалист вправе:

- отказаться от участия в производстве по уголовному делу, если он не обладает соответствующими специальными знаниями;
- задавать вопросы участникам следственного действия с разрешения дознавателя, следователя и суда;
- знакомиться с протоколом следственного действия, в котором он участвовал, и делать заявления и замечания, которые подлежат занесению в протокол;
- приносить жалобы на действия (бездействие) и решения дознавателя, следователя, прокурора и суда, ограничивающие его права.

Специалист не вправе уклоняться от явки по вызовам дознавателя, следователя или в суд, а также разглашать данные предварительного расследования, ставшие ему известными в связи с участием в производстве по уголовному делу в качестве специалиста, если он был об этом заранее предупрежден в порядке, установленном статьей 161 УПК РФ. За разглашение данных предварительного расследования специалист несет ответственность в соответствии со статьей 310 УК РФ.

Решение об отводе эксперта в ходе досудебного производства по уголовному делу принимает дознаватель, следователь, а также суд в случаях, предусмотренных статьей 165 УПК РФ. В ходе судебного производства указанное решение принимает суд, рассматривающий данное уголовное дело, или судья, председательствующий в суде с участием присяжных заседателей.

Эксперт не может принимать участие в производстве по уголовному делу:

1. при наличии обстоятельств, предусмотренных статьей 61 УПК РФ. Предыдущее его участие в производстве по уголовному делу в качестве эксперта или специалиста не является основанием для отвода;
2. если он находился или находится в служебной или иной зависимости от сторон или их представителей;
3. если обнаружится его некомпетентность.

Основания для отвода специалиста аналогичны основаниям отвода эксперта.

Различие процессуального положения данных участников производства по уголовному делу заключается в том, что Эксперт привлекается для производства судебной экспертизы и дачи заключения, а

специалист только для участия в процессуальных действиях в порядке, установленном УПК РФ, для содействия в обнаружении, закреплении и изъятии предметов и документов, применении технических средств в исследовании материалов уголовного дела, для постановки вопросов эксперту, а также для разъяснения сторонам и суду вопросов, входящих в его профессиональную компетенцию, т.е. фактически выполняет сугубо консультационную функцию.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации» от 31.05.2001 №73-ФЗ
2. Горельшева М.А. Судебно-бухгалтерская экспертиза: сущность и место среди других сфер человеческой деятельности / М.А. Горельшева, А.А. // Научно-методический электронный журнал «Концепт»
3. Навасардян А.А. Особенности преподавания дисциплины «Судебно-экономическая экспертиза» при подготовке специалистов по экономической безопасности // Материалы научно-методической конференции профессорско-преподавательского состава академии «Инновационные технологии в высшем образовании». - Ульяновск, УГСХА, 2016. – по С.99-103
4. Навасардян А.А. Судебно-бухгалтерская экспертиза как элемент рыночных отношений / А.А. Навасардян, О.И. Хамзина // Материалы 7 Международной научно-практической конференции «Аграрная наука и образование на современном этапе развития: опыт, проблемы и пути их решения». 2016. – С. 76-84

УДК 349.41

*Савопуло Е. Б.
студент 4 курса
юридический факультет
КФУ им. В. И. Вернадского
Россия, г. Симферополь*

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА ЕДИНСТВА СУДЬБЫ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА И ПРОЧНО СВЯЗАННЫХ С НИМ ОБЪЕКТОВ В ПРАКТИКЕ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ

В статье рассматриваются проблемы, возникающие в процессе реализации принципа единства судьбы земельного участка и прочно связанных с ним объектов.

Ключевые слова: *принцип единства земли земельного участка и находящихся на нем объектов, недвижимость, единый объект,*

The article deals with the problems arising in the implementation of the principle of the unity of the fate of the land and is firmly associated facilities.

Key words: *the principle of unity of land plot and to the facilities, real estate, single object;*

Одним из базовых принципов земельного законодательства является принцип единства судьбы земельного участка и прочно связанных с ним объектов, в силу которого, все прочно связанные с земельным участком объекты следуют судьбе земельных участков, за исключением случаев, установленных законом. Реализация данного принципа предполагает неизменность объема прав, переходящих от прежнего землепользователя к новому владельцу земельного участка. Наряду с этим, реалии сегодняшних дней указывают на то, что переход прав на земельный участок, связанный с отчуждением объекта недвижимости, представляет собой один из наиболее актуальных вопросов земельного и гражданского права, порождая при этом изобилие спорных юридических аспектов.

Действующее законодательство - отмечают Козырь О. М. и Маковская А. А. -, «с одной стороны, рассматривают участки и расположенные на них здания как самостоятельные объекты, участвующие в обороте вполне независимо друг от друга, для которых могут быть установлены различные правовые режимы, с другой – как физически и юридически связанные друг с другом виды недвижимого имущества»[1, с. 196].

В правовой доктрине сложились достаточно противоречивые точки зрения относительно правовой и экономической целесообразности введения модели «единого объекта». Так, по мнению, Барановой Е. А. наиболее рациональной моделью юридического соединения земельного участка с недвижимыми (неподвижными, прочно связанными с ним) объектами является конструкция единой вещи. Сохранение для экономически взаимосвязанных объектов (земельного участка и прочно связанных с ним строений) двух равных по объему прав нецелесообразно. Введение же в российское право конструкции единого объекта могло бы значительно упростить и стабилизировать поземельный оборот» [2, с. 23].

Вместе с этим, Маяковская А. А. полагает, что «в настоящее время нет достаточных оснований для законодательного закрепления в гражданском праве «единого объекта недвижимости» [1, с. 198].

Принцип единства судьбы земельного участка и расположенных на нем объектов в национальном правовом порядке реализуется не в полном объеме. Это обусловлено тем, что закон допускает возникновение таких правоотношений, при которых земельный участок и здание, сооружение или иная недвижимость находятся на различных правовых титулах у различных субъектов.

Так, в силу ч. 1 ст. 552 ГК РФ, по договору продажи здания, сооружения или другой недвижимости покупателю одновременно с передачей права собственности на такую недвижимость передаются права на земельный участок, занятый такой недвижимостью и необходимый для ее использования.

Исходя из этого, вместе со зданием, сооружением или иной

недвижимостью лицу переходят и ряд правомочий на земельный участок. Как отвечает Бывальцева С. Г., «правовая неопределенность в рассматриваемом вопросе привела к высказываниям о переходе некоего права «использования» либо права «пользования» земельным участком, которому не соответствует конкретное вещное право» [3, с. 57].

Так, распространенной является ситуация, когда продавец здания или сооружения является не собственником земельного участка, на котором находится объект недвижимости. Согласно п. 14 Постановления Пленума ВАС РФ от 24.03.2005 N 11, покупатель здания, строения, сооружения, находящихся на земельном участке, принадлежащем продавцу на праве аренды, с момента регистрации перехода права собственности на такую недвижимость приобретает право пользования земельным участком, занятым зданием, строением, сооружением и необходимым для их использования на праве аренды независимо от того, оформлен ли в установленном порядке договор аренды между покупателем недвижимости и собственником земельного участка.

Наряду с этим, действующая правовая система предполагает, согласно ч. 4 ст. 35 ЗК РФ, существование следующих исключений из принципа единства судьбы земельного участка и прочно связанных с ним объектов:

- 1) отчуждение части здания, сооружения, которая не может быть выделена в натуре вместе с частью земельного участка;
- 2) отчуждение здания, сооружения, находящихся на земельном участке, изъятом из оборота;
- 3) отчуждение сооружения, которое расположено на земельном участке на условиях сервитута.

Отчуждение участником долевой собственности доли в праве собственности на здание, сооружение или отчуждение собственником принадлежащих ему части здания, сооружения или помещения в них проводится вместе с отчуждением доли указанных лиц в праве собственности на земельный участок, на котором расположены здание, сооружение.

Таким образом, законодатель определил те случаи, когда разделение недвижимости и находящегося под ней земельного участка является целесообразным.

Современное право содержит в себе и иные весьма спорные вопросы. Так, в нормах гражданского законодательства нередко встречается формулировка «иная недвижимость», что само по себе создает почву для широкого понимания недвижимого имущества, в целом. Безусловно, это способствует проникновению в поземельный оборот новых объектов, правовая природа которых спорна и вызывает дискуссии в научной и практической среде.

Особый интерес, в контексте реализации принципа единства судьбы земельного участка и прочно связанных с ним объектов, представляет правовой режим земельного участка и специфических объектов права,

которые «имеют, как и «бестелесные вещи» достаточно размытые правовые контуры, являются объектами недвижимости *de iure* и не являются таковыми *de facto*, либо же наоборот» [4, с. 60]. К таким весьма и весьма спорным объектам можно отнести: асфальтовые покрытия, заборы, иные замощения, подземные сооружения коммунального назначения и т. д.

В соответствии с ч. 1 ст. 130 ГК РФ, к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе, здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.

Однако, законодатель не конкретизирует критерии «несоразмерности ущерба» и «прочной связи с землей», что расширяет границы для толкования «недвижимости».

По замечанию Р. Бевзенко, это объекты, пролезшие в оборот через «форточку» широкого понимания недвижимости, - всякие «асфальтовые замощения», «выгребные ямы», «захоронения в стене» и прочие «трубы и канавы» [5].

На первый взгляд, по формальным признакам, определенным законодателем, асфальтовое покрытие и иные подобные объекты подпадают под определение «недвижимости», поскольку действительно не могут быть перемещены без ущерба их назначению. Теоретически, такие объекты могут быть зарегистрированы, наравне с иными, «традиционными» объектами, как здания, сооружения и т. д. Однако, ситуация вокруг таких объектов складывается двоякая: с одной стороны они занимают определенную место в обороте, представляя собой «недвижимость», а с другой – правомерность регистрации таких объектов достаточно спорна.

Обязательным критерием, посредством которого можно определить, является ли тот или иной объект недвижимостью или нет, выступает самостоятельное функциональное назначение. В судебной практике предостаточно количество примеров, подтверждающих данный тезис и опровергающих презумпцию «недвижимости» таких объектов. Так, постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 29 октября 2015 г. N Ф06-2147/15 по делу N А12-5756/2015 констатирует, что асфальтовое покрытие как объект-сооружение не имеет самостоятельного функционального назначения, создано исключительно в целях улучшения качества земель и обслуживает только земельный участок, на котором расположено, поэтому является его неотъемлемой частью и не может в силу статей 128, 130 Гражданского кодекса Российской Федерации относиться к недвижимому имуществу, в силу чего асфальтовое замощение не может являться самостоятельным объектом гражданских прав, право на который подлежит государственной регистрации, поскольку данное асфальтовое замощение является обычным благоустройством земельного участка, то есть составной частью данного земельного участка.

Исходя из этого, можно рассматривать земельный участок и асфальтовое покрытие как главную вещь и принадлежность.

Тем не менее, «в судебной практике есть масса примеров неединообразного подхода к вопросу о статусе зарегистрированного объекта как объекта недвижимости или объекта, хоть и прочно связанного с землей, но не обладающего всей полной соответствующих признаков, не имеющих самостоятельного значения, выполняющих вспомогательную функцию, улучшающего или ухудшающего земельный участок и т.д.» [4, с. 61].

Например, в Постановлении ФАС МО от 11.04.2013 по делу N А40-75848/12-64-704 суд пришел к выводу, что ограда не является недвижимым имуществом. При этом суд отметил, что, зачастую, функциональное назначение заборов и иных ограждений состоит лишь в разграничении смежных земельных участков и не выступают самостоятельной недвижимостью.

Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 8 декабря 2015 г. N Ф06-3318/15 по делу N А57-7539/2014 указывает на тот факт, что скважина является сложной вещью (статья 134 ГК РФ) и может быть признана как самостоятельным объектом недвижимости, так и вспомогательным объектом, обслуживающим земельный участок (участки).

Как показывает практика, у судов нередко возникают трудности в квалификации таких вещей, даже если права на такие объекты зарегистрированы в надлежащем порядке. От определения, является или тот или иной объект недвижимостью, зависит не только правовой режим данного объекта, но права, а точнее переход прав и их объем, к другим лицам, в случае отчуждения таких объектов правоотношений. Следовательно, от этого в полном объеме зависит и реализация принципа единства судьбы земельного участка и прочно связанных с ним объектов.

Подводя итог, следует отметить, что современное законодательство, провозгласив единство правовой судьбы земельного участка и возведенной на нем недвижимости, не вполне последовательно придерживается его при регулировании конкретных правоотношений. Наличие в одном правопорядке нескольких моделей дестабилизируют гражданский оборот и экономические отношения. В силу этого, положения гражданского и земельного законодательства нуждаются в упорядочении и реформировании.

Использованные источники:

1. Козырь О.М. Маковская А.А. «Единая судьба» земельного участка и расположенных на нем иных объектов недвижимого имущества (реальность и перспективы) [Текст] / О. М. Козырь, А.А Маковская // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 2003. – № 2. – С. 196- 198.
2. Баранова Е.А. К вопросу о понятии единого объекта недвижимости в гражданском праве Германии / Е. А Баранова. // Законодательство и экономика. – 2004. – № 12, – С. 23.
3. Бывальцева С. Г. Некоторые проблемы перехода прав на земельный участок при продаже строения / С. Г. Бывальцева // Российское право:

образование, наука, практика. – 2010.- № 5- 6. – С. 57- 60

4. Лапач «Спорная недвижимость» - некоторые вопросы теории и практики / Лапач Л. //Хозяйство и право. – 2014. № 12. – С. 53 – 65

5. Бевзенко Р. С. Что такое футбольное поле с точки зрения гражданского права и когда арендатор может зарегистрировать право собственности на здание, возведенное на арендованной земле? / – Режим доступа: https://zakon.ru/blog/2013/10/22/chto_takoe_futbolnoe_pole_s_tochki_zreniya_grazhdanskogo_prava_i_kogdaarendator_mozhetzaregistriro. – (Дата обращения: 07.11.2016)

УДК 353.1

Сайранова Ю.С.

магистр

Садриева А.Р.

магистр

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

Россия, г. Уфа

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ДЕЛЕНИЯ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: Административно-территориальное устройство является атрибутом любого государства. На сегодняшний день в данной системе есть нерешенные проблемы, которые необходимо эффективно решить.

Ключевые слова: административно-территориальное деление, административно-территориальные единицы, реформа, факторы, административное районирование.

Административно-территориальное деление (административно-территориальное устройство) — разделение территории унитарного государства на части (административно-территориальные единицы), в соответствии с которым строится система местных органов власти. Оно обусловлено природными, политическими, экономическими, этническими, национальными и иными факторами. Административно-территориальное деление (устройство) присуще также и субъектам федеративных государств, так как последние, как правило, являются унитарными государствами. В отличие от унитарных государств территориальное устройство федераций характеризуется федеративным устройством [1].

Актуальность данной темы проявляется в заинтересованности государства, гражданского общества в повышении эффективности и необходимости совершенствования методов управления административно-территориального деления в России.

Среди авторов, в той или иной степени рассматривающих различные аспекты проблемы регионов и административно-территориального деления России, можно назвать: Артоболевского С.С., Баранского Н.Н., Гранберга

А.Г., Дробижеву Л.М., Зубаревича Н.В., Иванова В.Н., Красину О.В., Лексина В.Н., Остроухова О.В., Рязанцева И.П., Сигова И.И., Смирнягина Л.В., Трейвиша А.И., Хорева Б.С., Шарыгина М.Д., Швецова А.Н. и других. В своих трудах авторы уделяют внимание понятию, проблемам административно-территориального деления и путям их решения. Но не все аспекты изучаемой проблемы освещены в этих источниках [5-16].

Актуальными проблемами административно-территориального деления в России являются экономико-географические, социально-географические, политико-географические, культурно-географические аспекты. Одной из причин является национальный принцип выделения некоторых субъектов федерации.

Работы по экономическому обоснованию административно-территориального деления начались еще в середине 1990-х годов. В результате был подготовлен проект двухэтапной административно-территориальной реформы с образованием федеральных округов и крупных унифицированных административно-экономических регионов - субъектов Федерации. Проект получил поддержку Администрации президента РФ, и вскоре его первый этап был осуществлен – в мае 2000 года назначены полномочные представители главы государства в 7 федеральных округах. Основная цель создания федеральных округов (ФО) - координация деятельности территориальных подразделений федеральных ведомств, контроль соответствия региональных норм федеральным и их соблюдения на местах [3].

На сегодняшний день в РФ 9 федеральных округов: Центральный ФО, Южный ФО, Северо-Западный ФО, Дальневосточный ФО, Сибирский ФО, Уральский ФО, Приволжский ФО, Северо-Кавказский ФО, Крымский ФО.

Современное административно-территориальное деление Башкортостана регулируется законом от 20 апреля 2005 года № 178-з. Во исполнение статьи 16 данного закона утверждён реестр административно-территориальных единиц и населённых пунктов Республики Башкортостан [2].

Законом № 178-з (статья 5) установлено, что статус и наименования административно-территориальных единиц, непосредственно входящих в состав территории Республики Башкортостан, устанавливаются Конституцией Республики Башкортостан.

Административно-территориальное деление (по состоянию на 1 января 2016 года):

- Районов — 54 (районов — 42; составных административно-территориальных единиц, приравненных по статусу к районам, — 12),
- Городов — 21, 8 городов республиканского значения, ЗАТО — город Межгорье, а также 12 городов районного значения,
- Внутригородских районов г. Уфы — 7,
- Поселков городского типа — 2 (Приютово и Чишмы),

- Сельских населенных пунктов — 4532 (включая населенные пункты без населения),
- Сельсоветов — 828.

Основными принципами административного районирования можно представить следующим образом:

1. Единицы административно-территориального деления должны быть смежными.
2. Единицы административно-территориального деления должны быть компактными.
3. Единицы административно-территориального деления должны быть достаточно «мощными»

Существует группа факторов, определяющих формирование системы административно-территориального деления:

- Этнокультурные факторы;
- Исторические факторы;
- Демографические факторы;
- Природно-географические факторы.

Таким образом, на сегодняшний день в системе административно-территориального деления страны есть нерешенные проблемы в политических, экономических, управленческих требованиях. Повышение эффективности государственного управления предполагает необходимость реформирования административно-территориального деления государства. При этом следует учитывать национальный принцип выделения некоторых субъектов федерации, который приобрел в глазах национальных элит значительную легитимность. Возможным путем, учитывающим интересы лидеров национальных республик, является создание укрупненных территориальных образований, в рамках которых бы сохранились существующие субъекты федерации.

Использованные источники:

1. Электронный ресурс. Википедия.
https://ru.wikipedia.org/wiki/Территориальное_деление_России#.D0.90.D0.B4.D0.BC.D0.B8.D0.BD.D0.B8.D1.81.D1.82.D1.80.D0.B0.D1.82.D0.B8.D0.B2.D0.BD.D0.BE.D0.B5_.D0.B4.D0.B5.D0.BB.D0.B5.D0.BD.D0.B8.D0.B5
2. Закон Республики Башкортостан от 20.04.2005 № 178-з (ред. от 01.06.2015) «Об административно-территориальном устройстве Республики Башкортостан»
3. Г.М. Лаппо. Административно-территориальное деление и города-центры. 2005г.
4. Лапин В.А., Любовный В.Я. Реформа местного самоуправления и административно-территориальное устройство России. - М., 2008.
5. Корытный Л.М. Административно-территориальное деление России: Бассейновый вариант. Иркутск: Институт географии СО РАН, 2006. - 37 с.
6. Кондратьев В.А. Пути совершенствования административно-

территориального деления Российской Федерации и Северного Кавказа. 2005 год, автореферат по политологии.

7. СОБЫТИЯ В СИСТЕМЕ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. теория и практика / Уфа, 2012.

8. РАЗВИТИЕ УЧЕНИЯ О СОБЫТИЯХ КАК ОСНОВА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА Ханнанов Р.А. Право и политика. 2010. № 4. С. 750-763.

9. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ: ОБОСНОВАНИЕ НОВОГО ПОНИМАНИЯ И СОДЕРЖАНИЯ Ханнанов Р.А. Право и политика. 2011. № 6. С. 918-933.

10. САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ Ханнанов Р.А. Право и политика. 2010. № 7. С. 1234-1249.

11. УЧЕНИЕ О СОЦИАЛЬНЫХ СОБЫТИЯХ КАК НАУЧНАЯ ОСНОВА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРИРОДЫ, ОБЩЕСТВА, ГОСУДАРСТВА И ПРАВА Ханнанов Р.А. Право и политика. 2010. № 3. С. 384-397.

12. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ Ханнанова Т.Р., Акмалтдинова Л.И. В сборнике: Современное развитие регионов России: политико-трансформационные и культурные аспекты материалы Всероссийской научно-практической конференции. ГОУ ВПО Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан; ответственные редакторы: Л.И. Газизова, С.А. Севастьянов. 2010. С. 151-153.

13. ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ Гарифуллина А.Ф. В сборнике: Особенности развития агропромышленного комплекса на современном этапе материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XXI Международной специализированной выставки. 2011. С. 174-180.

14. ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ ВЛАСТИ Гарифуллина А.Ф. Российский электронный научный журнал. 2013. № 5. С. 126-129.

15. ВЛАСТЬ, БИЗНЕС И ОБЩЕСТВО: РАЗВИТИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ Валиева А.Р. Башкирский государственный аграрный университет. Уфа, 2010.

16. ЮРИДИЧЕСКИЕ ФАКТЫ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Рашит Ахунович Ханнанов Р. А. Ханнанов. Уфа, 2008.

17. НОВАЯ ПАРАДИГМА ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВЫХ ПОСТУПКОВ: ТЕОРЕТИКО-ЭМПИРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ Ханнанов Р.А. Право и политика. 2013. № 1. С. 121-137.

18. ОТЛИЧИЯ ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИХ ДВИЖЕНИЙ ОТ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ Марченко Ю.А., Ханнанов Р.А. В сборнике: НАУЧНЫЙ ВЗГЛЯД НА СОВРЕМЕННОЕ ОБЩЕСТВО сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович . Уфа, 2015. С. 142-145.

УДК 349

**Семенова Н.Б., к.филос.н.
доцент**

кафедра «Теории экономики, менеджмента и права»

Волосникова А.С.

студент 2 курса

экономический факультет

Донской государственный аграрный университет

Россия, п. Персиановский

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАСЛЕДОВАНИЯ В КРЕСТЬЯНСКО-ФЕРМЕРСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Аннотация

Правовое регулирование наследования в крестьянско-фермерском хозяйстве является важным и актуальным вопросом, ввиду того, что в судебной практике нередко возникают вопросы по регулированию данного института.

Ключевые слова

Право, наследование, КФХ.

**Semenova N. B., candidate of philosophical Sciences,
associate Professor of the Department "Theory of Economics,
management and law"**

Don state agrarian University

Russia, p. Persianovsky

Volosnikova A.S.

Student

Don state agrarian University

2 course, economic Faculty

Russia, p. Persianovsky

LEGAL REGULATION OF INHERITANCE IN A PEASANT FARM

Abstract

Legal regulation of inheritance in a peasant farm is an important and urgent issue due to the fact that in judicial practice there are often questions on the regulation of this Institute.

Keywords

Right, inheritance, farms.

Правовое регулирование наследования в крестьянско-фермерском

хозяйстве (КФХ) достаточно актуальный вопрос современности, ввиду того, что наследование имущества КФХ не регулируется в специальном законе о КФХ, а регламентируется ч. 3 ГК РФ[1], а также потому, что имеют место быть случаи, например, когда земельный участок для ведения КФХ предоставлен по правилам Земельного кодекса РСФСР[2], а наследодатель умер после введения в действие ч. 3 ГК РФ, то по каким нормам нужно регулировать процедуру наследования. Данные проблемы, а также ряд других противоречий и будут проанализированы данной научной статьей.

Согласно ст. 10 Закона, наследование имущества КФХ осуществляется в соответствии с нормами ГК. Из этого следуют правила:

-Наследство открывается после смерти любого члена КФХ (не только единственного или последнего) и осуществляется на общих основаниях, но с соблюдением правил статей 253-255 и 257-259 ГК РФ,

- Наследование осуществляется как по закону, так и по завещанию (последнее важно в том смысле, что например, и юридическое лицо, и несовершеннолетний, и государство могут оказаться наследниками),

-Правила о наследовании в КФХ подчиняются принципу сохранения имущества КФХ и его дальнейшего функционирования.

Как уже было отмечено, очень важно понимание о способах правового регулирования наследования в КФХ, а также понимание важности такого регулирования государством[3], так как КФХ является тем субъектом, который имеет особенности правового регулирования не только в наследственном праве, но и в праве предпринимательском, что касается, например, банкротства крестьянско-фермерского хозяйства.

Как известно, ст. 1179 ГК РФ регулирует вопросы наследования имущества КФХ, однако в судебной практике[4] не раз встает вопрос о том, какие нормы применять в случае, если, к примеру, земельный участок под ведение КФХ предоставлен по правилам Земельного кодекса РСФСР, наследодатель умер до принятия ч. 3 ГК РФ, а наследники обратились к нотариусу в настоящее время.

Так, Письмом ФНП от 18.06.2013 N 1334/06-09 "О крестьянском (фермерском) хозяйстве" были разъяснены данные положения. Согласно указанному документу, когда земельный участок для ведения КФХ предоставлен по правилам Земельного кодекса РСФСР, а наследодатель умер после введения в действие ч. 3 ГК РФ то следует применять нормы ч. № ГК РФ. Также земельный участок под ведение КФХ предоставлен по правилам Земельного кодекса РСФСР, наследодатель умер до принятия ч. 3 ГК РФ, а наследники обратились к нотариусу в настоящее время, то следует применять правила, которые действовали на день смерти наследодателя.

Таким образом, в данной научной статье разъяснены основные положения правового регулирования наследования в КФХ.

Использованные источники:

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья)" от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с

- 01.09.2016) // "Собрание законодательства РФ", 03.12.2001, N 49, ст. 4552.
2. "Земельный кодекс РСФСР" (утв. ВС РСФСР 25.04.1991 N 1103-1) (ред. от 24.12.1993) // "Ведомости СНД и ВС РСФСР", 30.05.1991, N 22, ст. 768.
3. Федеральный закон от 11.06.2003 N 74-ФЗ (ред. от 23.06.2014) "О крестьянском (фермерском) хозяйстве" // "Парламентская газета", N 109, 18.06.2003.
4. Определение Верховного Суда РФ от 15.12.2015 N 33-КГ15-19.
5. Окриашвили Т.Г., Якупов А.Г. Государственный контроль в сфере частного права: теоретический анализ. В сборнике: Актуальные проблемы юриспруденции в России и за рубежом Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. 2016. С. 7-9.

УДК 347

Федоров В. А.
студент магистратуры
кафедра гражданского и трудового права
Российский университет дружбы народов
Россия, г. Москва
Fedorov Vladimir Aleksandrovich

СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В КОРПОРАТИВНОМ ДОГОВОРЕ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Аннотация: В настоящей статье рассматриваются разновидности способов обеспечения исполнения обязательств в корпоративном договоре и особенности их применения.

Abstract: This article examines the variety of ways to enforce the obligations in the shareholders` agreements, and features of their application.

Ключевые слова: корпоративный договор, способы обеспечения исполнения обязательств.

Keywords: shareholders` agreements, enforcement proceeding.

В современном законодательстве корпоративный договор давно стал инструментом, который позволяет эффективно регулировать отношения между участниками корпорации, организовать управление компанией, предусмотреть пути разрешения конфликтных ситуаций. Потребность в использовании акционерных соглашений связана с объективной невозможностью урегулирования многих отношений внутри корпорации посредством учредительных документов общества. Использование договорного механизма в корпоративных отношениях позволяет юридически обеспечить согласованный их участниками баланс интересов, который в каждой конкретной ситуации является уникальным и подвержен

постоянным изменениям²³⁰.

Корпоративный договор имеет целью согласовать действия его участников, связанные с управлением обществом, его созданием, деятельностью, реорганизацией и ликвидацией. Закон довольно четко определил, что именно можно согласовать в корпоративном договоре, тем не менее, список этот не является закрытым, поскольку предусмотрено, что кроме четко определенных законом действий участники вправе согласовывать иные действия, связанные с управлением обществом.

Корпоративный договор в Гражданском кодексе РФ не поименован, в виду чего возникает неопределенность - какими правовыми нормами следует пользоваться при регулировании отношений по такому договору. В том числе данное утверждение относится и к способам обеспечения обязательств в корпоративном договоре.

Российское законодательство не содержит положений об ответственности за нарушение корпоративного договора. Следовательно, способы обеспечения исполнения обязательств, вытекающих из корпоративного договора, и меры гражданско-правовой ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение таких обязательств определяются в договорах.

В корпоративном договоре способом обеспечения исполнения обязательств, в первую очередь, могут выступать разного рода денежные выплаты, такие как неустойка, возмещение убытков, компенсация, банковская гарантия.

Российское законодательство определяет **неустойку** (штраф, пеню) как определенную законом или договором денежную сумму, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения. Соглашение о неустойке должно быть совершено в письменной форме независимо от формы основного обязательства. Однако применение неустойки в любых договорах, и в том числе в корпоративных, осложняется практикой ее непредсказуемого уменьшения судами со ссылкой на несоразмерность последствиям нарушения обязательств.²³¹ Во многом решению этой проблемы поспособствовало постановление Пленума ВАС РФ от 22.12.11 № 81 «О некоторых вопросах применения статьи 333 Гражданского кодекса РФ». Оно установило ряд барьеров для произвольного снижения судом договорного размера неустойки. И хотя до сих пор нельзя сказать, что суды повсеместно приняли указания ВАС РФ к действию, но в целом практика изменилась к лучшему — снижение неустойки перестало быть таким непредсказуемым, как прежде.

Помимо неустойки одним из способов обеспечения исполнения обязательств в корпоративном договоре может являться **выплата**

²³⁰ Корпоративное право учебник для студентов ВУЗов под редакцией доктора юридических наук И. С. Шиткиной.

²³¹ Статья 333 ГК РФ

компенсации в форме твердой денежной суммы или суммы, подлежащей определению в порядке, указанном в акционерном соглашении²³². Однако стоит отметить, что к компенсации, несмотря на то, что это отдельный способ обеспечения исполнения обязательств, также применяется статья 333 Гражданского кодекса РФ, что дает потенциальную возможность снизить ее размер в судебном порядке.

Еще одним способом обеспечения исполнения различных по своему содержанию обязательств может быть **независимая гарантия**. По независимой гарантии гарант принимает на себя по просьбе другого лица (принципала) обязательство уплатить указанному им третьему лицу (бенефициару) определенную денежную сумму в соответствии с условиями данного гарантом обязательства независимо от действительности обеспечиваемого такой гарантией обязательства. Независимые гарантии могут выдаваться банками или иными кредитными организациями (банковские гарантии), а также другими коммерческими организациями²³³. Условием ее реализации является предъявление документов, подтверждающих факт нарушения обязанностей (выписка из реестра, доказывающая изменение количества принадлежащих партнеру акций; протокол общего собрания, содержащий сведения о голосовании вопреки договоренностям; выписка из ЕГРЮЛ с указанием на то, что исполнительным органом является несогласованное лицо). Но у этого способа обеспечения обязательства имеется существенный недостаток – его дороговизна. При выдаче гарантии гарант требует либо внести депозит на сумму гарантии, либо приобрести на эту сумму ценные бумаги и поместить их в залог организации.

Возмещение убытков в качестве способа обеспечения обязательств сильно осложнено необходимостью их доказывания, в том числе доказывания причинно-следственной связи между ними и нарушением, допущенным стороной. Это трудная задача по корпоративным договорам, регулирующим согласованные действия по управлению обществом, где убытки неочевидны. ВАС РФ в последние годы делал шаги к облегчению этой задачи, но пока нельзя предугадать, будет ли эта практика поддержана и продолжена Верховным судом. Поэтому возмещение убытков вряд ли стоит всерьез рассматривать как эффективный вариант ответственности за неисполнение корпоративного договора.

Кроме способов обеспечения исполнения обязательств, связанных с денежными выплатами, в некоторых случаях может рассматриваться **залог**. Например, в корпоративных договорах, связанных с согласованным совершением сделок с акциями эффективна передача ценных бумаг в залог друг другу сторонами договора. Заложенные акции нельзя отчуждать без согласия залогодержателя, если условиями залога не установлено иное.

²³² п. 7 ст 32.1 Федеральный закон "Об акционерных обществах" от 26.12.1995 N 208-ФЗ

²³³ Статья 368 ГК РФ.

Передача заложенных ценных бумаг осуществляется на основании передаточного распоряжения, которое помимо залогодателя или его уполномоченного представителя должно быть подписано залогодержателем (в том числе скреплено печатью юридического лица) или его уполномоченным представителем, если данные счетов залогодателя и залогодержателя не предусматривают, что распоряжение заложенными ценными бумагами осуществляется без согласия залогодержателя.²³⁴

Еще одним относительно новым способом обеспечения исполнения обязательств может служить **безотзывная доверенность**. Этот отдельный вид доверенности появился в Гражданском кодексе 1 сентября 2013 года (ст. 188.1 ГКРФ). Это не классическая доверенность, а по существу новый правовой институт, направленный на обеспечение или исполнение обязательств. Его смысл в том, что представитель может действовать не в интересах представляемого, а в интересах кредитора представляемого или в своих интересах, если сам является кредитором представляемого. Например, должник может выдать кредитору безотзывную доверенность на продажу имущества должника. В этой доверенности допускается указание на то, что она не может быть отменена до окончания срока ее действия либо может быть отменена только в предусмотренных в ней случаях. Однако это не означает, что такая доверенность не может быть отменена в принципе — ее можно отменить после прекращения того обязательства, для исполнения или обеспечения исполнения которого была выдана, а также в любое время в случае злоупотребления представителем своими полномочиями, равно как и при возникновении обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что данное злоупотребление может произойти.

Использованные источники:

1. *И. С. Шиткина* Корпоративное право: учебный курс: учебник. М.: КНОРУС, 2011. 1120 с.
2. *В. В. Гуцин, Ю. О. Порошкина, Е. Б. Сердюк* Корпоративное право: учебник.
3. *Степанова С. А.* Гражданское право. Том 2. 2-е издание. Учебник.
4. *Блоцкий В. Н.* Концептуальные подходы к обоснованию системы корпоративных договоров в гражданском праве // Пробелы в российском законодательстве . 2012. №6.
5. *Блоцкий В. Н.* Система корпоративных договоров как регламентация взаимоотношения сторон // Теория и практика общественного развития . 2014. №2.
6. *Восковский А.* Реформирование законодательства о юридических лицах "Новая бухгалтерия", 2010, №12.
7. «Понятие способа обеспечения исполнения обязательств в гражданском праве» тема диссертации и автореферата по ВАК 12.00.03, кандидат

²³⁴ Порядок учета в реестре владельцев ценных бумаг залога именных эмиссионных ценных бумаг и внесения в реестр изменений, касающихся перехода прав на заложенные именные эмиссионные ценные бумаги. Утвержден приказом ФСФР от 28 июня 2012 г. N 12-52/пз-н. Пункт 18

УДК 347.77

Хрулёв Н.А.
студент 4 курса
Экономический факультет
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа

СЕЛЕКЦИОННОЕ ДОСТИЖЕНИЕ КАК ОСНОВНОЙ ОБЪЕКТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Аннотация:

В статье рассматривается такой вид интеллектуальной собственности как селекционное достижение. Подчёркивается важность данного вида интеллектуальной собственности для развития сельского хозяйства в России.

Ключевые слова: селекционное достижение, интеллектуальная собственность, сельское хозяйство.

Развитие и становление интеллектуальной собственности в Российской Федерации на сегодняшний день является одним из приоритетных направлений во всех сферах, в том числе и в сельском хозяйстве. [1, 9, 20]

Понятие интеллектуальная собственность предполагает под собой объекты, являющиеся результатами творения человеческого разума, человеческого интеллекта, творческой и интеллектуальной деятельности, представляющие совокупность (комплекс) прав, обладающих полезностью. [2, 10, 19]

Селекционное достижение – это результат творческой деятельности в области создания биологически новых объектов с определенными свойствами, на который в установленном порядке признается исключительное право физического и юридического лица путём официального признания его таковым. [3, 11, 18]

Таким образом, селекционное достижение представляет собой находящийся под охраной государственных органов продукт деятельности в области сельского хозяйства (сорта растений и породы животных). [4, 12, 17]

В правовом поле положения по регулированию селекционных достижений как объекта интеллектуальной собственности закреплены в Гражданском кодексе Российской Федерации, а также создан Государственный реестр охраняемых селекционных достижений. Государственным органом в области регулирования селекционных достижений является Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. [5, 13, 16]

Мировой опыт и отечественная практика показывают, что основным объектом интеллектуальной собственности, влияющим на экономической

развитие сельского хозяйства, является селекционное достижение. Права на селекционное достижение в сельском хозяйстве выступают в качестве фактора производства, а в процессе обмена - в форме товара. Селекционное достижение, в отличие от других объектов интеллектуальной собственности, без материального продукта передаваться и использоваться не может. [6, 15]

Климатические и географические особенности Российской Федерации, а также внешние факторы, выражающиеся в изменениях на международной арене, введении санкций по отношению к России снижают конкурентоспособность российского сельского хозяйства среди иностранных партнёров, ставят под угрозу продовольственную безопасность государства. Для решения данных проблем необходимо развитие селекции, и, как следствие, селекционных достижений, как одного из основных направлений деятельности в области сельского хозяйства, а также необходимо организовать эффективную защиту прав на селекционные достижения. [7, 14]

Таким образом, селекция и продукт её деятельности – селекционное достижение на сегодняшний день являются основными и приоритетными направлениями в сельском хозяйстве Российской Федерации, требуя к себе особого внимания, защиты и поддержки со стороны органов государственной власти. [8, 13]

Использованные источники:

1. Гарифуллина А.Ф., Миннегулова А.Р. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА NovaInfo.Ru. 2015. Т. 2. № 30. С. 24-26.
2. Гарифуллина А.Ф., Мухаметдинова Э.Р. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫМ ИМУЩЕСТВОМ В сборнике: Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе Материалы международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Редколлегия: А. Н. Плотников, А. В. Постюшков, Л. А. Тягунова. 2013. С. 42-43.
3. Ханнанова Т.Р., Гарифуллина А.Ф. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ В сборнике: Проблемы и перспективы развития инновационной деятельности в агропромышленном производстве Материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XVII Международной специализированной выставки "АгроКомплекс-2007". 2007. С. 300-302.
4. Ханнанова Т.Р. БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК (ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ) Уфимский научный центр РАН. Уфа, 1998.
5. Ханнанова Т.Р. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ИНДИКАТИВНЫЙ АНАЛИЗ Политика и общество. 2013. № 3. С. 282-293.
6. Дулясова М.В., Ханнанова Т.Р. ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ

ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РОССИИ Нефть, газ и бизнес. 2010. № 2. С. 67-69.

7. Сафаров Р.Р., Шапошникова Р.Р. ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ. Экономика и социум. 2014. № 3-3 (12). С. 219-221

8. Файзелгаянов А.Ф., Шапошникова Р.Р. АНАЛИЗ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ПЕРИОД С 2004 ПО 2014 ГОД NovaInfo.Ru. 2014. № 25. С. 77-78.

9. Асадуллина Н.З., Шапошникова Р.Р. РЕАЛИЗАЦИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ЦЕЛИ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ Экономика и социум. 2014. № 1-1 (10). С. 123-125.

10. Дикаев С.У., Сабитов И.К., Шарипкулова А.Ф. УГОЛОВНОЕ ПРАВО В СХЕМАХ И ОПРЕДЕЛЕНИЯХ. ОБЩАЯ ЧАСТЬ Уфа, 2010.

11. Сабитов И.К., Рябов С.А., Фаттахов Ч.Р. НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИЗБИРАТЕЛЬНОГО ПРАВА НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ Вестник Башкирского университета. 2011. Т. 16. № 4. С. 1445-1448.

12. Толстыженко К.В., Хатмуллина Л.Р. РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

В сборнике: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАТИЗАЦИИ Материалы II международной научно-практической конференции. 2014. С. 111-113.

13. Ханнанов Р.А. ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА Башкирский сельскохозяйственный институт. Уфа, 1989.

14. Ханнанов Р.А. УСТОЙЧИВОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ Право и политика. 2011. № 11. С. 1828-1854.

15. Ханнанов Р.А. ПРИРОДА, ПРАВО, ЮРИДИЧЕСКИЕ СОБЫТИЯ Уфа, 2009.

16. Ханнанова Т.Р., Балашов Е.В. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ Аграрное и земельное право. 2008. № 9. С. 67-88.

17. Ханнанова Т.Р. ГОСУДАРСТВЕННАЯ АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА: ПРОБЛЕМЫ «ПРИЗЕМЛЕНИЯ» Право и политика. 2014. № 2. С. 153-160.

18. Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. МОДЕРНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ Уфа, 2013.

19. Ханнанов Р.А. УЧЕНИЕ О СОЦИАЛЬНЫХ СОБЫТИЯХ КАК НАУЧНАЯ ОСНОВА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПРИРОДЫ, ОБЩЕСТВА, ГОСУДАРСТВА И ПРАВА Право и политика. 2010. № 3. С. 384-397.

20. Ханнанов Р.А. НОВАЯ ПАРАДИГМА ТРУДА: ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ Теоретическая и прикладная экономика. 2013.

УДК 323.2

*Хрулёв Н.А.
студент 4 курса
Экономический факультет
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО В РОССИИ КАК ОБЩЕСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ

Аннотация:

В статье рассматривается процесс формирования в России гражданского общества как основополагающего общественного института.

Ключевые слова: гражданское общество, общественный институт.

На современном этапе развития российской государственности, гражданское общество является необходимостью современного мира.

Гражданское общество является неотъемлемой частью правового государства, выступая в качестве посредника между государством и обществом в целом. Более полно понятие гражданского общества принадлежит Утяшеву М.М, гражданское общество -это совокупность вне государственных общественных институтов, выражающих интересы различных страт, групп и слоёв населения, защищающих права, свободы и интересы граждан, в которых органически сочетаются индивидуальные и личные права граждан с общественными и государственными интересами. Исходя из этого понятия, гражданское общество является единым организмом с высоким уровнем сомоорганизации для защиты интересов каждого из его субъектов. [1-5]

Что же касается состояния гражданского общества в современной России, то здесь хотелось бы отметить, что оно находится на стадии становления, и обусловлено это в первую очередь незначительной историей российской государственности в форме страны, создающей условия для гражданского общества и как следствие слабым опытом развития институтов гражданского общества.

Как известно, стадия становления является тем базисом, от которого зависит дальнейшее развитие любой структуры, и поэтому важно как можно раньше выявлять проблемы и находить пути их решения. Так какие проблемы существуют в ходе становления гражданского общества в России? [6-9]

Во-первых – это низкий уровень гражданской культуры среди населения, а в частности и молодежи, выражается он в непринятии гражданами принципа главенства государства и не осознанием необходимости выполнения гражданских обязанностей, что ведет за собой

ряд других проблем, таких как: низкая гражданская активность; низкий уровень доверия к власти; правовая безграмотность и т.д.

Во-вторых – это низкий образовательный уровень населения. Система образования не предусматривает развития потенциала каждого отдельного человека, получающего образование, фактологический метод получения знаний накладывает рамки на это развитие. Большинство выпускников после получения образования задаются вопросом: а чему же я научился? В связи с этим растет число тех, кто работает не по специальности. Из этого складывается вывод, что получение высшего образования становится некой модной тенденцией, но никак не средством получения знаний.

В-третьих – в современной России средний класс отсутствует как социальное явление, а именно удельный вес в обществе этого класса и является одним из признаков гражданского общества, в настоящее время можно говорить лишь о среднем слое, так доля населения, соответствующего среднему классу составляет всего лишь 15%.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что существует ряд проблем в развитии гражданского общества в современной России. Мы считаем, что государству необходимо активнее вовлекать наших граждан в общественно-политическую жизнь страны, а особое внимание обратить на молодежь, так как именно она является будущим страны. Также необходимо повышать уровень гражданской культуры за счет создания правовых центров, проведения правовых лекториев. Приоритетным направлением политики государства должна быть социальная сфера и все ее образующие. В первую очередь внимание нужно обратить на систему образования, материальную поддержку молодежи, и развитие интеллектуального потенциала каждого человека, живущего в нашей стране. Необходимо понимать, что будущее нашей страны напрямую зависит от каждого гражданина и от тесного взаимодействия общества и государства, а ключевое место в этом взаимодействии занимает именно молодежь. [10-13]

Использованные источники:

1. Ханнанова Т.Р. БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК (ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ) Уфимский научный центр РАН. Уфа, 1998.
2. Дулясова М.В., Ханнанова Т.Р. ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РОССИИ Нефть, газ и бизнес. 2010. № 2. С. 67-69.
3. Ханнанова Т.Р., Балашов Е.В. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ Аграрное и земельное право. 2008. № 9. С. 67-88.
4. Ханнанова Т.Р., Балашов Е.В. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ Аграрное и земельное право. 2008. № 9. С. 67-88.

5. Ханнанова Т.Р. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ИНДИКАТИВНЫЙ АНАЛИЗ Политика и общество. 2013. № 3. С. 282-293.
6. Ханнанова Т.Р. ГОСУДАРСТВЕННАЯ АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА: ПРОБЛЕМЫ «ПРИЗЕМЛЕНИЯ» Право и политика. 2014. № 2. С. 153-160.
7. Ханнанова Т.Р. КАК ПОСЧИТАТЬ РЕПУТАЦИЮ? ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ РАБОТНИКА КАК ЭЛЕМЕНТ ЕГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА Креативная экономика. 2009. № 3. С. 44-48.
8. Ханнанов Р.А. ЗАКОН САМОРЕГУЛЯЦИИ ПРИРОДЫ И ЕГО ЗАКОНОМЕРНОСТИ: ТЕОРЕТИКО-ЭМПИРИЧЕСКИЙ И ПРАВОВОЙ АСПЕКТЫ Право и политика. 2010. № 9. С. 1637-1652.
9. Ханнанов Р.А. КОНЦЕПЦИЯ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ И ПРИОРИТЕТНОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ Право и политика. 2010. № 12. С. 2214-2222.
10. Ханнанов Р.А. РАЗВИТИЕ УЧЕНИЯ О ЮРИДИЧЕСКИХ ФАКТАХ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ Уфа, 2006.
11. Гарифуллина А.Ф., Миннегулова А.Р. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА NovaInfo.Ru. 2015. Т. 2. № 30. С. 24-26.
12. Гарифуллина А.Ф., Декамбаев Т.Д. СОСТОЯНИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В СЕЛЬСКОМ ПОСЕЛЕНИИ РОССИИ Экономика и социум. 2015. № 3-1 (16). С. 420-422.
13. Ханнанова Т.Р., Гарифуллина А.Ф. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ В сборнике: Проблемы и перспективы развития инновационной деятельности в агропромышленном производстве Материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XVII Международной специализированной выставки "АгроКомплекс-2007". 2007. С. 300-302.

УДК 351/354

Хрулёв Н.А.

студент 4 курса

Экономический факультет

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

СООТНОШЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ И ПРАВОВЫХ НОРМ

Аннотация:

В статье рассматриваются правовые вопросы в обеспечении национальной безопасности России.

Ключевые слова: национальная безопасность, правовые нормы.

Основным фактором стабильности и развития Российской Федерации в современных геополитических условиях является эффективная государственная политика по обеспечению национальной безопасности. Введение различного рода санкций, политика двойных стандартов, субъективное толкование норм международного права, изоляция нашей страны в международных организациях – всё это оказывает сильное влияние на национальную безопасность нашего государства. [1-2]

Согласно официальному понятию, которое дано в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утвержденной указом Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 года № 683, национальная безопасность представляет собой состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, при котором обеспечиваются реализация конституционных прав и свобод граждан Российской Федерации, достойные качество и уровень их жизни, суверенитет, независимость, государственная и территориальная целостность, устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации. [3-6]

В нашем понимании национальная безопасность представляет собой способность государства оказывать влияние на все сферы государственной политики и жизни общества с целью защиты от внешних и внутренних угроз. При этом национальная безопасность, являясь обширным понятием, включает в себя все виды безопасности (государственную, общественную, информационную, экологическую, экономическую, транспортную, энергетическую безопасность, безопасность личности). [7]

Учитывая стратегическую важность безопасности государства в долгосрочной перспективе, складывается необходимость, в первую очередь, в хорошо подготовленной нормативно-правовой базе, которая должна соответствовать современным реалиям и вызовам. [8]

Однако, под постоянным воздействием внешних и внутренних факторов, проблемы правового характера всё-таки возникают, а для эффективного осуществления национальной безопасности необходимо своевременное и эффективное решение данных проблем. [9]

Эффективное осуществление национальной безопасности предполагает эффективную экономику государства, которая напрямую зависит от обеспечения экономической безопасности. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации, утвержденная указом Президента РФ от 29.04.1996 № 608, была принята в постсоветский период, и на сегодняшний день её положения не соответствуют социально-экономическим реалиям. [10]

На наш взгляд, необходимо разработать новую стратегию обеспечения экономической безопасности нашей страны с целью определения основных механизмов и средств ее реализации, уделяя особое внимание решению следующих проблем: преобладание сырьевой модели в экспорте, зависимость от импорта продукции, рост внешней задолженности.

Проблемой на сегодняшний день также является обеспечение экологической безопасности Российской Федерации. Согласно статистике, количество экологических преступлений за последние три года не сокращается, что говорит о низкой эффективности мер противодействия в данной области. [11]

Необходимо ужесточить наказание за экологические преступления, а также конкретизировать существующую классификацию преступлений в этой области по степени тяжести.

Необходимым условием эффективного обеспечения безопасности личности является защита персональных данных граждан, однако, ответственность, предусмотренная за нарушение порядка сбора, хранения, использования или распространения персональных данных предусматривает лишь предупреждение или штраф, и, на наш взгляд, является недостаточной. Необходимо ужесточить меры наказания за нарушения в этой области, чтобы обезопасить граждан от неправомерного использования их персональных данных. [12]

Таким образом, обеспечение национальной безопасности в Российской Федерации – это одна из ключевых задач нашего государства, и для реализации данной задачи необходимо эффективное правовое регулирование посредством разработки и принятия правовых норм, в которых, в первую очередь, в полной мере будут учитываться наши национальные интересы и приоритеты. [13]

Использованные источники:

1. Ханнанова Т.Р. БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК (ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ) Уфимский научный центр РАН. Уфа, 1998.
2. Дулясова М.В., Ханнанова Т.Р. ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РОССИИ Нефть, газ и бизнес. 2010. № 2. С. 67-69.
3. Ханнанова Т.Р., Балашов Е.В. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ Аграрное и земельное право. 2008. № 9. С. 67-88.
4. Ханнанова Т.Р., Балашов Е.В. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ Аграрное и земельное право. 2008. № 9. С. 67-88.
5. Ханнанова Т.Р. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ИНДИКАТИВНЫЙ АНАЛИЗ Политика и общество. 2013. № 3. С. 282-293.
6. Ханнанова Т.Р. ГОСУДАРСТВЕННАЯ АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА: ПРОБЛЕМЫ «ПРИЗЕМЛЕНИЯ» Право и политика. 2014. № 2. С. 153-160.
7. Ханнанова Т.Р. КАК ПОСЧИТАТЬ РЕПУТАЦИЮ? ДЕЛОВАЯ

РЕПУТАЦИЯ РАБОТНИКА КАК ЭЛЕМЕНТ ЕГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА Креативная экономика. 2009. № 3. С. 44-48.

8. Ханнанов Р.А. ЗАКОН САМОРЕГУЛЯЦИИ ПРИРОДЫ И ЕГО ЗАКОНОМЕРНОСТИ: ТЕОРЕТИКО-ЭМПИРИЧЕСКИЙ И ПРАВОВОЙ АСПЕКТЫ Право и политика. 2010. № 9. С. 1637-1652.

9. Ханнанов Р.А. КОНЦЕПЦИЯ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ И ПРИОРИТЕТНОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ Право и политика. 2010. № 12. С. 2214-2222.

10. Ханнанов Р.А. РАЗВИТИЕ УЧЕНИЯ О ЮРИДИЧЕСКИХ ФАКТАХ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ Уфа, 2006.

11. Гарифуллина А.Ф., Миннегулова А.Р. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА NovaInfo.Ru. 2015. Т. 2. № 30. С. 24-26.

12. Гарифуллина А.Ф., Декамбаев Т.Д. СОСТОЯНИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В СЕЛЬСКОМ ПОСЕЛЕНИИ РОССИИ Экономика и социум. 2015. № 3-1 (16). С. 420-422.

13. Ханнанова Т.Р., Гарифуллина А.Ф. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ В сборнике: Проблемы и перспективы развития инновационной деятельности в агропромышленном производстве Материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XVII Международной специализированной выставки "АгроКомплекс-2007". 2007. С. 300-302.

УДК 342

Хрулёв Н.А.

студент 4 курса

Экономический факультет

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

ОБЩЕСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация:

В статье рассматривается общественный контроль как один из институтов современного гражданского общества в России.

Ключевые слова: гражданское общество, общественный контроль.

Неотъемлемой составляющей любого демократического и правового государства является наличие развитого гражданского общества, способного защищать интересы и права граждан, а также законными способами влиять на государственную политику, с целью повышения её эффективности. [1-3]

В Российской Федерации на сегодняшний день гражданское общество находится на стадии становления – это связано прежде всего с тем, что с момента образования нашей страны в действующем политическом режиме прошло не так много времени, а за столь короткий временной промежуток

невозможно добиться эффективно функционирования гражданского общества. Однако, если рассматривать те действия, которые предпринимаются со стороны государства и граждан, то можно говорить о том, что с каждым годом гражданское общество проявляет себя всё больше. [4-7]

Одним из основных элементов гражданского общества является общественный контроль, осуществление которого в Российской Федерации за последнее время стало носить институциональный характер. Так, в 2014 году был принят Федеральный закон №212-ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации», в нём закреплены основные положения, понятия, субъекты и объекты общественного контроля. [8-10]

Необходимо понимать, что для эффективной реализации общественного контроля в долгосрочной перспективе, нужно особое внимание уделить молодёжи, чтобы привлечь её во все процессы, происходящие в гражданском обществе.

На сегодняшний день наиболее активными представителями молодёжи являются члены молодежных и детских общественных организаций. Именно они могут включиться в процесс осуществления общественного контроля, а также, осуществляя свою деятельность, будут транслировать позитивный опыт своему окружению, что позволит повысить уровень гражданской активности в обществе. [11-13]

Но для качественного вовлечения молодёжи в процессы общественного контроля, на наш взгляд, необходимо создать обучающие площадки на базе Общественных палат регионов, посредством которых с помощью организации систематической работы по теоретической и практической подготовке, обучению, активному привлечению к реализации общественного контроля, можно будет повысить эффективность осуществления общественного контроля, что приведет к повышению гражданской активности молодёжи и развитию гражданского общества.

Использованные источники:

1. Ханнанова Т.Р. БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК (ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ) Уфимский научный центр РАН. Уфа, 1998.
2. Дулясова М.В., Ханнанова Т.Р. ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РОССИИ Нефть, газ и бизнес. 2010. № 2. С. 67-69.
3. Ханнанова Т.Р., Балашов Е.В. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ Аграрное и земельное право. 2008. № 9. С. 67-88.
4. Ханнанова Т.Р., Балашов Е.В. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ Аграрное и земельное право. 2008. № 9. С. 67-88.

5. Ханнанова Т.Р. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ ИНДИКАТИВНЫЙ АНАЛИЗ Политика и общество. 2013. № 3. С. 282-293.
6. Ханнанова Т.Р. ГОСУДАРСТВЕННАЯ АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА: ПРОБЛЕМЫ «ПРИЗЕМЛЕНИЯ» Право и политика. 2014. № 2. С. 153-160.
7. Ханнанова Т.Р. КАК ПОСЧИТАТЬ РЕПУТАЦИЮ? ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ РАБОТНИКА КАК ЭЛЕМЕНТ ЕГО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА Креативная экономика. 2009. № 3. С. 44-48.
8. Ханнанов Р.А. ЗАКОН САМОРЕГУЛЯЦИИ ПРИРОДЫ И ЕГО ЗАКОНОМЕРНОСТИ: ТЕОРЕТИКО-ЭМПИРИЧЕСКИЙ И ПРАВОВОЙ АСПЕКТЫ Право и политика. 2010. № 9. С. 1637-1652.
9. Ханнанов Р.А. КОНЦЕПЦИЯ ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ И ПРИОРИТЕТНОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ Право и политика. 2010. № 12. С. 2214-2222.
10. Ханнанов Р.А. РАЗВИТИЕ УЧЕНИЯ О ЮРИДИЧЕСКИХ ФАКТАХ В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ Уфа, 2006.
11. Гарифуллина А.Ф., Миннегулова А.Р. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА NovaInfo.Ru. 2015. Т. 2. № 30. С. 24-26.
12. Гарифуллина А.Ф., Декамбаев Т.Д. СОСТОЯНИЕ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В СЕЛЬСКОМ ПОСЕЛЕНИИ РОССИИ Экономика и социум. 2015. № 3-1 (16). С. 420-422.
13. Ханнанова Т.Р., Гарифуллина А.Ф. ПРОБЛЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ В сборнике: Проблемы и перспективы развития инновационной деятельности в агропромышленном производстве Материалы Всероссийской научно-практической конференции в рамках XVII Международной специализированной выставки "АгроКомплекс-2007". 2007. С. 300-302.

УДК: 009.94

Шелгинская К.И.
студент 1 курса магистратуры
институт Истории и Права
Сыктывкарский Государственный
Университет им. Питирима Сорокина
Россия, г. Сыктывкар

ПОРТРЕТ ЛЮДОВИКА XI ПОСЛЕ 1472 Г. ПО МЕМУАРАМ ФИЛИППА ДЕ КОММИНА

Аннотация. В статье рассматривается фигура французского короля Людовика XI. Основой для данного исследования служат мемуары приближённого короля Филиппа де Коммина. В статье охвачен период с прихода на службу к Людовику автора мемуаров до смерти короля.

Людовик XI установил основы абсолютизма, которые в дальнейшем получили своё развитие.

Ключевые слова: История Франции, абсолютизм, мемуары, Людовик XI, Филипп де Коммин.

**Shelginskaya KI, 1st year student of Magistracy
student at the Institute of History and Law
Syktyvkar State University. P. Sorokin
Russia, Syktyvkar**

PORTRAIT OF LOUIS XI AFTER 1472 IN MEMOIRS OF PHILIPPE DE COMMINES

Annotation. The article deals with the figure of the French King Louis XI. The basis for this study are approximate memoirs of Philip de Commynes. The article covers the period from the arrival of the service of Louis the author of memoirs before his death, King. Louis XI established the foundations of absolutism, which later received its development.

Keywords: History of France, absolutism, memoirs, Louis the XI, Philippe de Commynes.

Задача данной статьи - исследовать, какие качества приписывает автор «Мемуаров» королю после того, как перешёл к нему на службу, то есть после 1472 года; а также проследить, как автор отзывался о Людовике XI после смерти последнего. Филипп де Коммин в 1472 году перешёл от двора Карла Бургундского на службу французского короля Людовика XI, где и находился до своей смерти. Однозначно, что этот факт повлиял на отношение Коммина к Людовику и его поступкам. В этом же году и начинается взлёт политической карьеры автора «Мемуаров», так как он становится правой рукой Людовика XI. В подтверждение этому А.Е. Рогинская пишет: «До самой смерти французского короля звезда Коммина стояла очень высоко»²³⁵. Сам переход к французскому двору Коммин пропускает. Он просто упоминает об этом в одной из частей своей книги: «Примерно в это время я прибыл на службу к королю (то был 1472 год)...»²³⁶. Возможно, он не придаёт этому значение и не считает нужным описывать причины такого шага, а может всё-таки Коммин считает это предательством и не решается описывать в своих «Мемуарах», чтобы оставить хорошее впечатление о себе, ведь своё произведение он пишет для последующих поколений, так как неоднократно обращается к ним. Об этом событии упоминает Ю.П. Малинин: «Характерно, что Коммин пишет: «Я прибыл на службу к королю» - так, как будто речь идёт об исполнении им своей обязанности»²³⁷. Вполне возможно, что Филипп де Коммин именно так и относился к своей измене, считая, что если от государя отвернулась

²³⁵ Рогинская А.Е. Исторические взгляды Коммина // Средние века. Вып. 2, 1946. С. 279

²³⁶ Коммин Филипп де. Мемуары. Под ред. Ю.П. Малинина. М., 1986. С. 117

²³⁷ Малинин Ю.П. Филипп де Коммин и его Мемуары // Мемуары. – М., 1986. С. 392

удача, то от него отвернулся Господь, а если от него отвернулся Господь, то и сам Коммин тоже может покинуть своего покровителя. Об этом же событии пишет А.Я Шевеленко: «Он [Коммин] здорово оценил большую перспективность Французского королевства по сравнению с Бургундским герцогством и стал тайным осведомителем Людовика XI, а в 1472 году перебежал к нему...»²³⁸. Шевеленко ещё раз подчёркивает прагматичность автора «Мемуаров».

В источнике мы находим: «... король хорошо знал, когда следует бояться, а когда нет»²³⁹. По мнению Коммина, Людовик XI понимал, кто для него действительно опасен, а кто, не представляет угрозы для его страны и него самого. В продолжении этого Коммин пишет: «... я не знал другого человека, который бы столь мудро себя вёл в опасной ситуации»²⁴⁰. Опять же Филипп де Коммин подчёркивает мудрость короля в введении внутренней и внешней политики. Малинин считает, что «для Коммина разум - самое дорогое достояние человека, и поэтому самое сильное наказание, какое может послать бог, это – помутить рассудок или отнять его»²⁴¹. Именно поэтому автор мемуаров уделяет много внимания уму Людовика XI.

Коммин рассказывает о странной привычке Людовика XI: «Это была его давняя привычка – появляться с кем-нибудь, на ком было бы такое же платье, что и на нём»²⁴². Этой фразой он объясняет просьбу короля: «Королю угодно было, чтобы я в этот день оделся так же, как и он»²⁴³. Эту довольно странную просьбу Людовика не мог объяснить и сам Филипп де Коммин. Возможно, король Людовик просто хотел выглядеть как все, но ему положено было носить (особенно на приёмах) красивые и богатые одежды, и кто-то из его окружения надевал такое же платье, как и король. «Королю казалось, что в своей жизни он больше ни с кем не столкнётся, кто стал бы ему противоречить, ни в своём королевстве, ни в соседних землях»²⁴⁴, - пишет Коммин. Людовик XI был уверен в проведении внешней политики и считал, что равных ему нет. И Коммин был уверен, что Людовику удалось решить все внешнеполитические вопросы и устранить своих соперников. Тем самым Людовик XI укреплял свою власть. По этому поводу написано в книге «История французской литературы»: «Ещё более укрепляется королевская власть при Людовике XI, при котором закладывается основа абсолютизма»²⁴⁵. Из истории Франции нам известно, что Людовику XI удалось укрепить свою власть и положить начало абсолютизму. «Этот

²³⁸ Шевеленко А.Я. Рецензия на книгу Коммин Филипп де «Мемуары»// Вопросы истории. – М., 1987. №1. С. 137

²³⁹ Коммин Филипп де. Мемуары. Под ред. Ю.П. Малинина. М., 1986. С. 123

²⁴⁰ Коммин Филипп де. Мемуары С. 123

²⁴¹ Малинин Ю.П. Филипп де Коммин и Жан дэ Бюэй. Элементы рационалистического мировосприятия во французской идеологии второй половины XV века//Вестник ленинградского университета. – Л., 1973. №8. С. 44

²⁴² Коммин Филипп де. Мемуары. Под ред. Ю.П. Малинина. М., 1986. С. 149

²⁴³ Коммин Филипп де. Мемуары. С. 149

²⁴⁴ Коммин Филипп де. Мемуары. С. 189

²⁴⁵ История французской литературы. Т.1. М.,Л., 1946. С. 185

король [Людовик XI] приближал к себе представителей мелкого дворянства и буржуазии и всячески унижал крупных феодалов, вмешиваясь в их дела»²⁴⁶, - находим мы в «Истории французской литературы». Автор подчёркивает, что король пользовался всеми возможными способами для укрепления своей власти, о чём уже говорилось выше. Во времена Людовика XI существовала вера и исцеляющую руку короля. М. Блок пишет об этом: «Немалую роль сыграли старые представления о сакральности королевской власти, а среди них самое конкретное и очевидное для умов необразованных выражение этой сакральности – чудотворный дар»²⁴⁷. Данный «чудотворный дар» короля служит ещё одним средством укрепления авторитета короля. В источнике мы находим: «Однако ум нашего короля был столь обширен, что ни я, ни другие из его окружения не сумели бы с такой ясностью предвидеть результаты его действий, как он сам, ибо, без всякого сомнения, он был одним из самых мудрых и искусных государей, царствовавших в то время»²⁴⁸. Конечно, Коммин не устаёт говорить о выдающимся уме государя. Также этой фразой автор источника подчёркивает то, что Людовик вёл свою политику по большей части самостоятельно. А сам же Коммин порой был не согласен с королём: «Внешне всё, что говорил король, выглядело справедливо, но, по совести, мне это представлялось совсем иначе»²⁴⁹. Автор говорит это по поводу решения сокрушить Бургундский дом и передать его синьории в разные руки. А сам автор источника был не согласен с данным выбором короля. Но Филипп де Коммин не мог противоречить своему покровителю, ведь фактически его судьба и карьера находилась в руках Людовика. Ещё один автор говорит о действиях Людовика XI: «Централизация, которую осуществляла абсолютная монархия, установившаяся во Франции уже с Людовиком XI, благодаря антагонизму между дворянством и городским сословием»²⁵⁰. Опять же мы видим, что исследователи периода Людовика XI пишут о политике зарождающегося абсолютизма.

Филипп де Коммин в своём произведении пишет нам о набожности короля: «... наш король, который своим смирением превосходил всех государей мира»²⁵¹. Коммин пишет о том, что Людовик XI искал монаха, который бы смог молиться за него, и даже мог бы продлить ему годы жизни. Это и является для Филиппа де Коммина величайшим смирением. Так же Коммин пишет о некотором изменении в жизни короля: «Одевался он богато, чего раньше не имел привычки делать, и носил только платья из малинового атласа»²⁵². Возможно, это изменение произошло, потому что король чувствовал, как укрепляется его власть и хотел подчеркнуть это в том

²⁴⁶ История французской литературы. Т.1. С. 185

²⁴⁷ Блок М. Короли-Чудотворцы/Пер. В.А. Мильчиной. М.: Языки русской культуры, 1998. С. 230

²⁴⁸ Коммин Филипп де. Мемуары. Под ред. Ю.П. Малинина. М., 1986. С. 190

²⁴⁹ Коммин Филипп де. Мемуары. С. 190

²⁵⁰ Сказкин С.Д. Проблема абсолютизма в Западной Европе//Избранные труды по истории. М., 1973. С. 347

²⁵¹ Коммин Филипп де. Мемуары. Под ред. Ю.П. Малинина. М., 1986. С. 244

²⁵² Коммин Филипп де. Мемуары. С. 245

числе и в своих одеяниях. «Собственные подданные трепетали перед ним [Людовиком XI], и что бы он ни приказал, выполнялось сразу же, беспрекословно и безоговорочно»²⁵³, - пишет Филипп де Коммин. Опять же это свидетельствует о постепенном укреплении королевской власти: Людовик XI всё меньше стал прислушиваться к мнению своего окружения, в том числе и к советам Филиппа де Коммина. В «Мемуарах» мы находим, что король стал подозрительным, и автор объясняет причину: «Что касается подозрительности, то все могущественные государи таковы, особенно такие мудрые и имеющие много врагов и недоброжелателей, как он»²⁵⁴.

Эта подозрительность и наличие множества врагов и явилась следствием политики, проводимой Людовиком. «Он настолько огородил себя от мира, что лишь немногие люди его видели»²⁵⁵, - продолжает Коммин. Подозрительность Людовика XI переросла, по мнению Филиппа де Коммина, в паранойю: он огородил себя от людей, в том числе и от автора нашего источника. И тут Филипп де Коммин позволяет сделать замечание по поводу политики короля Людовика: «...он знал, что его не любят в королевстве ни большие люди, ни малые, поскольку он обременил народ налогами так, как ни один другой король...»²⁵⁶. Коммин прямо пишет, что политика государя привела к тому, что его в государстве не любили, и это послужило ещё одной причиной его паранойи. В ещё одном его высказывании прослеживается упрёк в адрес Людовика XI: «У нашего короля из всех сеньоров мира меньше всего оснований произносить такие слова: «Я имею право взимать с моих подданных столько, сколько мне угодно»²⁵⁷. На этот счёт Малинин пишет: «Коммин настаивает лишь на умеренности, которой должен руководствоваться король, собирая деньги»²⁵⁸. Это также говорит о том, что Коммин порой был не согласен с политикой государя, но свои замечания в источнике он делает осторожно.

Коммин пишет: «Господь был очень милостив к нему [Людовику XI], ибо он не только создал его самым мудрым, самым щедрым и самым достойным из государей, что царствовали одновременно с ним...но и позволил ему пережить их, хотя и не надолго»²⁵⁹. Коммин считает, что именно Господь наградил выдающимся умом и мудростью короля Людовика. Но некоторые авторы считают, что Коммин отказался от мысли о божественном вмешательстве в судьбы людей. А. Е. Шевеленко в своей рецензии на «Мемуары» Филиппа де Коммина пишет: «Хронист [Коммин] почти отказавшись от идеи божественного провидения, фактически заменил её, впервые в европейской средневековой историографии, естественным

²⁵³ Коммин Филипп де. Мемуары. С. 250

²⁵⁴ Коммин Филипп де. Мемуары. С. 242

²⁵⁵ Коммин Филипп де. Мемуары. С. 242

²⁵⁶ Коммин Филипп де. Мемуары. С. 242.

²⁵⁷ Коммин Филипп де. Мемуары. Под ред. Ю.П. Малинина. М., 1986. С.210

²⁵⁸ Малинин Ю.П. Сословное представительство и королевская власть в системе политических взглядов Коммина//Вестник ленинградского университета. – Л., 1974. №8. С. 67

²⁵⁹ Коммин Филипп де. Мемуары. Под ред. Ю.П. Малинина. М., 1986.С. 251

ходом вещей и просто поступками людей»²⁶⁰. Возможно, что в более ранних источниках божественному вмешательству придаётся больше значения, чем в данном источнике, что и подчеркнул автор в своей рецензии.

В тоже время у Коммина мы часто встречаем упоминание Господа. «Но в столь важных делах сердцем королей и могущественных государей располагает господь»²⁶¹, пишет Коммин. Или, например, - «Господь помутил рассудок нашего короля...»²⁶², - говорит Коммин. Но прослеживается закономерность в этих двух фразах: Филипп де Коммин пытается оправдать некоторые поступки короля Людовика.

«Они трое были самыми могущественными людьми, какие только царствовали за последние сто лет [Мухамед II, Людовик XI, король Венгрии]»²⁶³, - пишет Филипп де Коммин. Впервые в тексте он говорит о том, что есть короли, которые достойны короля Людовика и не уступают ему в уме и мудрости.

Об экономике, которую вёл Людовик XI, Филипп де Коммин упоминал неоднократно. Вот, что он пишет: «Было одно достоинство у нашего доброго правителя: он не накапливал деньги в казне, а тратил всё, что собирал»²⁶⁴. Автор источника пытается сказать о щедрости государя. Далее автор источника говорит: «Он вёл широкое строительство для укрепления и обороны городов и крепостей королевства, причём большее, чем все короли - его предшественники»²⁶⁵. Этот довод Коммин приводит в оправдание королю. Как известно Людовик XI добился немало успехов во внешней политике, поэтому на неё требовалось много средств, которые добывались путём поднятия налогов. Н.А. Хачатурян пишет: «На ассамблее Генеральных штатов 1484 года, где бедствия народа стали едва ли не главной темой обсуждения, депутаты жаловались на пятикратное увеличение прямых и косвенных налогов при Людовике XI»²⁶⁶. Хачатурян подтверждает доводы, хоть и весьма завуалированные, Филиппа де Коммина о том, что Людовик добивался успехов в о внешней политике и в политике вообще путём резкого повышения налогообложения. Небольшое внимание Людовику XI уделяет в своей статье С.Л. Плешкова: «Следует отметить, что строительство галер во Франции началось только при Людовике XI в 70 – е годы XV века»²⁶⁷. Данная статья посвящена развитию торговли, и приведенный в ней незначительный факт говорит о том, что при Людовике XI торговля Франции развивалась.

Людовик XI последний год жизни сильно болел и очень хотел

²⁶⁰ Шевеленко А.Я. Рецензия на книгу Коммин Филипп де «Мемуары»// Вопросы истории. – М., 1987. №1. С. 137

²⁶¹ Коммин Филипп де. Мемуары. Под ред. Ю.П. Малинина. М., 1986. С. 190

²⁶² Коммин Филипп де. Мемуары. С. 194

²⁶³ Коммин Филипп де. Мемуары. Под ред. Ю.П. Малинина. М., 1986. С. 264

²⁶⁴ Коммин Филипп де. Мемуары. С. 211

²⁶⁵ Коммин Филипп де. Мемуары. С. 211

²⁶⁶ Хачатурян Н.А. Сословная монархия во Франции XII – XV вв. М., 1989. С. 135

²⁶⁷ Плешкова С.Л. Левантийская торговля Франции в середине XV века// Вестник Московского университета. – М., 1970. №4.С. 55.

исцелиться. Коммин пишет: «За всё время болезни он не издал ни одной жалобы, в отличие от других, которые держаться иначе, когда чувствуют себя плохо»²⁶⁸. Автор подчёркивает стойкость Людовика XI перед смертью, хотя он совершенно не хотел умирать. Но далее автор источника повествует: «Ведь ни один человек не боялся так смерти и не делал столь много, чтобы избежать её, как он»²⁶⁹. И всё-таки, по мнению Филиппа де Коммина, Людовик XI очень боялся приближающейся смерти: «...что он только и не делал, заискивал перед ним [врачом Жаком Куатье] и осыпал наградами»²⁷⁰. Он говорит о том, что король всеми способами пытался сохранить свою жизнь, совершенно не веря в скорое приближение смерти.

Но, тем не менее, в 1483 году король Людовик XI умер. «После стольких страхов, подозрений и страданий, пережитых королём, господь бог явил ему чудо и излечил его душу и тело, как обычно он делает, совершая чудо, ибо забрал его из этого скорбного мира в здравом рассудке...»²⁷¹, - говорит источник, снова подчёркивая важность для короля ума и сохранения рассудка до конца жизни. Филипп де Коммин, описав смерть короля, даёт его краткую характеристику: «Я познакомился с ним и стал ему служить, когда он был в расцвете сил и на вершине преуспевания, но я никогда не видел его беспечным и беззаботным. Из всех удовольствий он предпочитал ловлю зверей и соколиную охоту, в зависимости от сезона, и самую большую радость доставляли ему собаки. Женщинами он в то время не интересовался, ибо, когда я прибыл к нему, у него умер сын, по которому он сильно скорбел, и он в моём присутствии дал обет богу не прикасаться ни к одной женщины, кроме королевы, своей жены»²⁷². Коммин говорит о том, чем любил заниматься король и о чём страдал. Мы видим, что в жизни Людовика XI случилась трагедия – у него умер сын, то есть наследник. Но к счастью у него родился ещё один сын Карл VIII.

Далее Филипп де Коммин пишет о жизни и деятельности Карла VIII. Нам необходимо проследить сравнивает ли Коммин Карла с его отцом. Конечно, прямых сравнений мы в тексте не находим, но можно проследить завуалированное сравнение во многих фразах автора источника. Например, Коммин пишет: «У короля не было ни ума, ни денег, равно как и всего прочего, необходимого для такого предприятия [Итальянский поход] ...»²⁷³. Этим замечанием автор источника подразумевает, что сын всё-таки не так умён как его отец. Но списывал он это на юность и неопытность: «Ведь король был юным и своевольным, как я уже говорил»²⁷⁴. Неудивительно, что Коммин прямо не говорил о недостатках короля, ведь он не мог себе это позволить, так как он был человеком, зависимым от власти.

²⁶⁸ Коммин Филипп де. Мемуары. Под ред. Ю.П. Малинина. М., 1986. С. 252

²⁶⁹ Коммин Филипп де. Мемуары. С. 254

²⁷⁰ Коммин Филипп де. Мемуары. С. 255

²⁷¹ Коммин Филипп де. Мемуары. С. 257

²⁷² Коммин Филипп де. Мемуары. Под ред. Ю.П. Малинина. М., 1986. С. 258

²⁷³ Коммин Филипп де. Мемуары. С. 277

²⁷⁴ Коммин Филипп де. Мемуары. С. 343

Итак, мы можем сделать вывод, что не так много изменилось в отношении Филиппа де Коммина к королю Людовику XI после перехода на французскую службу. На протяжении всего произведения автор больше подчёркивает положительные стороны короля, но также порой, хоть и осторожно, но позволяет сделать замечания в адрес своего покровителя. И даже после смерти Людовика XI Коммин вспоминает его как мудрого правителя.

Использованные источники:

1. Блок М. Короли – Чудотворцы/пер. В.А. Мильчиной. – М.: Языки русской культуры, 1998
2. История французской литературы. Т.1. М.,Л., 1946
3. Коммин Филипп де. Мемуары. Под ред. Ю.П. Малинина. – М. Наука, 1986
4. Малинин Ю.П. Сословное представительство и королевская власть в системе политических взглядов Коммина//Вестник ленинградского университета. – Л., 1974. №8. С. 67
5. Малинин Ю.П. Филипп де Коммин и Жан дэ Бюэй. Элементы рационалистического мировосприятия во французской идеологии второй половины XV века//Вестник ленинградского университета. – Л., 1973. №8. С. 41 - 47
6. Малинин Ю.П. Филипп де Коммин и его Мемуары//Мемуары. – М., 1986. С. 385 - 437
7. Плешкова С.Л. Левантийская торговля Франции в середине XV века// Вестник Московского университета. – М., 1970. №4. С. 53 - 61
8. Рогинская А.Е. Исторические взгляды Коммина//Средние века. Вып. 2, 1946. С. 278 - 292
9. Сказкин С.Д. Проблема абсолютизма в Западной Европе//Избранные труды по истории. М., 1973
10. Хачатурян Н.А. Сословная монархия во Франции XII – XV вв. М., 1989
11. Шевеленко А.Я. Рецензия на книгу Коммин Филипп де «Мемуары»// Вопросы истории. – М., 1987. №1. С. 136 – 137

УДК 378

Алеева Ю. В., к.пед.н.
доцент

кафедра «Педагогики»

Алтайский государственный педагогический университет

Россия, г. Барнаул

РАЗВИТИЕ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ЗАНЯТИЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ НА ОСНОВЕ ОБУЧАЮЩЕЙ СРЕДЫ MOODLE

Представленный в статье материал – это теоретический анализ и практический опыт развития учебной деятельности студентов в процессе занятий физической культурой на основе обучающей среды moodle. Автором сформулированы общие понятия, связанные с процессом развития учебной деятельности студентов. В статье рассматривается состояние проблемы в процессе занятий физической культурой; определены сущность, содержание и особенности данного процесса средствами дистанционного обучения

Ключевые слова: процесс развитие, учебная деятельность, физическая культура, дистанционное обучение (moodle).

DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL ACTIVITY OF STUDENTS IN THE COURSE OF OCCUPATIONS BY PHYSICAL CULTURE ON THE BASIS OF THE TRAINING MOODLE ENVIRONMENT

The material presented in article is a theoretical analysis and practical experience of development of educational activity of students in the course of occupations by physical culture on the basis of the training moodle environment. The author formulated the general concepts connected with development of educational activity of students. In article the condition of a problem in the course of occupations is considered by physical culture; the essence, the contents and features of this process are determined by means of distance learning

Keywords: process development, educational activity, physical culture, distance learning (moodle).

Значительная роль, в общем, и профессиональной развитии будущих специалистов принадлежит физическому воспитанию как учебной дисциплине и как одной из подсистем целостного педагогического процесса.

1. Прежде чем мы перейдем к исследованию процесса развития учебной деятельности студентов в процессе занятий физической культурой на основе обучающей среды moodle, необходимо раскрыть понятия «учебная деятельность» и «физическая культура».

2. Учебная деятельность - это вид практической педагогической деятельности, целью которой является человек, владеющий необходимой

частью культуры и опыта старшего поколения, представленных учебными программами в форме совокупности знаний и умений ими пользоваться.

3. Физическая культура представляет базовое начало социально-культурного бытия индивида, общей культуры. Процесс развития физической культуры, осуществляется в комплексе с нравственным, трудовым, умственным, эстетическим, идейно-политическим и направлен на физическое самосовершенствование личности [2].

4. Процесс развития физической культуры, осуществляется в комплексе с нравственным, трудовым, умственным, эстетическим, идейно-политическим и направлен на физическое самосовершенствование личности.

5. Moodle - система управления курсами (дистанционное обучение), также известная как система управления обучением или виртуальная обучающая среда. Является аббревиатурой от Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment (модульная объектно-ориентированная динамическая обучающая среда). Представляет собой (распространяющееся по лицензии GNU GPL) веб-приложение, предоставляющее возможность создавать сайты для онлайн-обучения [7].

6. Дистанционное обучение является новой организацией образовательного процесса, которое основывается на принципе самостоятельного обучения и выражает в целенаправленном процессе интерактивного взаимодействия обучающихся и обучаемых (преподавателей и студентов) с помощью высоких информационных технологий, обеспечивающих обучающихся необходимым объемом изучаемого материала.

7. Теоретический анализ современного состояния проблемы развития учебной деятельности студентов в процессе занятий физической культурой на основе обучающей среды moodle. проведенный на основе социально-психологических, педагогических и специальных исследований, показал, что существует многообразие подходов и направлений в определении и решении этой проблемы. Раскрываются эти вопросы с позиции культурологического подхода[1], системного подхода[10]. Выявляются социально-педагогические проблемы [8], социально-педагогические условия [12], педагогические технологии [5], психолого-педагогические характеристики [6].

8. В работах ученых рассматривается средства стимулирования познавательной активности студентов в процессе занятий физической культурой [3]. Раскрываются организационные особенности [11], обосновывается педагогическая система развития познавательной активности студентов, состоящая из пяти элементов: мотивационного, ориентационного, содержательно-операционного, ценностно-волевого и оценочного [4].

9. Так в работах научных исследователей отмечено, что психотехнические игровые упражнения необходимо применять на занятиях по физической подготовке систематически, только в этом случае можно

добиться их максимальной эффективности [9].

Эффективность процесса развития учебной деятельности студентов в процессе занятий физической культурой на основе обучающей среды moodle будет осуществляться, если:

– строится на основе а) мотивационно-ценностного компонента, связанного с осознанием здоровья; б) физического совершенствования личности, предполагающее такой уровень физического развития, которое обеспечивает ее активную, социально значимую деятельность; в) практико-деятельностного компонента, проявляющийся в широком диапазоне физкультурно-спортивной активности;

– созданы внешние педагогические условия, а именно использование специфики развития учебной деятельности студентов в процессе занятий физической культурой на основе обучающей среды moodle; системы организационных форм, методов и средств процесса формирования и развития физической культуры.

Использованные источники:

1. Алеева, Ю.В. Культурологический подход как основа формирования физической культуры студентов // Экономика и социум.- 2016. - № 11-2(30), - С. 361-364.
2. Алеева, Ю.В. Мотивация к учебной деятельности студентов на основе обучающей среды moodle // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 11 (17). - С. 956-959.
3. Алеева, Ю.В. Средства стимулирования познавательной активности студентов в процессе занятий физической культурой // Форум молодых ученых.- 2016. - № 3(3), - С. 13-16.
4. Алеева, Ю.В. Педагогическая система как средство стимулирования познавательной активности студентов // Теория и практика современной науки. – 2015. - № 6 (6). - С. 1506-1508.
5. Алеева, Ю.В., Чижикова Н.В. Педагогическая технология как условие формирования профессиональной компетенции бакалавров конструирования и моделирования одежды // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 107-112.
6. Алеева, Ю.В., Казанцева В.В. Психолого-педагогическая характеристика профессиональной деятельности социально-культурного работника в современных условиях // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 120-123.
7. Попова, Н.В. Практический опыт использования средств дистанционного обучения в процессе занятий физической культурой // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 11 (17). - С. 1038-1042.
8. Попова, Н.В. Социально-педагогические проблемы формирования физической культуры студентов // Форум молодых ученых.- 2016. - № 3(3), - С. 297-210.
9. Попова, Н.В. Эффективность проведения психотехнических игр на занятиях по физической культуре // Теория и практика современной науки. –

2016. - № 8 (14). - С. 427-430.

10. Попова, Н.В. Системный подход как основа стимулирования познавательной активности студентов // Экономика и социум.- 2016. - № 11-2(30), - С. 404-407.

11. Попова, Н.В., Баянкина Д.Е. Организационные особенности самостоятельной работы студентов в процессе стимулирования познавательной активности // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 126-129.

12. Попова, Н.В., Елфимова А.В. Социально-педагогические условия развития творческой активности педагога в процессе работы с детьми дошкольного возраста // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 112-115.

УДК 378

*Алеева Ю. В., к.пед.н.
доцент*

кафедра «Педагогики»

Алтайский государственный педагогический университет

Россия, г. Барнаул

ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ К ЗАНЯТИЮ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ СРЕДСТВАМИ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ

Представленный в статье материал – это теоретический анализ и практический опыт формирования мотивации студентов к занятию физической культурой средствами дистанционного обучения. Автором сформулированы общие понятия, связанные с процессом формирования мотивации студентов. В статье рассматривается состояние проблемы в процессе занятий физической культурой; определены сущность, содержание и особенности данного процесса средствами дистанционного обучения

Ключевые слова: процесс формирования, мотивация, физическая культура, дистанционное обучение (moodle).

FORMATION OF MOTIVATION OF STUDENTS TO OCCUPATION BY PHYSICAL CULTURE MEANS OF DISTANCE LEARNING

The material presented in article is a theoretical analysis and practical experience of formation of motivation of students to occupation by physical culture means of distance learning. The author formulated the general concepts connected with process of formation of motivation of students. In article the condition of a problem in the course of occupations is considered by physical culture; the essence, the contents and features of this process are determined by means of distance learning

Keywords: formation process, motivation, physical culture, distance

learning (moodl

Особую значимость для педагогической практики имеют проблемы мотивации учебной деятельности. В высших учебных заведениях важное место занимает физическая культура студентов. Она одновременно является и учебным предметом, и составной частью профессиональной подготовки будущих специалистов, и (совместно со спортом) обязательным элементом распорядка повседневной жизни.

Мотивация физической активности - особое состояние личности, направленное на достижение оптимального уровня физической подготовленности и работоспособности. Процесс формирования мотивации студентов к занятиям физической культурой и спортом является не одномоментным, а многоступенчатым: от первых элементарных гигиенических знаний и навыков до глубоких психофизиологических знаний теории и методики физического воспитания и интенсивных занятий спортом [2].

1. Дистанционное обучение является новой организацией образовательного процесса, которое основывается на принципе самостоятельного обучения и выражает в целенаправленном процессе интерактивного взаимодействия обучающихся и обучаемых (преподавателей и студентов) с помощью высоких информационных технологий, обеспечивающих обучающихся необходимым объемом изучаемого материала [7].

2. Теоретический анализ современного состояния проблемы формирования мотивации студентов к занятию физической культурой средствами дистанционного обучения, проведенный на основе социально-психологических, педагогических и специальных исследований, показал, что существует многообразие подходов и направлений в определении и решении этой проблемы. Раскрываются эти вопросы с позиции культурологического подхода[1], системного подхода[10]. Выявляются социально-педагогические проблемы [8], социально-педагогические условия [12], педагогические технологии [5], психолого-педагогические характеристики [6].

3. В работах ученых рассматривается средства стимулирования познавательной активности студентов в процессе занятий физической культурой [3]. Раскрываются организационные особенности [11], обосновывается педагогическая система развития познавательной активности студентов, состоящая из пяти элементов: мотивационного, ориентационного, содержательно-операционного, ценностно-волевого и оценочного [4].

4. Так в работах научных исследователей отмечено, что психотехнические игровые упражнения необходимо применять на занятиях по физической подготовке систематически, только в этом случае можно добиться их максимальной эффективности [9].

5. В данной статье мы пытаемся выяснить непосредственно роль преподавателя в образовательном процессе, мнение студентов о том каким

они видят преподавателя, насколько студенты готовы к обучению с элементами дистанционного обучения, какова мотивация студентов к занятиям физической культурой и спортом.

За последние годы в Алтайском государственном педагогическом университете (далее АлтГПУ) студенты утратили мотивы и стимулы к посещению занятий по физической культуре и спортивных секций.

Для изучения особенностей и динамики мотивации студентов к занятию физической культурой в вузах был проведен анкетный опрос, к участию в котором привлекалось более 300 студентов АлтГПУ. В анкетировании приняли участие студенты с первого по третий курс, разного возраста, физического здоровья, социального статуса и финансового благосостояния. Им предлагалось ответить всего на восемь вопросов. Анкетирование проводилось анонимно, что позволяет считать достоверными полученные данные.

Как показало проведенное исследование, движущим противоречием образовательного процесса по физической культуре на данном этапе выступает, прежде всего, конфликт между интересом и учебно-тренировочной деятельностью. Прогрессивное разрешение означенного противоречия осуществляется за счет приложения студентом нравственно-волевых усилий для реализации «неинтересной» для него деятельности во имя стремления к осуществлению необходимой деятельности. Для устранения данного противоречия необходимо внедрить в учебно-воспитательный процесс элементы дистанционного обучения, которые способствовали бы исключению «неинтересной» деятельности из учебного процесса.

Использованные источники:

1. Алеева, Ю.В. Культурологический подход как основа формирования физической культуры студентов // Экономика и социум.- 2016. - № 11-2(30), - С. 361-364.
2. Алеева, Ю.В. Мотивация к учебной деятельности студентов на основе обучающей среды moodle // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 11 (17). - С. 956-959.
3. Алеева, Ю.В. Средства стимулирования познавательной активности студентов в процессе занятий физической культурой // Форум молодых ученых.- 2016. - № 3(3), - С. 13-16.
4. Алеева, Ю.В. Педагогическая система как средство стимулирования познавательной активности студентов // Теория и практика современной науки. – 2015. - № 6 (6). - С. 1506-1508.
5. Алеева, Ю.В., Чижикова Н.В. Педагогическая технология как условие формирования профессиональной компетенции бакалавров конструирования и моделирования одежды // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 107-112.
6. Алеева, Ю.В., Казанцева В.В. Психолого-педагогическая характеристика профессиональной деятельности социально-культурного

работника в современных условиях // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 120-123.

7. Попова, Н.В. Практический опыт использования средств дистанционного обучения в процессе занятий физической культурой // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 11 (17). - С. 1038-1042.

8. Попова, Н.В. Социально-педагогические проблемы формирования физической культуры студентов // Форум молодых ученых.- 2016. - № 3(3), - С. 297-210.

9. Попова, Н.В. Эффективность проведения психотехнических игр на занятиях по физической культуре // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 8 (14). - С. 427-430.

10. Попова, Н.В. Системный подход как основа стимулирования познавательной активности студентов // Экономика и социум.- 2016. - № 11-2(30), - С. 404-407.

11. Попова, Н.В., Баянкина Д.Е. Организационные особенности самостоятельной работы студентов в процессе стимулирования познавательной активности // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 126-129.

12. Попова, Н.В., Елфимова А.В. Социально-педагогические условия развития творческой активности педагога в процессе работы с детьми дошкольного возраста // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 112-115.

УДК 378

*Алеева Ю. В., к.пед.н.
доцент*

кафедра «Педагогики»

Алтайский государственный педагогический университет

Россия, г. Барнаул

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО КАК УСЛОВИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ

Представленный в статье материал – это теоретический анализ и практический опыт реализации организационно-педагогических условий совершенствования образовательной среды, попытка модернизации и инновации в образовательное пространство детско-юношеских спортивных школ. Раскрываются возможности развития учреждений дополнительного образования, а также реализации творчества и положительных сторон поведения подрастающего поколения.

Ключевые слова: *организационно-педагогические условия, образовательная среда.*

EDUCATIONAL SPACE AS CONDITION OF IMPROVEMENT OF THE EDUCATIONAL ENVIRONMENT

The material presented in article is a theoretical analysis and practical

experience of realization of organizational and pedagogical conditions of improvement of the educational environment, attempt of modernization and an innovation in educational space of children's and youth sports schools. Possibilities of development of establishments of additional education, and also realization of creativity and positive sides of behavior of younger generation reveal.

Keywords: *organizational and pedagogical conditions, educational environment.*

Основной целью образовательного процесса является воспитание, обучение, формирование, личностное и творческое развитие индивидуальности подрастающего поколения. Значительная роль, в воспитании, обучении, формировании, развитии подрастающего поколения принадлежит физическому образованию как одной из подсистем целостного педагогического процесса.

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена требованиями социума в обеспечении развития учреждений дополнительного образования, возможности раскрытия и реализации творчества и положительных сторон поведения подрастающего поколения.

В рамках современной педагогики остро встает проблема творческого педагогического взаимодействия педагога и учащихся и рассматривается как творческий процесс организации общения, сотрудничества и творчества, педагогической поддержки подрастающего поколения в самореализации и самоорганизации [6].

Большими возможностями обладают ДЮСШ, где создаются условия для занятий различными видами спорта исходя из индивидуальных интересов, склонностей и возможностей, обеспечивая накопление творческого опыта, проявления и развития качеств активной личности.

В исследованиях ученых определяются наиболее эффективные пути и приёмы развития учебно-познавательной деятельности младших школьников [1], а также использование дидактической игры в процессе формирования учебно-познавательной деятельности младших школьников [2], и наряду с ними стоит игра в шахматы [4]. Именно использование шахмат как средства обучения позволит наиболее полно развить потенциал, заложенный в каждом ребенке [3].

Необходимость демократизации образовательного процесса, педагогического взаимодействия педагогов и учащихся, создания условий для свободного развития личности подрастающего поколения являются важными в образовательной среде детско-юношеской спортивной школы.

Образовательная среда понимается учеными педагогами как целостность, которая развивается как за счет ее внутренних потенциалов - путем реализации возможностей ее отдельных компонентов и изменения характера связей между ними, так и за счет расширения ее внешних связей путем обогащения возможностями других сред [5].

Оценивая теоретический и практический опыт можно отметить также,

что организация процесса совершенствования образовательной среды детско-юношеской спортивной школы в настоящее время носит иллюстративно-эпизодический характер и положительный результат зависит от заинтересованности и интуиции педагогических кадров [8].

Анализ исследований позволил сделать вывод о недостаточной разработанности целостного знания о сущности процесса совершенствования образовательной среды ДЮСШ, научно обоснованных подходах и условиях, способствующих эффективному решению проблемы.

В работах ученых педагогов представлен теоретический анализ и практический опыт совершенствования образовательной среды с позиции культурологического подхода, попытка модернизации и инновации в образовательное пространство ДЮСШ [7].

Образовательная система детско-юношеской спортивной школы в целом ориентирована на развитие самоактуализирующейся личности, личности свободной и активной, открытой к миру и принимающей этот мир во всей его сложности и многообразии.

В нашем исследовании осуществлен процесс совершенствования образовательной среды ДЮСШ на основе реализации организационно-педагогических условий. При определении комплекса организационно-педагогических условий мы учитывали основные компоненты предмета, состав окружающей его среды, особенности отношений предмета с окружающей средой, реализуемые виды деятельности.

Под «организационно-педагогическими условиями» мы понимаем совокупность взаимосвязанных, взаимодействующих пространственно-деятельностных объектов, социально-коммуникативных и психолого-педагогических особенностей образовательной среды детско-юношеской спортивной школы, обеспечивающих ее интенсивное развитие и совершенствование, осуществляющееся под влиянием социальных факторов.

Организационно-педагогическими условиями совершенствования образовательной среды детско-юношеской спортивной школы в нашем исследовании являются:

- изучение, осмысление и учет особенностей образовательного пространства как ведущего фактора-условия успешного развития и совершенствования образовательной среды ДЮСШ;

- определение и реализация педагогических условий развития и совершенствования компонентов образовательной среды ДЮСШ (пространственно-деятельностного; социально-коммуникативного и психолого-педагогического);

- поиск и использование новых возможностей как отдельных компонентов образовательной среды детско-юношеской спортивной школы, так и зоны их интеграции для ее развития и совершенствования;

- проведение экспертизы образовательной среды детско-юношеской спортивной школы в мониторинговом режиме.

Под качественным преобразованием (совершенствованием)

образовательной среды ДЮСШ мы понимаем переход от традиционного, репродуктивного, догматического типа образовательной среды к инновационному, продуктивному, творческому. При этом те обстоятельства, которые позволяют осуществить такой качественный сдвиг в типологии среды, это и есть заявленные нами в гипотетическом аспекте организационно-педагогические условия совершенствования образовательной детско-юношеской спортивной школы.

Использованные источники:

1. Алеева, Ю.В. Эффективные пути развития учебно-познавательной деятельности младших школьников средствами игры в шахматы // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 10 (16). - С. 480-483.
2. Алеева, Ю.В. Использование дидактической игры в процессе формирования учебно-познавательной деятельности младших школьников // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 9 (15). - С. 407-410.
3. Алеева, Ю.В. Педагогические условия обучения детей младшего школьного возраста игре в шахматы // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 8 (14). - С. 391-394.
4. Алеева, Ю.В. Развитие учебно-познавательной деятельности младших школьников в процессе обучения игре в шахматы // Форум молодых ученых.- 2016. - № 2. - С. 8-11.
5. Попова, Н.В. Содержание процесса совершенствования и состояние образовательной среды детско-юношеской спортивной школы // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 10 (16). - С. 528-531.
6. Попова, Н.В. Творческое взаимодействие педагогов и учащихся в образовательной среде детско-юношеской спортивной школы // Форум молодых ученых.- 2016. - № 2. - С. 81-84.
7. Попова, Н.В., Ельников А.В. Культурологический подход как основа совершенствования образовательной среды детско-юношеской спортивной школы // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 123-125.
8. Попова, Н.В., Ельников А.В. Организация воспитательной работы с детьми в условиях детско-юношеской спортивной школы // Вестник Алтайского государственного педагогического университета. – 2016. - № 3(28). – С. 101-107.

*Аманова К.О.
студент 4 курса
Колкарева Э.Н., к.э.н.
доцент*

*Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилина
Россия, г. Краснодар*

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Ключевые слова: риск, заёмщик, ссуда, коммерческий банк.

Кредитование – важнейший элемент развития банковского сектора, так как с его помощью формируется большая часть доходов коммерческого банка.

При кредитовании невозможно избежать рисков. Даже самая продуманная кредитная политика не гарантирует избежания потерь. Коммерческие банки должны заранее учитывать возможность таких потерь и стараться минимизировать негативные последствия. Сотрудники коммерческого банка должны уметь управлять кредитным риском так, чтобы снизить его, увеличивая при этом доходность. Поэтому проблема кредитного риска остается актуальной и на сегодняшний день.

Кредитный риск – риск неисполнения заемщиком своих обязательств перед кредитором[5].

Решение о выдаче кредита не может приниматься только одним лицом, поэтому создаются кредитный отдел в банке и кредитный комитет, которые направляют и поддерживают весь кредитный процесс. Если кредитор не уверен в платежеспособности заемщика, он может выдать ему меньшую сумму, чтобы избежать больших потерь. Коммерческие банки подвержены данному виду риска на протяжении всего периода кредитования: от выдачи денежных средств до наступления срока его возврата.

Снижению кредитного риска способствует грамотное использование инструментов управления ими[3].

Самым важным инструментом управления кредитным риском можно считать сбор достоверной информации. Потому как постоянная проверка этой информации поможет предвидеть и минимизировать кредитный риск. В основном, это касается постоянных крупных заемщиков.

Также банки применяют такой инструмент снижения риска, как обеспечение. Для уверенности в том, что банк не понесет убытков, клиенту предлагается заключить договор, в котором предусматривается передача имущества клиента в собственность банку, если первый не сможет погасить долг.

Для минимизации последствий кредитного риска коммерческие банки создают резерв на возможные потери по ссудам (РВПС). Размер РВПС устанавливается исходя из качества обслуживания долга и финансового состояния заемщика. Резервы на возможные потери по ссудам

пересматриваются каждый день в соответствии с изменением величины и качества выданных денежных средств. Их относят на расходы банка.

Если обнаруживаются несущественные проблемы, то банки согласовывают с заёмщиком дополнительные условия. Если же проблемы более серьёзные, то имеет место передача кредита в ведение специального отдела по восстановлению проблемных кредитов[1].

Помимо внутренних факторов, влияющих на кредитный риск, существуют внешние. Так, например, в 2015 году качество кредитного портфеля банков снизилось. Такой спад объясняется падением цен на нефть, санкции, закрытие рынков капитала. В связи с этим ухудшилось финансовое состояние многих заёмщиков, также снизилось качество обслуживания долга по кредитам.

В этом же году наблюдается рост объема кредитов на 7,6 %, а просроченная задолженность по ним возросла на 53,3% и по состоянию на 01.01.2016 составила 2,9 трлн. руб. Это повлекло за собой рост доли просроченной задолженности до 6,7%. Причиной этому стало снижение качества ссуд и замедление роста кредитного портфеля.

Таблица 1 - Информация о рисках кредитования физических лиц в динамике за три года на первое ноября (млн. руб.) [Таблица составлена авторами по материалам источника 6]

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темп роста, %
Всего выдано ссуд	10 831 843	10 305 854	10 386 690	95,9
Ссуды с просроченными платежами	859 864	1 114 354	1 037 489	120,7
Доля ссуд с просроченными платежами в общем объеме ссуд, %	7,9	10,8	10,0	126,6
Сформированные РВПС под ссуды всего	922 270	1 167 787	1 125 750	122,1
РВПС от общего объема ссуд, %	8,5	11,1	10,8	127,1
Сформированные РВПС под просроченные ссуды	715 187	967 394	935 444	130,8
Доля РВПС под ссуды с просроченными платежами соответствующих ссуд, %	83,2	86,8	90,2	108,4
Доля РВПС под ссуды с просроченными платежами в общем объеме РВПС, %	77,5	82,8	83,1	107,2

Из представленных выше данных делаем вывод о том, что физические лица стали меньше брать кредитов. Но при этом ссуд с просроченными платежами стало больше на 20,7%. Так же и их доля растет с каждым годом.

В связи с этим банки стали увеличивать свои резервы на возможные потери. Доля РВПС в общем объеме ссуд увеличились на с 8,5 до 10,8, то есть на 2,3 процентных пункта. А доля РВПС под ссуды с просроченными платежами соответствующих ссуд и доля РВПС под ссуды с просроченными платежами в общем объеме РВПС увеличились на 8,4 и 7,2 % соответственно.

На 2016 г. ссуды с просроченными платежами составили 1 037, 48 млрд. руб., что составляет 10% от общей суммы выданных ссуд. Доля резервов на возможные потери по ссудам от просроченных ссуд составила 83,1 %, т.е. 935, 44 млрд. руб. [6].

Доля кредитного риска в России постепенно увеличивается. Так, в 2014 году она составляла 15,5%, а в 2015 году уже 18,5%.

Предотвратить кредитный риск можно путем отказа заемщику от предоставления ссуды, если у банка он вызывает подозрения.

На сегодняшний день уже существует несколько методов минимизации кредитного риска[5]:

1. Дифференциация заемщиков – определение условий выдачи кредита исходя из его рейтинга.
2. Диверсификация – использование различных видов и форм выдачи кредита.
3. Ограничение рисков – установление лимитов на выдачу крупных сумм.
4. Деление кредитов – сотрудничество с другими банками по кредитование крупных заемщиков.

Для того чтобы снизить кредитный риск сотрудники банка обязаны проводить тщательный отбор заемщиков, анализировать условия выдачи денежных средств и постоянно контролировать финансовое состояние заемщика.

Всем вышеперечисленным мерам может помочь разработка более современных методов управления кредитными рисками. Достичь заданной цели можно путем усовершенствования устаревших подходов к управлению рисками с помощью современных технологий и формирования новой системы оценки кредитоспособности заемщика. Например, у заемщика не всегда есть время обратиться к кредитору, если возникли некоторые сложности. Поэтому можно с помощью Интернет-ресурсов поддерживать связь с заемщиком в любое время, что даст возможность обеим сторонам уладить недавно появившиеся проблемы, и не превратить их в нерешаемые задачи.

Использованные источники:

1. Ермакова Т. С. Кредитный риск: содержание, оценка и методы управления кредитным риском: Статья/ Т. С Ермакова. - Банковский маркетинг, 2016
2. Калиничева Ю.А. Факторы кредитного риска, основные элементы управления кредитным риском: Статья/ Ю. А. Калиничева, А.А. Калиничев - Особенности конкуренции и продвижения банковских продуктов на рынке

финансовых услуг, 2016

3. Монахов А.Ю., Методы управления кредитным риском в банковском риск-менеджменте: Статья/ А.Ю. Монахов, А.В. Татарович. - Молодой ученый, 2015

4. Панова Т.А. Кредитные риски в системе банковских рисков: Статья/ Т. А. Панова. – Наука и практика, 2016

5. Мамаева, Л.Н. Управление рисками: Учебное пособие / Л.Н. Мамаева. - М.: Дашков и К, 2013.

6. http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system

УДК 004.01

*Атрахименок Я.М.
студент магистратуры 2 курса
институт инженерных технологий и естественных наук
ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный
исследовательский университет»
Россия, г. Белгород*

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ УЧЕТА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ В СИСТЕМАХ ЭЛЕКТРОННОГО ОБУЧЕНИЯ

Анотация. В данной статье проведен анализ индивидуально-ориентированных автоматизированных систем и адаптивных технологий которые в них используются.

Ключевые слова: средства обучения, электронное обучение, адаптивные технологии обучения

Annotation. This article analyzes the individual-oriented automated systems and adaptive technologies that are used in them.

Keywords: learning tools, e-learning, adaptive learning technology

Индивидуально-ориентированное обучение предполагает применение в системах электронного обучения технологий адаптивного планирования или технологий адаптивной гипермедиа. При рассмотрении технологий адаптивного планирования речь идет о технологиях построения индивидуальных образовательных траекторий при помощи интеллектуального анализа истории обучения каждого пользователя и определения по результатам анализа последовательности модулей знаний для обучения. Так же адаптивное планирование предусматривает возможность интерактивного решения задач (предоставление обучаемому интеллектуальной помощи в виде подсказок на то или иное действие обучаемого на каждом шаге решения задачи), решения задач на примерах и совместной работы (используется в сетевых обучающих системах и предполагает формирование групп для совместного решения задач, либо нахождение человека с моделью, показывающей хорошее знание этой темы).

Область адаптивной гипермедиа включают в себя ряд решений по адаптивному представлению обучающих курсов и организации индивидуализированной навигации в процессе обучения.

Адаптивное представление подразумевает представление гипермедиа страницы в соответствии с индивидуальной моделью пользователя (учет особенностей восприятия информации, текущего уровня знаний, типа темперамента и т.д.). Адаптивное представление подразумевает нахождение гипермедиа страниц в динамичном состоянии. При изменении модели обучаемого, меняется и содержание контента страницы.

Адаптивная навигация предполагает индивидуализацию учебного контента посредством гибкого изменения видимости ссылок. Так же данная техника предполагает возможность адаптивной сортировки и аннотирования. Следует отметить, что адаптивная поддержка навигации лишь направляет обучаемого, разрешая перейти по той или иной ссылке, но не предлагает четкого плана переходов к тем или иным блокам курса.

Анализ описанных технологий с точки зрения применения их в различных направлениях работы систем индивидуального обучения привел к следующим результатам (см. таблица 1)

Таблица 1 - Технологии адаптации и основные направления работы обучающих систем

Технологии адаптации \ Направления работы	Адаптивное представление	Адаптивное планирование	Адаптивная поддержка навигации	Поддержка решения задач	Интеллектуальный анализ решения	Поддержка совместной работы
1	2	3	4	5	6	7
Представление	+	-	-	-	-	-
Оценка: тесты	+	+	+	-	-	-
Оценка: задания	+	+	+	+	+	+
Коммуникация	-	-	-	-	-	+
Управление: ограничение логики курса	+	+	+	-	-	-
Управление: руководство	+	+	+	-	-	-

Наиболее применимой ко всем аспектам функционирования обучающих систем является технология адаптивного представления материала. Однако, не менее важно, что функция коммуникации обучающихся в ходе образовательного процесса поддерживается лишь технологией поддержки совместной работы, из чего можно прийти к выводу, что наиболее эффективный образовательный результат можно получить именно при совместном использовании нескольких адаптивных технологий.

Использованные источники:

1. Зайцева Л.В. Адаптация в компьютерных системах на базе структуризации объектов обучения [Текст]/ Л.В. Зайцева, Е.Е. Буль // Educational Technology & Society – 2006 – Vol.9(1).– Р. 1-6.
2. Разыграева, В.А. Автоматизация процесса адаптивного электронного обучения [Текст]/В.А. Разыграева, А.В. Лямин// Труды XVIII Всероссийской научно-методической конференции «Телематика'2011» г.Санкт-Петербург, 2011 г. – С Пб: СПбГУ ИТМО, 2010. – Т.1. – С. 168-169.
3. Рыбина, Г.В. Основы построения интеллектуальных систем: учебное пособие [Текст]/ Г.В. Рыбина. – Москва: Финансы и статистика, 2010. – 432с.
4. Буль, Е. Е. Обзор моделей студента для компьютерных систем обучения [Текст]/ Е. Е. Буль // Educational Technology & Society. – 2003. – Vol. 6 (4). – Р. 245–250
5. Брусиловский, П.Л. Адаптивные обучающие системы в World Wide Web: обзор имеющихся в распоряжении технологий //Авт.пер.на сайте <http://ifets.ieee.org/russian/depositary/WWWITS.html>

УДК 374.1

*Бачинский А.Г.
студент*

*Перевезенцева Е.Д.
студент*

*Мунт О.В.
студент*

*Корсакова В.К.
студент*

*Тольяттинский Государственный Университет
Россия, г. Тольятти*

ГЛАВНЫЕ ТRENДЫ В ОБРАЗОВАНИИ

Аннотация: в статье рассматриваются тренды сферы образования, которые являются популярными и актуальными. В данной статье исследуются 7 основных трендов в образовательной сфере

Ключевые слова: саморазвитие, образование, тренд.

Abstract: the article deals with the trends in education that are popular and relevant. This article examines seven key trends in education

Tags:self-development, education, trend.

В жестоком мире конкурентоспособного качественного образования, оно становится основным показателем, позволяющим любому человеку, так и сему обществу приобретать и сохранять лидирующие положение на мировом рынке. Вследствие этого такие влиятельные издания как: TheGuardian, Forbes, TheEconomist, TheNewYorkTimes, Huffingtonpost обращают особое внимание на тренды в образовательной сфере. Так же многие подобные журналы, постоянно предоставляют подобную информацию о тенденции формирования высшего образования, и,

следовательно, создают список хороших источников, для кадровых отделов компаний.

В ближайшем будущем лидирующие позиции среди трендов в сфере образования, по мнению изданий, станут следующие:

Онлайн-образование, для начала это Массовый открытый онлайн-курс (MassiveOpenOnlineCourses). Массовое интерактивное курсовое обучение с использованием методики Электронного обучения при помощи открытого доступа через сеть интернет, одна из форм дистанционного обучения. Массовые онлайн курсы помогают пользоваться интерактивными формами, который в свою очередь помогают формировать и поддерживать группу студентов и преподавателей. Статистические данные порадуют: Наиболее известный ресурс онлайн образования Coursera зарегистрировал больше 18 млн. пользователей и получил около \$146,1 от инвестиций в свой фонд. Электронное обучение Udemu по данным на 20 февраля 2016 года заработало \$113 млн. В 2010 году у Udemu было около 400 обучающих курсов, на данный момент их уже больше 45000. Помимо этого, удобность и популярность онлайн лекций оказывают большое влияние на технологию обучения дневного обучения некоторых учебных заведений. К примеру, существует обучение по системе «обучения с обратной связью», позволяющая лекционный материал преподавателя просматривать в своём ритме, в то время как аудитория студентов, проходит практику уже по заготовленному шаблону занятия. Преимущества данной методики заключается, в том, студента, а получил студент, дать ответ на возникающие вопросы, дать задание для изучения дополнительного материала для самостоятельного изучения. Подобные занятия уже были введены в ведущих университетах, к примеру, в: Гарвардском, Мичиганском и Калифорнийском университетах.

Социальные медиа, блоги, видео блоги. Интернет ресурс дающие возможность пользователю к взаимодействию друг с другом. Социальные медиа, это возможность пользователя контактировать с контентом. Коммуникация может быть любого вида, пользователь способен поделиться собственным соображением, знанием, навыком, вдобавок обмениваться данными, видео файлами, фото, новостями, музыкой и т.д. Особой популярностью являются ленты в Facebook, Вконтакте, поскольку пользователи сохраняют себе информацию, к примеру, по изучению иностранных слов или правил. Новостная лента, обновляющаяся в режиме реального времени, и кнопка «Нравится» были скопированы у сервиса FriendFeed, позже купленного Facebook Учебный материал на YouTube стали выкалываться тереть уже любителями, несмотря на это набирая большое количество просмотров. Некоторые преподаватели стали публиковать сочинения студентов в блогах, дабы привлечь интерес аудитории.[2]

Адаптивное обучение. Предполагает создание гибкой системы организации учебного процесса, с учётом персональных особенностей. Особое внимание в данном обучении отводится обучаемому и его умениям.

Интерес к индивидуальным потребностям необходим, как тем, кто по физиологическим возможностям не может посещать учебные аудитории, так и для тех, у кого нет желания общаться со своими ровесниками, между тем, желающий получить точно такое же количество знаний, что и его сверстники. При помощи адаптивного обучения, у студента появляется возможность самостоятельно выбирать инструменты обучения, необходимые ему предметы, и конечно же необходимый объём полученных знаний. Хорошим тому примером могут стать курсы PearsonMyLab, которые содержат алгоритм, специально адаптированный под любого студента, в данной системе особое внимание уделяется как слабым сторонам студента, так и сильным, в освоении определённой дисциплины. Онлайн курсы, являются основным показателем, который повышает адаптивность, Используя разнообразные методы обучения: аудиоматериалы, тестовые задания, и, конечно же, обучающее видео. В дальнейшем любой обучающийся в учебном заведении человек, будет самостоятельно составлять индивидуальный план обучения, возможность выбора преподавателей/учителей и дополнительные курсы. И конечно же сами учебные заведения будут проходить определённую проверку, и составлять минимальный багаж знаний, которые нужны обучающемуся, для получения требуемых сертификатов. Для большей части учащихся сменных школ, как показали их ответы на вопросы анкет, характерно плохое запоминание учебного материала, что связано с пробелами в учёбе и индивидуальными особенностями развития памяти [3]

Геймификация образования. Ни для кого не секрет, что в настоящее время происходит кризис образования. Поскольку постоянная способ образование на платной основе, бросает вызов преподавателям, работая со слабым контингентом, ему необходимо создать высококвалифицированного работника, за очень короткие сроки. Ключевые задачи преподавателя заключаются не только в передачи образовательного контента, но и заинтересованности, стимулировании, вовлеченности в процесс получение обширных знаний в определённой области. Также перед преподавателем стоит ещё одна очень важная задача, постоять систему обратной связи, и активность по время учебного процесса. Постоянно увеличивающийся интерес к геймификации объясняется, тем, необходимо найти определённо средство вовлеченности, поощрения и вознаграждения. Применение онлайн инструментов и игр является основой в создании обучающих курсов. На смену оценкам ключевую роль будут играть бонусы. Мотивационная составляющая при обучении повышается при применении созданного инструментария компьютерных игры, формирую соревновательный дух, позволят так же проводить ученика от одного уровня знаний на совершенно другой, и при этом увеличивая знания. В некоторых учебных заведениях преподаватели и учителя используют специальную разработанную систему на основе «бейджиков», и, конечно же, очень актуальной системой является ресурс Xgames.

Главное не цена, а результат. Большинство университетов, было, поставили перед фактом, что обучающийся обязан оплачивать своё обучение самостоятельно. The Economist, опубликовал информацию, о том, что за последние 5 лет университеты подняли стоимость обучения на 26%. Через 20 лет в США прогнозируется ликвидацию частных вузов. Поэтому большому количеству вузов придётся перенастраивать систему под новые реалии. Сейчас вузы тратят деньги на модернизацию, но скоро это будет уже ненужно.

Диплом на втором месте, главное практические навыки. Нынешнему работодателю уже не важно какого цвета у его работника диплом, сейчас куда важнее какими качествами и умениями владеет выпускник вуза. Поэтому большинство топовых вузов вводят систему повышения практических навыков у выпускников. Так, к примеру, выпускники с огромным багажом теоретического материала очень мало. Часто терпят поражение, профессионалам с опытом, и желание получать новые знания. Поэтому фактически везде необходимы специалисты с высокой технологической подготовленностью и способностью использовать новые методики.

Использованные источники:

1. https://www.eduget.com/news/glavnye_trendy_v_obrazovanii-815
2. Брэндон Мендельсон. «Социальные медиа - это бред. Откровения маркетолога» изд. Манн, Иванов и Фербер 2014.- 253 с.
3. Книга 1. Современные адаптивные системы и технологии образования взрослых / Под ред. д.п.н., проф. В.И.Подобеда, д.п.н., проф. А.Е.Марона. – СПб.: ГНУ «ИОВ РАО», 2003. – 406 с.

Бирюкова М. В., к.пед.н.

доцент

кафедра иностранных языков

Коган Ю.Н., к.пед.н.

доцент

кафедра иностранных языков

ФВА РВСН им. Петра Великого

Россия, г. Серпухов

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИОННЫХ УМЕНИЙ КУРСАНТОВ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ

Современный учебный процесс, построенный на основе использования презентаций, предоставляет обучаемым большие возможности для формирования у них навыков самостоятельной работы с информацией, ее поиском и усвоением. При обучении практическому использованию иностранного языка работа с презентациями помогает в формировании умений и навыков разговорной речи, а также в обучении лексике и грамматике, обеспечивая высокую мотивацию обучаемых при изучении иностранного языка.

В настоящее время не все презентации удовлетворяют дидактическим, эргономическим и другим требованиям в процессе обучения, что вызывает подчас справедливые нарекания. Поэтому при создании презентаций необходимо руководствоваться научными, педагогическими, эргономическими и иными критериями, среди которых отметим следующие:

- наличие в учебном материале научно достоверной и педагогически обоснованной информационной системы понятий, законов, теорий и других образовательных элементов по изучаемому объекту; развитая система поиска; функции контроля, рефлексии и оценки учебной деятельности;

- удовлетворение гигиеническим требованиям, направленным на сохранение зрения, предупреждение переутомления обучаемых; учет возрастных особенностей, познавательных возможностей, различной интеллектуальной подготовки участников учебного процесса;

- соответствие материала стандартам соответствующей образовательной области, возможность сочетания с “бумажными” материалами и другими средствами обучения;

- интерактивность и личностная ориентация материала; возможность индивидуальной траектории его создания; разделение учебной информации по уровням сложности и способам восприятия (логического, эмоционально-образного);

- наличие учебно-познавательных и творческих заданий, связанных с изучаемым материалом и способствующих развитию критического мышления, аналитического отношения к рассматриваемым объектам и проблемам; возможность создания обучаемыми образовательной продукции при работе с материалом и ее сохранения на жестком диске компьютера;

- живая эмоциональная форма преподнесения информации, связанной с изучаемым объектом; преобладание зрительного ряда с речевым и музыкальным, наличие взаимосвязанного потока информации, подаваемого порциями в понятной и логической последовательности, в доступном для обучаемых темпе; возможность выбора ведущим презентации темпа и ритма деятельности, объема изучаемого материала;

- дружественный и интуитивно понятный интерфейс учебного объекта; применение стандартных меню и кнопок на панелях инструментов; использование возможностей современной компьютерной техники для организации интерактивной работы обучаемого с учебным материалом.

Характерные особенности презентаций подчеркивают их коммуникативную направленность, которая соответствует характеристикам публичного выступления. Одна из них – это цель презентации, которая направлена на:

- мотивирование кого-либо к рассмотрению того или иного вопроса, принятию решения и выполнению действия;

- убеждение кого-либо в реальности, значимости и потенциальном успехе вашего предложения;
- информирование о чем-либо заинтересованной стороны [7].

Известно, что командиры должны обладать развитыми коммуникативными умениями, необходимыми для воспитания подчиненных, и коммуникативная деятельность для военного педагога – основное средство решения профессиональных и жизненных задач. Исходя из того, что командир должен уметь выслушать, “услышать”, понять и объяснить, доказать, ответить, убедить, создать позитивную атмосферу для доверия или делового настроения, найти подход к подчиненному, то каждый специалист должен владеть определенными профессиональными качествами – знаниями и умениями, которые можно отнести к “коммуникативной профиограмме” военного:

- уметь формулировать цели и задачи делового общения;
- уметь задавать вопросы и профессионально на них отвечать;
- владеть навыками делового общения и уметь управлять им в зависимости от определенных целей;
- уметь анализировать конфликтные и кризисные ситуации и делать адекватные выводы;
- уметь доказывать, аргументировать, опровергать, убеждать, достигая в то же время согласованности и компромисса;
- уметь вести беседу, полемику, дискуссию, спор, собеседование, деловой разговор, диспут, круглый стол, переговоры, направляя их на решение спрогнозированного, позитивного и мотивированного результата;
- владеть техникой и логикой речи;
- владеть определенными речевыми структурами и лексическими единицами, которые влияют на эмоционально-экспрессивное состояние подчиненного;
- уметь говорить лишь тогда, когда есть что сказать собеседнику;
- знать речевой этикет и владеть им [9].

Согласно П. Соперу существует две группы средств общения:

I) речевые (вербальные) – лексика, стилистика, грамматика, семантика, правильность, стиль;

II) невербальные – оптокинетические (мимика, жесты, позы), паралингвистические (тембр, интонация, тональность), экстралингвистические (паузы, темп речи, смех, покашливание), проксемические (пространственность), предметно-контактные (прикосновение, поглаживание, обнимание) [8].

На основании исследований в области психологии и педагогики можно выделить два блока речевых умений, которые обеспечивают оптимальный вариант проявления коммуникативности командира. Первый блок речевых умений охватывает преимущественно те, которые обеспечивают качественный характер речи; второй блок содержит речевые умения, которые усиливают эффективность коммуникативного процесса вообще и

социально-воспитательного влияния в частности. Номенклатуру выделенных двух блоков можно сгруппировать следующим образом (табл. 3):

Таблица 3

Первый блок	Второй блок
- владение техникой речи	- формулирование цели речи
- владение логикой речи	- отбор и реализация видов речи
- владение интонационной вариативностью	- адаптация коммуникативных умений к социально-воспитательным условиям и конкретному лицу
- прогнозирование коммуникативного поведения	- использование результатов анализа речи и коммуникативного процесса
- осуществление взаимодействия	- управление речевым процессом и его коррекция
- осуществление эмоционального воздействия	
- владение речевым этикетом	

Знания и умения коммуникативной деятельности, войдя как обязательный компонент в понятие современного профессионализма, превратились в необходимый компонент образования. Создание условий, разработка целостной системы по развитию речевых умений будущих командиров гарантируют подготовку компетентных специалистов.

Актуальность внедрения компьютерных презентаций в учебный процесс по иностранному языку соотносится с государственными целевыми программами развития образования. Решение стратегической задачи совершенствования содержания и технологий образования обеспечивается за счет реализации программных мероприятий по следующим основным направлениям:

- внедрение новых образовательных технологий и принципов организации учебного процесса, обеспечивающих эффективную реализацию новых моделей непрерывного образования, в том числе с использованием современных информационных и коммуникационных технологий;

- реализация системы мер в целях повышения конкурентоспособности российского профессионального образования на международном рынке образовательных услуг и получения возможности участия российской учащейся молодёжи и выпускников образовательных учреждений в системе международного непрерывного образования. В соответствии с новыми государственными образовательными стандартами деятельность военных вузов направлена на поиск путей совершенствования учебно-воспитательного процесса и, в большей степени, за счет его интенсификации: использования новых технологий, активного задействования компьютерных мультимедийных средств обучения, разработки эффективных методик их применения.

Еще до появления НИТ эксперты, проведя множество экспериментов, выявили зависимость между методом усвоения материала и способностью

восстановить полученные знания некоторое время спустя. Если материал был звуковым, то человек запоминал около 25% его объема. Если информация была представлена визуально – около 35-40%. При комбинировании воздействия (зрительного и слухового) запоминание повышалось до половины, а если человек вовлекался в активные действия в процессе изучения, то усвояемость материала повышалась до 75% [2]. Такая статистика не могла не подтолкнуть лингводидактов к активному использованию компьютерных технологий в языковой подготовке.

Первые компьютерные презентации представляли собой грамматические и лексические языковые упражнения. Позднее разработчики стали обращать больше внимания на содержательную сторону программ. Исследования в области мультимедиа позволили улучшить программы и сориентировать их на формирование коммуникативных умений курсантов. Однако проблема коммуникативной направленности компьютерных презентаций по-прежнему остается актуальной и далека от разрешения.

Аргументы в пользу компьютерных презентаций заключаются в том, что компьютерная мультимедийная информация оказывает эффективное воздействие на того, кому она предназначена. Несмотря на бесспорную ценность проведенных в этом направлении исследований, следует отметить, что они не в полной мере решают комплекс задач по применению компьютерных презентаций при обучении иностранному языку курсантов военных вузов. Основными условиями эффективности формирования умений работы над презентациями являются следующие:

- разработка эффективных методик комплексного использования компьютерных презентаций в процессе языковой подготовки курсантов;
- определение методов и приемов этой работы, отвечающих индивидуальным особенностям обучаемых;
- создание методики выявления готовности курсантов работать в мультимедийной среде обучения;
- разработка содержания и порядка проведения учебно-методических семинаров с педагогами, направленных на ознакомление с последними разработками в области компьютерных презентаций и подготовку высококвалифицированных педагогических кадров и т.п.

В обучении иностранному языку при помощи компьютерных технологий высокие требования предъявляются к достоверности, репрезентативности и полноте материала. Если преподаватель-предметник владеет инструментами для создания компьютерных презентаций, знает специфику этого компьютерного жанра и психологию восприятия информации, представленной на экране компьютера, он может разработать полноценный продукт в соответствии с целями и задачами учебного курса. Поэтому необходимо подчеркнуть важность обучения разработке мультимедийных продуктов непрограммирующим пользователем, прежде всего, в преподавательской среде. Разработчики программного обеспечения должны предлагать простые в обучении и в то же время не слишком

ограниченные по функциональности средства для компоновки мультимедийных продуктов.

Кроме технологических проблем освоения средств подготовки презентаций и курсов могут быть проблемы методического и психолого-педагогического плана, связанные с неготовностью многих преподавателей к эффективной реализации развивающих презентаций. Среди них: усложнение деятельности преподавателя, интенсификация подготовки к занятиям, снижение внимания обучаемых к объяснению преподавателя. Основные причины неэффективности использования мультимедийных средств обучения могут быть связаны как с низкой интерактивностью, так и с недостаточной квалификацией преподавателей в использовании современных информационных и коммуникационных технологий.

В то же время нельзя забывать и о том, что необходимо формировать медиакомпетентность курсантов, совершенствовать навыки и умения по добыванию, критической оценке и самостоятельному созданию медиатекстов. Процесс изучения средств массовой коммуникации – прессы, телевидения и радиовещания, ресурсов Интернета – как в рамках профессиональной языковой подготовки, так и как необходимое любому современному человеку освоение существующих информационных и коммуникационных технологий, формирует способность к восприятию, анализу, оценке и созданию информационных сообщений.

Будучи средством обучения иностранному языку, компьютерная презентация выполняет основную дидактическую функцию и нацелена на повышение эффективности языковой подготовки. Английский язык, являясь средством общения, как и любой другой язык, представляет собой средство получения и передачи информации. Поскольку иноязычное общение является необходимой учебной деятельностью курсантов на занятиях по иностранному языку, компьютерные презентации становятся эффективным средством обучения языку, так как дают огромные возможности аутентичной коммуникации. Однако, как указывалось выше, в отсутствии безопасного подключения к глобальной сети речевые навыки курсантов формируются не на должном уровне или не формируются вообще в условиях отсутствия практики речи с представителями англо-говорящих стран.

Решить эту задачу, учитывая особенности организации учебного процесса в военном вузе и требования по защите информации, можно, организовав общение с ведущими педагогами и наиболее подготовленными курсантами, а презентация позволит совершить виртуальное путешествие в любую страну по выбору, изучить реалии, традиции, научные достижения государства, ознакомиться со структурой вооружённых сил, особенностями организации службы и быта военнослужащих. Успех обучения, как известно, во многом зависит от интереса курсантов к предмету, от их желания заниматься им. Порой же занятия проходят, не оставляя следа в образовании курсантов. В.П. Беспалько считает, что важным аспектом современного

образования является “персонализированное обучение”, в котором обучение осуществляется “с участием компьютеров”. Именно при таком подходе преподаватель управляет познавательной деятельностью обучающихся [1]:

- обеспечивает высокую мотивацию курсантов к изучению иностранного языка, используя компьютерные презентации;
- дает разнообразие форм обучения - от прослушивания аудиозаписей и просмотра видео до работы с компьютерными приложениями;
- формирует профессиональную информационно-коммуникационную компетенцию преподавателя иностранного языка для решения профессиональных проблем и типичных профессиональных задач, возникающих в реальных ситуациях профессиональной педагогической деятельности;
- создает профессионально-ориентированные программы повышения квалификации преподавателей в области использования информационных компьютерных технологий в преподавании языка и приобретения навыков производства мультимедийных презентаций;
- способствует созданию междисциплинарных предметно-методических комиссий по разработке требований к мультимедийным компьютерным презентациям и методическим рекомендациям по использованию презентаций на занятиях по иностранному языку;
- реализует создание подразделений (на базе научно-исследовательских лабораторий вуза) по разработке универсальных интерактивных мультимедийных презентаций с возможностью для каждого преподавателя адаптировать их под конкретную дисциплину.

Мультимедийные презентации рассматриваются как интерактивное средство обучения, своего рода *маркетинговый инструмент* (special event), состоящий из поэтапных графических опор, направленных на формирование умений профессионально-ориентированного общения будущего специалиста. А. А. Киченко посвящает свое исследование частной методической проблеме – подготовке обучающихся неязыкового вуза профессионально-ориентированному иноязычному общению. Он выявил в более широком контексте роль обучаемого и определил виды компьютерных презентаций: 1) по интерактивности: а) линейная, б) презентация со сценарием, в) обучающая презентация, г) самовыполняющаяся презентация, д) интерактивная презентация; 2) по содержанию: а) презентация поддержки учебного процесса, б) презентация для обучаемых, в) презентация для преподавателя [4].

Исследователь Н. И. Клевцова вводит понятие мультимедийной учебной презентации, которую определяет как электронное учебное пособие, разработанное с помощью мультимедийных технологий для занятий по иностранному языку с компьютерным сопровождением, выполняющим роль наглядного представления нового учебного материала и предъявляемым обучаемым на мониторе или на специальном экране посредством компьютера [5].

Согласно такому подходу презентация рассматривается исключительно с точки зрения преподавателя, организующего и управляющего учебной деятельностью обучаемого. Е. О. Иванова и И. М. Осмоловская, которые под презентацией понимают средство рефлексивного представления полученных результатов учебно-познавательной деятельности, образовательный продукт, состоящий из набора слайдов, на которых информация предъявляется в виде текста, изображения, аудио- и видеоматериалов [6].

Компьютерные презентации – это качественно новый подход к изучению иностранных языков. Их применение в учебном процессе является необходимым условием интенсифицирования усвоения учебного материала курсантами и проведения занятий на новом уровне. Для подготовки такой презентации курсант должен провести аналитическую работу, использовать большое количество источников информации, что позволяет избежать шаблонов и превратить каждую работу в процесс индивидуального творчества. Необходимо отметить, что курсанты выполняют мультимедийные презентации с большим интересом. Это еще и стимул к развитию интереса курсантов к изучению языков и культуре стран, в которых эти языки являются доминирующими. В процессе подготовки презентации создаются условия для развития мотивации к изучению иностранных языков, расширяются фоновые знания курсантов, их кругозор и информативность. Компьютерные презентации также помогают им развить самоконтроль и чувство ответственности за выполненную работу, расширить возможности общения, стимулируют их к самостоятельному поиску дополнительной информации, создают возможности творческого саморазвития личности.

Можно обозначить преимущества использования компьютерных презентаций для курсанта. Итак, компьютерная презентация:

- адаптирует курсанта к виртуальной среде для последующего компьютерного тестирования, к контрольным работам и другим видам оперативной проверки знаний;
- дает возможность интенсифицировать и персонифицировать процесс повторения заданного материала обучаемым;
- позволяет курсантам использовать учебный материал в электронном виде для дополнительных занятий в часы, отведенные для самостоятельной работы;
- обеспечивает наглядность, способствующую комплексному восприятию и лучшему запоминанию материала;
- повышает эффективность восприятия информации при проигрывании аудиофайлов и позволяет закреплять материал подсознательно на уровне интуиции;
- оказывает значительное эмоциональное воздействие на курсантов;
- является одной из форм проектной деятельности курсантов;
- повышает уровень практического владения иностранным языком и

компьютером;

- формирует навыки самостоятельной учебной деятельности;
- формирует умения учебно-творческой деятельности;
- осуществляет одновременное запоминание учебного материала несколькими способами: визуально, на слух, при комментировании курсантом, а также ассоциативно через воспроизводимые на экране изображения;

- создает предпосылки для большего понимания и усвоения материала, так как курсанты освобождаются от традиционного механического записывания лекций;

- исключает вероятность ошибочной трактовки мыслей преподавателя;
- создает предпосылки для овладения речевым мастерством и формирования личностно - валеологической компетенции (знание собственных личностных качеств и способностей; понимание нравственных общепринятых норм и умение следовать этим нормам; знание культуры внешнего облика оратора в ситуациях научного общения и умение соответствовать данным параметрам).

При этом особо следует подчеркнуть, что курсант использует компьютерную презентацию и как конечный пользователь, и как её создатель. Можно отметить также преимущества использования компьютерной презентации и для преподавателя. Компьютерная презентация:

- акцентирует внимание аудитории на значимых моментах излагаемой информации, позволяет сделать изложение учебного материала более ярким, выразительным;

- создает наглядные эффектные образы благодаря контаминации - смешению, перетасовке информации, включающей текстовую, графическую информацию (схемы, композиции), подвижные диаграммы, мультипликацию, видеоинформацию и т. д.;

- позволяет эффективно сочетать во времени устный лекционный материал с непрерывной автоматической демонстрацией слайд-фильма во время лекции;

- осуществляет интеграцию гипертекста и мультимедиа (объединение аудио-, видео- и анимационных эффектов) в единую презентацию;

- позволяет преподавателю использовать презентацию в качестве раздаточного материала для курсантов (справочного материала, памяток и т. д.);

- представляет возможность демонстрации динамических процессов (опытов, экспериментов);

- дает возможность показать структуру занятия;

- позволяет преподавателю упорядочить мысли, классифицировать материал;

- обеспечивает быстроту, удобство воспроизведения, универсальность (программа Power Point входит в пакет программ Microsoft Office),

возможность проигрывания презентации на любом компьютере;

- позволяет демонстрировать изображение в больших размерах;
- повышает информативность и эффективность лекционного материала при его изложении ввиду того, что у курсантов задействованы зрительный и слуховой каналы восприятия;
- способствует повышению методического мастерства преподавателя;
- снижает интенсивность труда преподавателя во время практических занятий, поскольку часть функций заменяется готовыми электронными презентациями.

Обозначенные выше преимущества позволяют судить о полифункциональности компьютерных презентаций как подвида компьютерной педагогической технологии, которая благодаря интерактивности, гибкости, интеграции различной наглядной информации позволяет учитывать индивидуальные особенности обучаемых и способствует повышению их мотивации. Особенность компьютерной презентации заключается также в том, что, с одной стороны, она “позволяет приспособить процесс обучения к социальным и культурным особенностям курсантов, их индивидуальным стилям и темпам обучения, их интересам” [9], например, при выборе темы индивидуального исследовательского проекта, проблемы изучения и т. д., с другой стороны, развивает навыки сотрудничества, ведения диалога с сокурсниками в коллективной творческой деятельности: участие в групповом исследовательском проекте.

“Быть с веком наравне” - это требование ко всем сферам человеческой жизнедеятельности, в том числе - и к образованию. Как повлиять на будущее, чтобы оно не несло угрозу, а наоборот, привело человечество к процветанию, миролюбию, взаимопониманию? В этом вечная гуманная роль преподавателя. Мультимедийные учебники, Интернет - технологии для профессионального педагога - это еще один инструмент, еще одна среда для диалога с обучаемым. В настоящее время ускорения научно-технического прогресса, когда владение необходимой информацией становится важнейшим инструментом в любой сфере человеческой деятельности, важнейшая задача - научить нашу молодёжь жить в информационном мире, уметь находить и использовать необходимые знания. В новом информационном обществе преподаватель уже не может быть основным и единственным источником знаний об окружающем мире, что несомненно ведет к изменению форм учебной работы.

Современные компьютерные информационные технологии находят широкое применение в образовательном процессе, в том числе и в ходе обучения иностранным языкам. Неслучайно образовательная сфера стоит на одном из первых мест по внедрению новейших компьютерных мультимедийных систем обучения. Создание презентаций активизирует развитие умений коммуникативной деятельности будущих офицеров и дает возможность готовить компетентных специалистов. Разработка и внедрение презентаций в учебный процесс приводит к появлению новых

организационных форм обучения. Это обеспечивает реализацию таких моделей учебной деятельности, как самостоятельное и управляемое усвоение знания. Так, компьютерные презентации могут быть использованы как для организации самостоятельной работы обучаемых, так и в ходе занятия по иностранному языку на этапе объяснения нового учебного материала. В последнем случае обучаемые имеют возможность непосредственного контакта с педагогом и учебным содержанием, представленным посредством мультимедийной презентации.

В связи с тем, что современный рынок электронных продуктов не располагает специально созданными для объяснения нового учебного материала электронными программами, у преподавателя возникает потребность в разработке собственными силами относительно несложных мультимедийных учебных приложений. Выделим общедидактические функции компьютерной презентации по отношению к обучаемому и преподавателю.

1. Основные функции компьютерной презентации по отношению к обучаемому:

- продуктивно-творческая функция реализуется в применении элементов творчества при решении учебно-творческих задач проблемного характера (в ходе разработки и внедрения презентации);

- развивающая функция связана с возможностью укреплять память, тренировать критическое мышление, формировать умения и навыки применения знаний на практике в нестандартных условиях, измененной ситуации, которые активизируют способности обучаемых анализировать, обобщать, оценивать информацию, отбираемую для компьютерной презентации;

- коммуникативная функция предполагает, что процесс обучения иностранному языку проводится как обучение средству общения участников образовательного процесса посредством учебной презентации, в которой отражается последовательность шагов этого общения, задаются содержание, ключевые опоры и т. д.;

- информационная функция означает, что обучаемый активно пользуется информацией, предварительно отобранной, проанализированной, систематизированной и особым образом представленной преподавателем в учебной презентации или при разработке собственной презентации;

- тренировочная функция сводится к тому, что обучаемые могут применять учебную презентацию в самостоятельной работе под контролем и без контроля преподавателя, при выполнении заданий на самоподготовке, при подготовке к зачету или экзамену;

- рефлексирующая функция предполагает возможность осуществлять планомерный, систематический, текущий, итоговый контроль за ходом и результатами учебной деятельности, определять состояние усвоенных знаний, умений и навыков, уровень сформированных компетенций, находить свое отражение в оценке учебных достижений и рефлексии;

– воспитывающая и мотивирующая функции проявляются в становлении таких позитивных качеств личности обучаемого, как познавательный интерес, умение систематически работать, навыки самоконтроля и самооценки, в формировании мотивационной основы учебно-творческой деятельности.

2. Основные функции компьютерной презентации по отношению к преподавателю:

– контролирующая функция предполагает возможность осуществлять планомерный, систематический, текущий, итоговый контроль за ходом и результатами обучения, определять состояние усвоенных курсантами знаний, умений и навыков, а также уровень сформированных компетенций;

– управляющая функция связана с возможностью координировать процесс обучения курсантов дисциплине учебного плана; проблематика сообщений задается программой обучения согласно выделенным разделам – блокам – модулям – темам;

– организация коллективной творческой деятельности обучаемых при разработке мультимедийной презентации, предполагающей моделирование социального взаимодействия в учебной группе, кооперацию, распределение обязанностей, деловое общение в процессе занятия, самоконтроль, самоответственность за учебный результат и образовательный продукт [3].

Одним из условий эффективного использования компьютерных презентаций является следование следующим основным дидактическим принципам применения компьютерных презентаций через призму коммуникативного компонента обучения:

- эвристичность – организация серии образовательных ситуаций, последовательно приближающих курсантов к созданию емкого образовательного продукта, конструируя который с помощью методов разных наук курсанты постигают сущность самостоятельного исследования изучаемого объекта;

- опосредованность – взаимодействие субъектов образовательного процесса происходит с помощью компьютерных средств обучения и взаимодействия;

- оперативность – одним из достоинств любой презентации является своевременное получение ответа на поставленные вопросы, получение необходимого сообщения, передача выполненной работы. Сетевые коммуникационные технологии именно в этом аспекте сводят к минимуму потери времени при общении субъектов образовательного процесса и всех других участников процесса общения, предоставляют возможности общения в on- и off-line режимах работы;

- индивидуальность – выбор собственного собеседника (собеседников) и маршрута общения/обучения;

- корпоративность – выступление в группах по интересам, возможно конфиденциальное;

- компенсаторность – облегчение процесса обучения, уменьшение

затрат времени и сил обучаемых на понимание и изучение материала;

- доступность – любая открытая тема может быть интересна и доступна для обсуждения любому количеству обучаемых;

- независимость – от времени и места – главная отличительная особенность компьютерных презентаций в отличие от традиционных форм общения;

- эстетичность – формирование культуры общения, умение кратко, грамотно и корректно выразить свою мысль;

- многоаспектность – компьютерная презентация позволяет вести разностороннее обсуждение проблем, с привлечением межпредметных связей, представления информации и собеседников из других областей знаний;

- многосторонность – не просто выступление одного субъекта образовательного процесса, но и участие всей группы в оперативном обсуждении вопроса (в том числе общение и курсантов между собой, причем с возможностью расширения аудитории за счет просто заинтересованных в обсуждении поставленного вопроса), позволяет сделать процесс общения активным и более эффективным;

- интеркультурность – очень важная характеристика презентации в условиях компьютерных коммуникаций – общение с собеседниками другой языковой среды и культуры, выход в другое культурное и национальное пространство; важно научиться общению с представителями других взглядов и вероисповеданий; компьютерные средства коммуникации способствуют воспитанию толерантности (терпимости), дружелюбия всех участников процесса общения;

- технологичность – важной характеристикой презентации в условиях информатизации образования является высокотехнологичность и многообразие средств, предоставляющих разнообразные формы общения. Главным условием технологичности коммуникаций являются сетевые компьютерные технологии (без которых немислимо современное общество) и разнообразие готовых программных продуктов, позволяющих в разной степени сложности, простоты и удобства вести общение разного направления.

Умение критически взглянуть на образовательный продукт товарища, его устный ответ, на языковой материал, просмотренный видеofilm, проанализировать их содержание, выделить главные моменты – необходимые условия самоопределения курсантов. Введению метода рецензий на презентации предшествует подготовительная работа. Первые рецензии составляются с помощью специальных опорных схем. Оценки и суждения курсантов поощряются, закрепляется положительное отношение к рецензиям. Приведём схему рецензии выступления (презентации):

1. Что понравилось в выступлении, о чем рассказано наиболее удачно.
2. Как построено выступление, общая структура и логика

изложения.

3. Полностью ли раскрыта тема, достаточно ли приведено примеров.

4. Замеченные неточности, ошибки, противоречия. Возражения выступающему.

5. Общая оценка выступления.

Рецензии курсантов оцениваются наравне с другими продуктами их творческой деятельности. Анализ курсантских рецензий позволяет установить обратную связь с курсантами, осуществить диагностику их знаний, скорректировать дальнейшую творческую деятельность. Оценка презентации проводится по таким параметрам, как степень творчества, новизна, оригинальность, личный вклад, логичность, оформление, аргументированность ответов на вопросы, умение привлечь внимание присутствующих на презентации, трудоемкость, полезность работы и др.

По каждому критерию экспертная группа выставляет оценку выступающему в трех-, пяти- или десятибалльной шкале. В таблице, помещенной ниже, приведен фрагмент сводной ведомости по итогам выполненных творческих презентаций. Подобные таблицы позволяют судить не только о комплексных изменениях уровня выполнения курсантами презентационных работ, но и об обобщенных изменениях отдельных параметров образовательной продукции курсантов. Приведем пример обобщенной трехуровневой шкалы оценки образовательной продукции обучаемых (табл. 4).

Таблица 4

Фрагмент сводной ведомости по итогам проведения презентаций

Учебная группа	Фамилия, имя курсанта	Название презентации	Руководитель	Параметры оценки						
				Степень творчества	Профессионализм	Трудоемкость	Практическая польза	Умение защищаться	Общая сумма баллов	Место

Высоким уровнем характеризуются компьютерные презентации курсантов, которые во время их представления оцениваются экспертной группой десятибалльной шкалой. Высокий уровень имеют презентации, которым дана высокая оценка (рецензия) компетентного специалиста. Высокий уровень творческой работы курсанта означает, что она сопоставима с общеизвестным образовательным аналогом.

Творческую работу относят к среднему уровню, если курсант реализовал в ней свою идею или принцип, а также достаточно хорошо, по

мнению специалиста или экспертной группы, справился с поставленной целью. Такие работы оцениваются, как правило, 4-7 баллами по десятибалльной шкале или аналогичным образом по другим шкалам.

Работа низкого уровня представляет собой завершённую работу курсанта, которая выполнена им по образцу или аналогии, либо с незначительной модернизацией уже известной им работы. Степень новизны такой работы незначительна для её автора. (Термин “низкий уровень” употребляется условно, поскольку даже низкий уровень творческой работы говорит о том, что курсант выполнил и представил свою работу). В качестве творческих работ низкого уровня назовем презентации, в которых не выражена собственная точка зрения автора. Низким уровнем характеризуются работы, получившие оценку 1-3 балла по десятибалльной шкале.

Сложившаяся практика внедрения презентаций в образовательный процесс в военном вузе значительно улучшает управление образовательным процессом и повышает его педагогическую эффективность.

Внедряя презентации в учебный процесс на кафедре иностранных языков ФВА им. Петра Великого в г. Серпухове в течение 10 лет и анализируя данную технологию, можно выделить ряд существенных позитивных факторов, повышающих эффективность обучения курсантов. Использование презентаций в учебной деятельности:

- позволяет индивидуализировать обучение;
- повышает активность курсантов;
- помогает интенсифицировать обучение;
- повышает мотивацию учения;
- создает условия для самостоятельной работы.

Однако, следует иметь в виду, что применение презентаций в обучении по принципу "чем больше, тем лучше" не может привести к реальному повышению эффективности системы образования. При работе над презентациями необходим обдуманный и четко аргументированный подход. Их подготовка требует разнообразных форм учебной деятельности: это - и фронтальная работа по актуализации знаний, и групповая или парная работа обучаемых по овладению конкретными презентационными умениями, и дидактические игры, и работа консультационной службы, это - и интересные устные и письменные задания. Все они должны быть скомпонованы таким образом, чтобы быть логическим дополнением к учебному процессу.

Рассматривая возможности использования презентаций в учебном процессе по иностранному языку, не нужно идеализировать и абсолютизировать их место и роль в реализации учебных целей и заданий, что не означает отказа от традиционных методов обучения, а предоставляет педагогу новые возможности в организации учебного процесса, позволяя достичь результата с затратой меньших усилий и времени, повысить эффективность усвоения информации, активизировать и во многом способствовать развитию познавательной деятельности курсантов.

Использованные источники:

1. Беспалько В.П. Образование и обучение с участием компьютеров (педагогика третьего тысячелетия). М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: Издательство НПО "МОДЭК", 2002.
2. Ибрагимов И.М. Информационные технологии и средства дистанционного обучения: уч. пос. для студентов вузов. - М.: "Академия", 2008. С. 336.
3. Маханькова Н.В., Мокрушина Л.В. Мультимедийная презентация в иноязычном образовании: учеб. пособие /под ред. Т.И. Зелениной. - Ижевск: Изд-во "Удмуртский университет", 2012. – С. 125.
4. Низамова А.Ф. Использование мультимедийных презентаций в образовательном процессе.) [Электронный ресурс] / А.Ф. Низамова. http://pedsovet.org/component/option,com_mtree/task,viewlink/link_id,4561/Itemid,118/.
5. Новые информационные технологии в обучении иностранным языкам [Электронный ресурс] / Филолингвия - <http://virtlab.ioso.ru/method.htm>.
6. Петрова Л.П. Использование компьютеров на уроках иностранного языка – потребность времени / Л.П. Петрова // Иностранные языки в школе, 2005.– № 5. – С. 18–21.
7. Руководство по проведению презентаций на стажировке в Германии. – М.: МАКС Пресс, 2001. –С. 180.
8. Сопер П.Л. Искусство речи. – М.: Искусство, 1992.
9. Соціальна педагогіка: Підручник. 4-те вид. виправ. та доп. / За ред. проф. А.Й. Капської. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – С. 488.

Бушко Т.В.
студент 1 курса магистратуры
направление «Педагогическое образование» («Экологическое
образование»)
Полищук В.Н.
студент 1 курса магистратуры
направление «Педагогическое образование» («Экологическое
образование»)
ведущий специалист
отдел научных проектов и подготовки научно-педагогических
кадров научно-организационного управления
Школа педагогики ДВФУ
Ключников Д.А., к.биол.н.
научный руководитель
Туча Т.Б.
студент 1 курса магистратуры
направление «Педагогическое образование» («Экологическое
образование»)
Симоненко С.М., к.пед.н.
научный руководитель, доцент
Школа педагогики ДВФУ
Россия, г. Уссурийск

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ ПОСРЕДСТВОМ ОБЩЕНИЯ С ЖИВОТНЫМИ

Аннотация: в данной статье упоминается об отсутствии связи человека с животным миром, рассматривается необходимость экологического воспитания с участием животных, указывается особенность экологического воспитания именно в младшем школьном возрасте, приводятся примеры работы педагога с детьми в зоопарке.

Ключевые слова: экологическое воспитание, младшие школьники, зоопарк, животные, общение, ответственность.

Bushko T. V.
***the student of 1 course of a magistracy of a direction "Pedagogical
education" (Environmental education)***

Polishchuk V. N.
***the student of 1 course of a magistracy of a direction "Pedagogical
education" (Environmental education), leading specialist
Department of scientific projects and training of scientific-pedagogical
personnel of scientific-organizational management of the School of pedagogics
Far Eastern Federal University
Supervisor: Klyuchnikov D. A.
candidate of biological Sciences***

Tucha T. B.
***the student of 1 course of a magistracy of a direction "Pedagogical
education" ("Environmental education")
Supervisor: Symonenko S. M.***

***the candidate of pedagogical Sciences, associate Professor
School of pedagogics, Far Eastern Federal University
Russia, Ussuriysk***

ECOLOGICAL EDUCATION OF JUNIOR PUPILS THROUGH COMMUNICATION WITH ANIMALS

Annotation: *this article mentions about the lack of communication of man with the animal world, discusses the need for environmental education with the participation of animals, specifies the feature of environmental education in primary school age, are examples of the work of educators with children at the zoo.*

Key words: *environmental education, Junior schoolchildren, zoo, animals, communication, responsibility.*

Еще несколько десятилетий назад все люди жили в частных домах. Их дети с малолетства знали, как доить корову, как появляются на свет цыплята и пр. В настоящее время наблюдается совсем иная ситуация: большая часть населения нашей страны живет в городах, соответственно дети частично или полностью оторваны от животного мира. Примером может послужить то, что дети зачастую путают коз и овечек, цыплят и утят, а потрогать живую рыбу в воде – это вообще восторг неописуемый! А ведь общение с животными является немаловажным, даже значительным аспектом экологического воспитания, тема которого очень актуальна в последние годы.

Как утверждают психологи, в обществе животных ребенок учится быть организованным и считаться с другими. Учеными доказано, что животные помогают детям быстрее развиваться, легче адаптироваться в новом коллективе и находить друзей. Кошки и собаки стимулируют ребенка к подвижным играм, развивают координацию движений. Продолжительность жизни растет до 15 лет. Исследования доказывают

терапевтическое значение домашних животных и рекомендуют их как лекарство. Успокаивающий эффект от общения с домашними животными давно известен. Учителя говорят, что дети при виде дружелюбного четвероногого слушателя меняются прямо на глазах: исчезают страх, беспокойство и неуверенность [2].

Общение с животными как сторона экологического воспитания особо важна в младшем школьном возрасте, поскольку в *школе происходит стандартизация условий жизни ребенка в связи с поступлением в первый класс*, в результате выявляется множество отклонений: гиперактивность, гипертония, выраженная заторможенность. Эти отклонения ложатся в основу детских страхов, снижают волевую активность, вызывают угнетенные состояния, депрессии и т.д. Ребенку предстоит преодолеть навалившиеся на него испытания [1, с. 250].

Поэтому детям на помощь приходят зоопарки, эко-фермы, базы отдыха с мини-зоопарками на территории, террариумы, особые природоохранные зоны с возможностью посещения детьми, сафари-парки, выставки собак и многое другое, что только могут выдумать люди. Здесь хочется сделать акцент именно на живых животных, а не просто чучелах в музее. К тому же необходимо отметить, что младшие школьники – это уже вполне послушные дети, которые не будут совать руки в клетки к диким животным, убегать за пределы территории, так что вполне можно организовывать поездки в данные учреждения. Однако есть одна проблема, характерная для всех регионов страны – цена входного билета. Но, думаем, если объяснить родителям, что организованным группам предоставляются значительные скидки, то родители смогут выделить необходимые средства на такое необходимое для их детей занятие, как экологическое воспитание и просвещение. С учителями же никаких проблем не должно возникнуть, поскольку с введением «Профессионального стандарта педагога» в 2018 году воспитательная функция, в том числе и экологическое воспитание, становится одной из обязательных трудовых функций современного педагога. [3]

На уроках и занятиях можно давать теоретические знания, а закреплять их на практике необходимо в зоопарках, причем в самом зоопарке не читать детям лекцию, а дать им свободу – смотреть, самим читать таблички интересующих животных. Тогда обучающий и воспитательный момент будет наиболее действенным. В зоопарках стало все больше популярным разрешать кормить, а иногда и гладить животных, что вызывает огромный интерес и удовольствие у детей. Такая форма общения получила название «контактный зоопарк». Ранее контактное общение предусматривалось лишь с дельфинами и только для детей с различными серьезными отклонениями здоровья. Сейчас же контактный зоопарк доступен всем, даже самым маленьким детям. Помимо того, что детям просто нравится общаться с различными представителями животного мира, в результате подобного регулярного общения дети учатся ухаживать за ними, узнают много

полезной информации об интересующем их животном, становятся организованными и дисциплинированными, что в будущем благоприятно скажется на отношении к окружающему миру в целом.

Родителям же советуем организовать для своих детей даже просто общение с животными в деревне у бабушек. Если есть возможность, завести домашнее животное, будь то улитка, рыбки или собака. У ребенка уже будет воспитываться бережное отношение к животным, ответственность за них, доброта, отзывчивость и забота – качества, забытые многими людьми на сегодняшний день.

А если нет никакой возможности из всех перечисленных, то необходимо позволять своему ребенку, хотя бы погладить соседского кота. Сколько эмоций и переживаний будет в одном бережном прикосновении!

В итоге, если данный элемент экологического воспитания будет правильно преподнесен подрастающему поколению, то вполне возможно в наших городах не станет бродячих и выброшенных кошек и собак, а чувства, приобретенные в процессе общения с братьями нашими меньшими, будут спроецированы на общение между людьми и на окружающий нас мир, которому так необходимо наше внимание и бережное отношение.

Использованные источники:

1. Мухина В.С. Возрастная психология: феноменология развития, детство, отрочество: Учебник для студ. Вузов. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: издательский центр «Академия», 2006. – 608 с.
2. Дети и животные: ТОП-5 «ЗА!» о пользе питомца за ребенка [электронный ресурс] // Pets.academ.org – Электрон. данные. URL: <http://pets.academ.info/soderjanie/uhod-i-soderzhanie/2125> (дата обращения 07.02.2017 г.). – Заглавие с экрана.
3. Профессиональный стандарт педагога (проект) [электронный ресурс] // Официальный ресурс Министерства образования и науки Российской Федерации. – Электрон. данные. URL: <http://xn--80abucjiibhv9a.xn--p1ai/%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/3071> (дата обращения 08.02.2017 г.). – Заглавие с экрана.

УДК 929

Валиахметова И.Д.

магистрант 2 года обучения

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный университет»

Россия, г. Уфа

ДЕТСТВО И ЮНОСТЬ РУССКОЙ ИМПЕРАТРИЦЫ ЕЛИЗАВЕТЫ ПЕТРОВНЫ

Аннотация: В статье описывается жизнь русской императрицы Елизаветы Петровны до ее восхождения на престол. Рассматриваются различные периоды жизни молодой императрицы от рождения до переворота.

Ключевые слова: Российская империя, Елизавета Петровна, дочь

Петра I, XVIII век.

Елизавета Петровна – русская императрица с 25 ноября 1741 г. по 24 декабря 1761 г., дочь Петра Великого и Екатерины I.

18 декабря 1709 года, русская армия, победившая под Полтавой, торжественным маршем под звуки музыки и с развернутыми знаменами вступала в Москву, где Петра I ждала радостная весть — рождение дочери. Получив радостную весть, Петр остановил шествие, и началось 3-х дневное празднество по случаю рождения ровесницы Полтавской Виктории, нареченной именем Елизавета.

Детство и юность Елизаветы провела в подмосковных селах Преображенском и Измайловском, благодаря чему Москве и ее окрестности остались ей близкими на всю жизнь.

Елизавета с сестрами очень редко видели отца, участвовавшего в непрерывных походах. Когда к мужу уезжала Екатерина, дети переходили под опеку сестры Петра Натальи Алексеевны, или семьи Меншикова. Эта беспризорность не могла не сказаться на ее характере [1, с.313].

Первый официальный выход Елизаветы состоялся 9 января 1712 года. Этот день был весьма важен для судьбы будущей императрицы: ведь она и ее сестра были незаконными. Петр узаконил свои отношения с Екатериной церковным браком, и девочки, обойдя вслед за родителями вокруг аналога, стали законными – «привенчанными» – детьми царской четы.

11 июня 1717 года Екатерина писала мужу, что Елизавета заболела оспой, но болезнь оказалась легкой и вскоре дочь «от оной болезни уже освободилась без повреждения личика своего». Можно с уверенностью сказать, что если бы после болезни Елизавета стала рябой, то вся история ее жизни, да и, наверное, России, была бы тоже другой – ведь божественная красота цесаревны, а потом и императрицы, сильнейшим образом повлияла на ее характер, привычки, поступки и даже политику.

Царских дочерей начали обучать грамоте довольно рано. Уже в 1712 году Петр писал Елизавете и Анне записки, впрочем, без особой надежды на ответ. А вот в 1717 году переписка уже шла вовсю. В начале 1718 года Елизавета получила от отца письмо: «Лизетка, друг мой, здравствуй! Благодарю вас за ваши письма, дай Боже вас в радости видеть. Большова мужика, своего братца (царевичу Петру Петровичу было чуть больше двух лет) за меня поцелуй» [2, с.114].

Совершеннолетней, то есть пригодной к браку, Елизавету признали 9 сентября 1721 года, когда ей не исполнилось еще и двенадцати. На торжественной церемонии Петр срезал с платья дочери маленькие белые крылышки, и начался новый этап ее жизни – она стала невестой на выданье. К этому царевен готовили чуть ли не с пеленок. С 1716–1717 годов кроме привычных мамок и нянек в окружении царевен появляется француз – учитель танцев. Графиня М. Маньяни и учитель Глюк преподают девочкам итальянский, немецкий и французский языки, последняя взрослая Елизавета знала в совершенстве. В итоге дочери Петра умели читать, писать, бегло

говорить на нескольких языках, разбираться в музыке, танцевать, одеться к лицу, знали этикет [2, с.115].

Должного образования, однако, Елизавета не получила. Ее мать, “по важным причинам”, как она выражалась, заботилась о том, чтобы она говорила по-французски и хорошо танцевала менуэт. “Важные причины” известны. Менуэт должен был произвести впечатление в Версале; это, по мнению Екатерины, было все, чего могли требовать от принцессы. Сама царевна, впрочем, и не думала восполнять пробелы своего воспитания. Она никогда не читала, проводя время на охоте, верховой и лодочной езде, в заботах о своей красоте, хотя и действительной, но грубоватой. Ее лицо с неправильными чертами освещалось удивительно прекрасными глазами, но портилось коротким, толстым и приплюснутым носом, который она не любила, чтобы воспроизводили на портретах. Но она была хорошо сложена, у нее была хорошенькая ножка, тело твердое, цвет лица ослепительный, ненапудренные волосы прекрасного рыжего оттенка. Обладая внешним обликом модницы и некоторыми чертами, заимствованными у нравственного типа европейской женщины XVIII века, Елизавета имела все же много общего с совершенно противоположным типом современной ей русской женщины [3, с.213].

Петр намеревался выдать дочь-красавицу за одногодка - французского короля Людовика XV, или за кого-либо из семьи Бурбонов. Переговоры на эту тему довольно интенсивно велись в первой половине 20-х годов. Однако впоследствии антирусской группировке удалось заморозить эти переговоры. Главным их доводом было то, что Елизавета родилась от «подлой» женщины, которая в момент появления дочери на свет не состояла в браке с царем. В 1726 году брачные переговоры полностью прервались известием о браке Людовика XV с Марией Лещинской.

Екатерина, умирая в мае 1727 года, завещала Елизавете выйти замуж за Карла Августа. Этому браку тоже не суждено было состояться – Карл умер в том же году. С тех пор на протяжении 14 лет, вплоть до вступления на престол Елизавета фигурировала во всевозможных брачных комбинациях. Среди ее женихов упоминались принц Георг Английский, Карл Бранденбург-Байрейтский, Мануель Португальский и многие другие. Ходили слухи даже о сватовстве персидского шаха Надира.

Предоставленная в царствование Петра II сама себе, живая, приветливая, но не спускавшая глаз с самой себя, при этом крупная и стройная, с красивым круглым и вечно цветущим лицом, царевна всецело отдалась вихрю веселья и увлечений. Юный царь некоторое время полностью попал под обаяние своей тетки-красавицы.

Это влияние Елизаветы на царя не могло не пугать лидеров Верховного тайного совета Долгоруких и Голицыных. Они добились отдаления Петра II от Елизаветы. Впрочем, Елизавета не упорствовала в придворной борьбе за власть. Все ее помыслы были поглощены развлечениям, моде и любовным похождениям [4, с.38-39].

Со смертью Петра II, и с восшествием на престол Анны Иоанновны, в жизни Елизаветы начинается, пожалуй, самый сложный период. Анна очень хорошо понимала, какую опасную соперницу имеет она в дочери великого дяди. Формально Елизавета занимала очень высокое место в государстве при дворе. Фактически же все десять лет правления Анны Иоанновны, Елизавета находилась в опале. За ее поведением зорко следили. Елизавета не могла не знать, что за ней наблюдают, поэтому она жила скромно, уединенно, среди своего маленького двора [5, с.99].

Смерть Анны Иоанновны несколько улучшила тяжкие, подтянутые отношения Елизаветы с большим двором. Правительство оказалось слабым, начались смуты, перевороты. Отметим, что Елизавета не принимала никакого участия в совершавшихся в то время переворотах. И в истории с назначением регентом Бирона, как и позже в свержении его, никак не фигурировала [4, с.47].

Опальная положение, уединенная жизнь Елизаветы при Анне послужили к выгоде для цесаревны с воспитательной точки зрения. Молодая, ветреная, шаловливая красавица, возбуждавшая различные чувства, кроме уважения, исчезла. Елизавета возмужала, сохранив свою красоту, получившую теперь спокойный, величественный, царственный характер.

Поддерживающие Елизавету из корыстных побуждений французский посол Шетарди и шведский – барон Нолькен, видели в восшествии на престол Елизаветы выгоды для своих стран, но кроме как финансовой поддержки ничем более не могли помочь ей. Нерешительность Шетарди и чрезмерные притязания Нолькена заставили Елизавету прервать с ними переговоры, ставшими невозможными еще и потому, что Швеция объявила войну правительству Анны Леопольдовны.

Эти события в совокупности с тяжелым разговором с Анной Леопольдовной, который состоялся 23 ноября и касался Шетарди и Лестока, побудили Елизавету к решительным действиям [2, с.123], результатом которых стал переворот в ночь с 24 по 25 ноября 1741 г.

Использованные источники:

1. Ключевский В.О.. Курс русской истории. Часть IV. М.: Мысль, 1989 г. – 460 с.
2. Анисимов Е.В. Женщины на российском престоле. СПб.: Норинт, 2008. - 420 с.
3. Михневич В.О. Русская женщина XVIII столетия: Репринтное издание 1895 г. М., 1990. – 420 с.
4. Анисимов Е.В.. В борьбе за власть. Страницы политической истории XVIII века. М.: Молодая гвардия, 1988 г. – 362 с.
5. Соловьев С.М. История России с древнейших времен. Кн. XI. Т.21. - М.: Наука, 1963. – 603 с.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ОПТИМИЗМ КАК ОСНОВА ГУМАНИСТИЧЕСКИХ ВОСПИТАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ

В данной статье рассматривается принцип гуманизации образования, а также принцип педагогического оптимизма как основа гуманистических воспитательных систем. Раскрыты условия, способствующие реализации идеи гуманистической направленности образования.

Ключевые слова: воспитание, гуманизация, педагогический оптимизм, личность.

Анализируя различные процессы, происходящие в последнее время в обществе, можно отметить, что оно подошло к переломному этапу своего развития: происходит глубокая переоценка ценностей, прослеживаются тенденции гуманизации разнообразных сфер жизни и, в частности, образования. Гуманизация образования предполагает продвижение идей гуманизма в цели, содержание, формы и методы деятельности массовой школы, различных типов образовательных учреждений и других социальных институтов, в том числе семьи. Основу гуманизма составляет утверждение отношения к человеку как к высшей ценности бытия. Гуманизация образования - важнейший социально-педагогический принцип, отражающий современный общественный курс построения системы образования. Сегодня приоритетным направлением педагогики является "возвращение" к личности человека, ориентация педагогической деятельности на создание таких условий, которые бы способствовали свободному и гармоничному развитию личности ребенка. Именно в этом заключается суть принципа гуманизации образования. В.С. Безрукова раскрывает сущность данного принципа следующим образом: "Сущность принципа гуманизации состоит в очеловечивании отношений учащихся между собой и педагогами, в приоритетах человеческих ценностей над технократическими, производственными, экономическими, административными" [2].

На современном этапе развития страны особую актуальность приобретает проблема создания благоприятной среды для раскрытия и развития индивидуальных способностей, творческого потенциала ребенка, формирования целостной, всесторонне развитой личности и ее самореализации [1]. Становление такой личности является целью гуманистических воспитательных систем. Главная идея таких систем состоит в ориентации на личность ученика, его интересы и потребности. В

основе всех гуманистических воспитательных систем лежит принцип педагогического оптимизма, авторство которого принадлежит А.С. Макаренко [3].

Во-первых, данный принцип предусматривает выражение доверия к воспитаннику, несмотря на его недостатки, возможные ошибки, проступки, плохие привычки и поведение. Школьники замыкаются, теряют веру в себя и свои силы, если им постоянно указывают на имеющиеся недостатки, неудачи или ошибки. Поэтому так важно поддерживать даже незначительные достоинства, успехи и достижения своих воспитанников, давать пережить им чувство радости, гордости за себя, верить в них.

Во-вторых, принцип педагогического оптимизма утверждает, что педагогически всегда выгоднее опираться на положительные качества и интересы учеников. Естественно, что в характере каждого человека присутствуют положительные и отрицательные черты. Данный факт вытекает из всеми известного положения о "противоречивости" человеческой природы. Одной из задач педагога является достижение того, чтобы положительных качеств в воспитаннике было значительно больше чем отрицательных. Мудрые педагоги настойчиво ищут даже в плохо воспитанном ребенке те положительные качества, опираясь на которые можно добиться устойчивых успехов в формировании всех других, заданных целью воспитания качеств. Требования принципа опоры на положительное в воспитании просты: педагоги обязаны выявлять положительное в человеке и, опираясь на хорошее, развивать другие, недостаточно сформированные или отрицательно сориентированные качества, доводя их до необходимого уровня и гармонического сочетания. Рассматриваемый принцип связан с выбором ведущего звена в воспитательном процессе. Найти это звено в каждом конкретном случае - задача воспитателя [4]. Так если, например, у школьника есть пробелы в знаниях по литературе, но при этом он в совершенстве знает историю, то учитель должен использовать данное преимущество как точку соприкосновения для эффективного взаимодействия с учеником. Акцентируя внимание на имеющихся у ученика успехах преподаватель может донести до ребенка то, что последний способен добиться таких же по уровню, а возможно и больших результатов в других областях знаний и сферах деятельности.

В-третьих, важнейшим аспектом данного принципа является то, что воспитание осуществляется наиболее эффективно, когда создан комфортный морально-психологический климат. Действительно, взаимное уважение, поддержка в отношениях между воспитанниками и учителями является необходимым условием для реализации гуманизации. Гуманизацию учебно-воспитательного процесса невозможно представить без открытых и доверительных взаимоотношений между участниками процесса, без элементов сотрудничества, без взаимной ответственности. Благоприятная эмоциональная обстановка создает положительный воспитательный фон. Безусловно ведущая роль в установлении контакта, диалога с ребенком и в

последующем развитии двухсторонних взаимоотношений принадлежит педагогу: первоначально именно учитель создает оптимистический климат, настроение жизнерадостности, устанавливает допустимые границы в общении. Спокойная, деловая атмосфера, взаимное уважение, чувство такта, проявление терпимого отношения друг к другу способствует развитию личностных качеств ребенка, а также его творческих и интеллектуальных способностей.

Одним из наиболее распространенных гуманных методов стимулирования поведения личности является метод поощрения. Поощрение - это способ выражения положительной оценки действий воспитанников. С помощью поощрения, одобрения можно закрепить положительные навыки, умения, привычки или поступки. Опытные педагоги поощряют детей, проектируя тем самым правильное поведение в будущем и внушая уверенность в возможность достижения высоких результатов.

Обобщая все вышесказанное, можно отметить, что успешному воспитанию подрастающего поколения способствует соблюдение следующих правил:

- в процессе воспитания необходимо создать благоприятную эмоциональную обстановку;
- в ходе педагогического процесса следует выявлять и опираться на положительные качества ученика;
- нужно отказаться от негативных форм воздействия на воспитанников, ущемляющих их гражданские права и унижающих достоинство личности;
- недопустимо сосредотачивать внимание на недостатках ребенка, его неудачах, проблемах в поведении.

Данные правила тесно взаимосвязаны с принципом педагогического оптимизма, лежащим в основе всех гуманистических воспитательных систем. Гуманизация учебно-воспитательного процесса характеризуется тем, что личность ребенка, его интересы, проблемы, потребности находятся в центре педагогического внимания. Гуманизация воспитания - многоаспектное явление, которое должно осуществляться на нескольких уровнях: в семье, в общественной системе и, конечно же, в практической образовательной деятельности педагогов. Только следуя этому и рассмотренным в данной работе принципам и правилам может быть реализована идея гуманистической направленности образования.

Использованные источники:

1. Ахметжанова Г.В. Технология формирования творческих качеств личности в современной образовательной среде // Вестник НовГУ. 2015. №5 (88) С.20-22.
2. Безрукова, В.С. Педагогика : учеб. для инженерно-педагогических специальностей / В.С. Безрукова. - Екатеринбург : Обл. Институт развития регионального образования, 1994. - 335 с.
3. Макаренко А.С. Методика организации воспитательного процесса / Макаренко А.С. Педагогические сочинения: в 7 т.; ред. коллегия И.А.

Каиров, Г.С. Макаренко, Е.Н. Медынский. – М.: Изд. АПН РСФСР, 1958. Т.5. –С. 9–98.

4. Подласый, И. П. Педагогика. Новый курс : учеб. для студ.пед.вузов: В 2 кн. Кн.2 : Процесс воспитания / И. П. Подласый. - М., 2004. - 256 с.

УДК 159.99

Воронина О.В.
студент магистратуры 2 курса
факультет гуманитарных и социальных наук
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ СУБЪЕКТИВНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ

В статье рассматривается понятие «субъективное благополучие» личности. Признаки субъективного благополучия личности. Структура и функции субъективного благополучия личности. Факторы, влияющие на субъективное благополучие.

Ключевые слова: субъективное благополучие; социально-психологическая адаптация; удовлетворенность жизнью.

Voronina O.V., graduate student of 2 course,
the faculty of Humanities and social Sciences,
Orenburg state University,
Russia, Orenburg

PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF THE STUDY SUBJECTIVE WELL-BEING

The article discusses the concept of "subjective well-being" of the individual. Signs of subjectivewell-being of the individual. Structure and function subjective well-being of the individual. Factors influencing subjective well-being.

Key words: subjective well-being; socio-psychological adaptation; life satisfaction.

Современная жизнь человека характеризуется нестабильностью и противоречивостью. В связи с этим увеличивается рост числа людей, пессимистично воспринимающих мир, ощущающих неудовлетворенность жизнью, раздраженность, напряжение, стресс. В связи с этими изменениями, происходит деформация индивидуальных качеств личности, и как, следствие, разрушение веры в себя, в лучшее, в успех, пропадает стремление к будущему, меняются жизненные цели и ценности личности.

Одним из показателей успешности и условием социально-психологической адаптации в нестабильной социальной среде, является субъективное благополучие личности.

Имеется достаточное количество исследований, посвященных проблеме субъективного благополучия, но единой классификации составляющих субъективного благополучия не существует. В связи с этим

изучение проблемы субъективного благополучия личности является актуальной. Также, следует отметить, что изучение субъективного благополучия личности связано с социальным запросом на формирование личности, обладающей необходимым уровнем субъективного благополучия для полноценного функционирования в социуме.

Понятие «субъективное благополучие» (subjectivewell-being) широко используется в зарубежной психологической литературе, в отечественной психологии это понятие появилось недавно.

Субъективное благополучие в зарубежных исследованиях (Э. Дисси, Э. Диннер, К. Рифф, М. Селигман, Р. Райн и др.) рассматривается как критерий психологического и психического здоровья человека, оно выступает главным условием гармоничного развития личности и представляет собой один из интегративных психических образований, определяющих аспекты отношений человека с миром и его успешное взаимодействие.

Отечественная психология (Р.М. Шамионов, Л.В. Куликов, М.В. Григорьева и др.) рассматривает субъективное благополучие как ощущение внутреннего равновесия, состояние динамического равновесия, возникающее вследствие переживаний и удовлетворенности различными аспектами жизнедеятельности личности [3].

Во многих исследованиях на эту тему используются такие понятия как «позитивные эмоции», «удовлетворенность», «счастье» и т.п. Все эти синонимы в той или иной мере содержат характеристики этого явления, но в большинстве представленных исследований уделяется внимание в основном не самому феномену субъективного благополучия, а его проявлению [1].

Л.В. Пучкова выделяет следующие признаки субъективного благополучия:

- субъективность (субъективное благополучие существует внутри индивидуального опыта);
- позитивность измерения (наличие определенных позитивных показателей, а не просто отсутствие негативных факторов);
- глобальность измерения (включает в себя глобальную оценку всей жизни личности в период от нескольких недель до пары лет).

В современной психологии субъективное благополучие рассматривается структурировано. В последнее время, несмотря на большое количество научных подходов определяющих структуры субъективного благополучия, исследователи в большей степени склоняются к трехкомпонентной структуре субъективного благополучия, которая содержит такие компоненты как:

- эмоциональный (позитивный или негативный эмоциональный полюс в зависимости от переживаемого события, препятствующим или способствующим реализации потребностей, намерений, целей личности);
- поведенческий (отношение личности к окружающему миру через внутриличностные и межличностные отношения);

- когнитивный (характеризуется показателем удовлетворенности и оценкой собственной жизни) [5].

Рассмотренные компоненты охватывают все уровни субъективного благополучия, тем самым определяя особенности личности в восприятии и понимании.

Феномен субъективного благополучия определяется совокупностью взаимосвязанных факторов, которые проявляются в той или иной степени в зависимости от индивидуальных особенностей личности. Факторами, влияющими на субъективное благополучие, являются:

- удовлетворенность жизнью (П.И. Яничев);
- уровень притязания, самооценка (Н.А. Растригина);
- соматические (О.С. Копина);
- психофизиологические (М. Аргайл) и др. [4].

Формирование субъективного благополучия личности зависит не только из внешних факторов, но и качества восприятия, происходящего с самой личностью.

Неоднозначно и функциональное строение субъективного благополучия. К основным функциям относят (Р.М. Шамионов):

- функция регулятивная (адаптации) (регулирует самовосприятие, самочувствие, самоотношение с внешним миром, тем самым способствует адаптации личности в принятии себя и своей жизни);
- функция управления когнитивными процессами (способствует интеграции и адаптации личности в окружающем мире);
- функция развития. Для удовлетворения потребностей и приведения системы в равновесие, данная функция способствует творческому движению, как в сторону внешних условий, так и в сторону саморазвития [6].

Л.В. Куликов в своем исследовании, считает, что субъективное благополучие формируется из:

- социального благополучия – личность удовлетворена своим статусом в обществе, к которому она себя относит. А. Адлер под социальным благополучием понимал удовлетворенность личности своим статусом в микросоциальном окружении, межличностными связями, и чувством общности и т.п.;
- духовного благополучия – причастность личности к духовной культуре общества, приобщение к богатствам духовной культуры, переживания и осознания смысла своей жизни. Вера в себя, в успех собственного дела, в абсолют, часто становится смыслом жизни. Жизнь наполняется смыслом при приближении того, чему веришь;
- телесного (физического) благополучия - телесный комфорт, хорошее физическое самочувствие;
- материального благополучия – стабильность своего существования, материального достатка;
- психологического благополучия (душевный комфорт) – ощущение

внутреннего баланса, целостности. У гармоничной личности психологическое благополучие более устойчиво [2].

В заключении следует отметить, что многочисленные исследования как отечественных, так и зарубежных авторов показывают всю многокомпонентность и сложность изучаемого феномена, так как механизмы формирования субъективного благополучия находятся не только в окружающем социуме, но и во внутреннем мире личности.

Использованные источники:

1. Инглхарт, Р. Постмодерн: меняющиеся ценности и изменяющиеся общества / Р. Инглхарт // Полис. – 1997. – № 4.
2. Куликов, Л.В. Психогигиена личности. Вопросы психологической устойчивости и психопрофилактики : учебное пособие. – СПб. : Питер, 2004. – 464 с.
3. 3. Лактионова, Е.Б. Взаимосвязь субъективного благополучия и стратегий поведения в сложных жизненных ситуациях [Электронный ресурс] / Е.Б. Лактионова, М.Г. Матюшина // Психологическое сопровождение безопасности образовательной среды школы в условиях внедрения новых образовательных и профессиональных стандартов. – Режим доступа: http://psyjournals.ru/bezopasnost_obrazovania/issue/laktionova_full.shtml. – 2015. – С. 52-57.
4. Люсова, О.В. Субъективное благополучие: структура, подходы, формирование / О.В.Люсинова // Достижения вузовской науки. – 2013. – № 7. – С. 179-183.
5. Пучкова, Г.Л. Субъективное благополучие как фактор самоактуализации личности : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.01 / Г.Л. Пучкова. – Хабаровск, 2003 – 163 с.
6. Шадрин, А.А. Психологические факторы субъективного благополучия курсантов : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.05 / А.А. Шадрин. – Саратов, 2015. – 219 с.

УДК 159.99

Воронина Т.В.
студент магистратуры 2 курса
факультет гуманитарных и социальных наук
Оренбургский государственный университет
Россия, г. Оренбург

К ВОПРОСАМ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ СТУДЕНТОВ

В данной статье рассматривается понятие «конфликт». Виды конфликтов. Причины возникновения конфликтов. Стратегии разрешения конфликтов.

Ключевые слова: конфликт, студент вуза, студенческая группа, малая группа, стратегии разрешения конфликтов.

**Voronina T. V., graduate student of 2 course,
the faculty of Humanities and social Sciences,
Orenburg state University,
Russia, Orenburg**

TO THE ISSUES OF CAUSES AND RESOLUTION CONFLICTS STUDENTS

This article discusses the concept of "conflict". The types of conflicts. The causes of the conflict. Strategies of conflict resolution.

Key words: conflict, University student, student group, small group, strategies of conflict resolution.

Конфликт – распространенное явление в жизни отдельного человека и общества в целом, не решаемый жизненным опытом и здравым смыслом. Конфликты затрагивают все сферы человеческих взаимоотношений, и, студенческая среда не является исключением.

В процессе общения студенты расширяют представление о собственной личности, приобретают навыки социального действия, увеличивают набор социальных ролей. Разные нравственные взгляды, ценности, установки, поведение зачастую приводят студента к конфликтным ситуациям.

В студенческой группе конфликты отрицательно сказываются на успеваемости, на психологическом и физическом здоровье, вызывают тревожность, агрессивность, приводят к неуверенности самого студента в себе.

Проблемы конфликтов рассматриваются во многих исследованиях как зарубежных (Р. Дарендорф, К. Хорни, К. Левин, Г. Зиммель, М. Дойч, К. Боулдинг, В. Зингерт и др.), так и отечественных ученых (К.А. Абульханова-Славская, В.С. Мерлин, А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов, Б.И. Хасан, Н.В. Гришина, А.И. Донцов, Н.И. Леонов, Л.А. Петровская, Ф.И. Ерина и др.).

Актуальность проблемы конфликтов заключается в недостаточности разработки вопросов социального взаимодействия, поисков истинных истоков и причин конфликтных ситуаций в межличностных отношениях в студенческой среде.

В современной социальной психологии под студенческой группой понимается малая группа. Г.М. Андреева в своих исследованиях дает этому понятию такое определение: «Под малой группой понимается немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов». Американский психолог Б. Бейлз понимает под малой группой некоторое число людей, взаимодействующих друг с другом в ходе одной или нескольких встреч. По мнению А. Зандер и Д. Картартайт – это группа составляет собрание

индивидов, которые часто взаимодействуют друг с другом.

Из этого следует, что студенческая группа имеет все признаки малой группы, обладающей следующими характеристиками, как автономность, коллективность, общая цель, численность и структурность [1].

Прежде чем рассматривать механизм возникновения конфликтов в студенческой группе, нужно дать определение понятию «конфликт». В психологии под конфликтом чаще всего понимается актуализированное противоречие, столкновение противоположно направленных интересов, целей, позиций, мнений, взглядов субъектов взаимодействия или оппонентов (от лат. *opponentis* – возражающий) и даже столкновения самих оппонентов [3].

По мнению Н.В. Гришиной, конфликт – это биполярное явление, подразумевающее собой противостояние двух начал, проявляющее себя в активности сторон, направленной на преодоление противоречия, причем каждая из сторон конфликта представлена активным субъектом (субъектами).

Под «конфликтом» Д. Майерс понимает «воспринимаемую несовместимость действий и целей» [5].

Из всего этого можно сделать вывод, что конфликт – это противоречия, которые возникают в результате столкновения различных мнений, взглядов, позиций и целей субъектов или оппонентов. Противоположные цели, средства, противоречивые позиции, несовпадение интересов и желаний оппонентов лежат в основе любого конфликта. Для определения конфликтов важно знать виды и причины их происхождения.

Наиболее распространенными видами конфликтов в социальной группе, по мнению Г.И. Козырева, являются: внутриличностный конфликт (привнесенный извне и вызывающий внутригрупповую напряженность; вызванный внутригрупповыми проблемами); межличностный (психологической несовместимостью; статусно-ролевой; ценностно-нормативный); между группой и членом группы; между членами подгруппы в отдельной группе; межгрупповой; между формальными и неформальными системами отношений [4].

Все причины конфликтов, возникающие в группах, делят на:

- объективные (естественные противоречия интересов людей в процессе их жизни; неудовлетворенность материальным достатком и др.);
- социально-психологические (неправильная передача или искажение информации в процессе коммуникации);
- организационно-управленческие (принятие неверных управленческих решений; неоптимальность связи организации с окружающим миром).

Г.И. Козырев в своих исследованиях выделяет следующие причины возникновения конфликтов в студенческой группе. Во-первых, недоразумение (неправильное понимание друг друга). Во-вторых, межличностная несовместимость, которая выражается в антипатии оппонентов, основанной на несовпадении ценностей и, интересов, мотивов,

характеров. Межличностная несовместимость может стать причиной эмоционального конфликта [4].

Наиболее распространенными стратегиями поведения в конфликтах является модель К. Томаса, согласно которой можно выделить следующие способы:

1. Приспособление (уступка) – целесообразен в ситуации отказа одной из сторон от собственных интересов, т.е. предмет разногласий, имеет для человека меньшую ценность, чем взаимоотношения с противоположной стороной, только в этом случае эта стратегия может быть целесообразной.

2. Уход (уклонение) – используется в случае, когда одна сторона конфликта стремится уйти в сторону, выражается в игнорировании и в отрицании конфликта, такое поведение уместно тогда, когда предмет разногласий не представляет большой ценности или нет условий для разрешения конфликта.

3. Компромисс – оппоненты, чтобы завершить конфликт идут в какой-то степени на взаимные уступки; частичное удовлетворение своих интересов в обмен на достижение частичных интересов другой стороны.

4. Соперничество (принуждение) – предполагает заинтересованность в достижении своих только целей, что приводит к ухудшению отношений между конфликтующими сторонами, но такая стратегия может быть эффективной, если она используется в ситуации, угрожающей невыполнению задания данной группе или препятствующей достижению ею своих целей

5. Сотрудничество – стороны стремятся к признанию прав друг друга на собственное мнение и действия, т.е. обе стороны принимают и уважают интересы и позиции другого [4].

Таким образом, конфликт в студенческой группе – особый вид социального взаимодействия. Понимание причин возникновения, развития и разрешения конфликтов позволяет эффективно управлять конфликтом с целью уменьшения ущерба от конфликта и его использования в целях гармоничного развития личности.

Использованные источники:

1. Андреева, Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 2000. – 376 с.
2. Гомыранова, О.Н. Межличностные конфликты во взаимоотношениях студентов вуза / О.Н. Гомыранова// Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2006. – № 5. – С. 301-305.
3. Зинченко, В.П. Большой психологический словарь/ В.П. Зинченко; под ред. Б.Г. Мещерякова. – М. : АСТ, 2009. – 816 с.
4. Козырев, Г.И. Введение в конфликтологию : учебное пособие для вузов /И.А.Сухарьков, Г.И. Козырев. – М.: ВЛАДОС, 2001. – 176 с.
5. Майерс, Д.Социальная психология : учебник / Д.Майерс.- СПб.: Питер, 2001. – 72 с.

*Гончарова Л.Б.
преподаватель
Медицинский колледж
Медицинский институт
Белгородский государственный национальн
ый исследовательский университет
Петрушко Е.Н., к.э.н.
доцент
кафедра социальных технологий
Институт управления
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

**АКТУАЛЬНЫЙ АСПЕКТ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ СРЕДНЕГО
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
В ОБЛАСТИ МЕДИЦИНЫ**

**RELEVANT ASPECT OF THE REGIONAL SYSTEM OF
VOCATIONAL EDUCATION IN THE FIELD OF MEDICINE**

Аннотация. Статья посвящена особенностям функционирования региональной системы среднего профессионального образования (СПО), как самостоятельному образовательному пространству и интеллектуальному потенциалу области. В связи с проводимой политикой государства по поддержке медицинского сектора профессии становятся все более популярными специальности «Лечебное дело», «Сестринское дело», «Акушерское дело», «Фармация», «Лабораторная диагностика». Получение медицинского СПО в нашем регионе является особенно актуальным в условиях, когда ограничивается доступ молодежи к высшему образованию, возникают многочисленные сложности с поиском работы и, в то же время, страна испытывает постоянный дефицит в практико-ориентированных специалистах. Лечебно-профилактическим учреждениям постоянно будут требоваться фельдшеры, медицинские сестры и акушерки, особенно если учитывать тот факт, что средний медицинский персонал составляет основную часть кадрового ресурса системы здравоохранения.

Abstract. The article is devoted to peculiarities of functioning of regional system of vocational education as a separate educational space and intellectual potential of the region. In connection with the policy of the state to support the medical sector of the profession are becoming more popular specialties «Medicine», «Nursing», «Obstetrician», «Pharmacy», «Laboratory diagnostics». Medical SPO in our region is particularly relevant at a time when limited access of youth to higher education, there are numerous difficulty finding work and, at the same time, the country is experiencing a constant shortage of practice-oriented specialists. Treatment-and-prophylactic institutions will constantly be required paramedics, nurses and midwives, especially given the fact that nursing

staff is a basic part of human resources of the health system.

Ключевые слова: воспитание, среднее профессиональное образование, обучение, система образования, федеральный государственный образовательный стандарт.

Key words: education, secondary vocational education, education, education system, Federal state educational standard.

Современная система образования России представляет собой специально сформированную совокупность воспитательных, образовательных, культурных, просветительных и научных заведений, направленных на получение гражданами не только среднего специального или высшего образования, но и дополнительного профессионального образования, включающего повышения квалификации, профессиональную переподготовку и стажировку.

Руководствуясь законодательством Российской Федерации образование охарактеризовано как «единый целенаправленный процесс воспитания и обучения, являющийся общественно значимым благом и осуществляемый в интересах человека, семьи, общества и государства, а также совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенции определенных объема и сложности в целях интеллектуального, духовно-нравственного, творческого, физического и (или) профессионального развития человека, удовлетворения его образовательных потребностей и интересов» [1. ст. 2].

Воспитание охватывает определенную сферу «деятельности, направленную на развитие личности, создание условий для самоопределения и социализации обучающегося на основе социокультурных, духовно-нравственных ценностей и принятых в обществе правил и норм поведения в интересах человека, семьи, общества и государства» [1. ст. 2].

Обучение сведено к строго регламентированному и «целенаправленному процессу организации деятельности обучающихся по овладению знаниями, умениями, навыками и компетенциями, приобретению опыта деятельности, развитию способностей, применению полученных знаний в повседневной жизни и формированию мотивации получения образования в течение всей жизни» [1. ст. 2].

На современном этапе развития общества уровень образования, как заверченный цикл образования, характеризуется определенной единой совокупностью требований и приобретает особый интерес. Именно в процессе образования проявляется воспитательный, обучающийся, просветительский и культурный потенциал, осуществляемый в строго соответствии с задачами и целями, учебными планами и программами с помощью специально подготовленных преподавателей.

Поскольку образовательные учреждения России объединены в единую систему образования, то механизм применения «федерального государственного образовательного стандарта, как совокупности

обязательных требований к образованию определенного уровня и (или) к профессии, специальности и направлению подготовки, утвержденного федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования» также определен нормативно-правовыми документами [2].

Возрастание влияния регионов на образование и воспитание молодежи сегодня обуславливается рядом объективных обстоятельств, а именно: территориальным сообществом, развитием общества и др. Показательна в этом отношении система образования Белгородской области, где она в своем становлении и развитии прошла сложный и большой путь: ликвидация безграмотности, подготовка квалифицированных специалистов, создание научной базы в области тому свидетельство. В настоящее время в регионе создано уникальное воспитательно-образовательное пространство, на котором осуществляются процессы воспитания, обучения и развития подрастающих поколений до получения ими среднего профессионального образования.

Среднее профессиональное образование (СПО) – это система подготовки специалистов среднего звена для различных отраслей и сфер деятельности, которое можно получить в различных типах учебных заведений. В число образовательных организаций среднего профессионального образования входят: колледжи, техникумы и училища. Подготовка специалистов среднего звена в рамках системы СПО имеет 2-х ступенчатую иерархию: базовое среднее профессиональное образование (студенты получают профессиональные знания, навыки и умения по направлению подготовки), углубленное среднее профессиональное образование (студенты дополнительно осваивают предметы, связанные с организацией и управлением персоналом в рамках выбранной специальности).

Рассматривая становление региональной системы образования, можно заметить, что первоначально большое внимание уделялось формированию самостоятельного образовательного пространства и интеллектуального потенциала области. В настоящее время в области функционирует множество учреждений СПО: педагогические, политехнические, медицинские, сельскохозяйственные, строительные и др. За период с 2011/2012 по 2015/2016 уч. годы число профессиональных образовательных организаций, осуществляющих подготовку специалистов среднего звена, увеличилось с 27 до 35 ед.; численность студентов, обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена, также увеличилось с 20,0 тыс. чел. до 21,8 тыс. чел.

В связи с проводимой политикой государства по поддержке медицинского сектора профессии становятся все более популярными специальности «Лечебное дело», «Сестринское дело», «Акушерское дело», «Фармация», «Лабораторная диагностика», «Стоматология ортопедическая»,

«Стоматология профилактическая», «Медицинская оптика» и т.п.

В Белгородской области выпуск специалистов среднего звена в области медицины осуществляют: Медицинский колледж (МК) Белгородского государственного национального исследовательского университета (НИУ «БелГУ» (г. Белгород)), Старооскольский медицинский колледж (г. Старый Оскол), Белгородский филиал Медицинского колледжа Московского государственного университета путей сообщения императора Николая II (г. Белгород), Валуйский колледж (г. Валуйки). Особый интерес представляет МК НИУ «БелГУ», являющийся экспериментальной площадкой по многим направлениям учебно-воспитательного и научно-исследовательского процесса. Его отличают современная материально-техническая база, оснащенные по подобию лечебных учреждений кабинеты, применение инновационных и компьютерных технологий, использование созданных электронных учебников и методических пособий. Свыше 30 тысяч грамотных специалистов подготовлено за 80 лет его существования.

Получение медицинского СПО в нашем регионе является особенно актуальным в условиях, когда крайне ограничивается доступ молодежи к высшему образованию, возникают многочисленные сложности с поиском работы и, в то же время, страна испытывает постоянный дефицит в практико-ориентированных специалистах. Лечебно-профилактическим учреждениям постоянно будут требоваться фельдшеры, медицинские сестры и акушерки, особенно если учитывать тот факт, что средний медицинский персонал составляет основную часть кадрового ресурса системы здравоохранения.

«Сегодня медицинские учреждения в стране находятся в сложном положении, явными показателями чего являются низкая заработная плата, социальная незащищённость медицинских работников, недостаточное качество медицинского обслуживания. При этом на средний медицинский персонал возлагается большая ответственность, его работа постоянно связана с высокими эмоциональными и физическими нагрузками» [5].

«Эффективность использования методик, методов и процедур оценки качества СПО в рамках государственного контроля, направленных на упорядочение дидактического процесса, предполагает наличие результативных механизмов встраивания в образовательный процесс образовательного учреждения СПО их инструментальных и диагностических свойств, соответственно, предполагает наличие целостной системы оценки и контроля качества СПО. В этой связи это объясняется тем, что каждый из участников взаимодействия не может осуществлять свою деятельность и принимать управленческие решения с целью повышения качества подготовки, если не получает информацию о промежуточных этапах и результатах оценки качества образования. С позиции менеджмента образовательной деятельностью, оценка качества в рамках госконтроля призваны обеспечить внешнюю и внутреннюю (самообследование) обратную связь» [4].

«В настоящее время органы государственной власти и управления

предпринимают усилия для обеспечения нормальной деятельности образовательных учреждений СПО путем увеличения расходов на их содержание. Однако, низкая заработная плата и прогрессирующий рост цен негативно сказывает на работу этих объектов. Для сохранения и дальнейшего совершенствования системы среднего профессионального образования необходимо изыскивать дополнительные ресурсы, которые позволят покрывать расходы на ее содержание» [3].

Проведенный анализ состояния образования в регионе позволяет утверждать, что он характеризуется различными, часто противоречивыми ориентациями. Существующие проблемы имеют различную остроту. Многие из них являются разрешимыми уже сегодня, что напрямую зависит от целенаправленного распределения финансирования и умелого руководства со стороны субъектов управления. Однако, есть проблемы, которые разрешимы при разработке стратегии реформирования образования. Тем не менее, вся проблематика образования требует глубокого изучения и проведения всесторонней диагностики проблем с последующей разработкой технологии их разрешения. Следовательно, качественно-эффективным путем повышения уровня подготовки специалистов должно быть совершенствование теоретической и модернизации практической частей процесса образования путем внедрения технологий и инноваций.

Использованные источники:

1. Об образовании в Российской Федерации [Текст] : федер. закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Российская газета. – 2013. – № 303. – 31 декабря.
2. Федеральные государственные образовательные стандарты среднего профессионального образования [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ. банк «Версия Проф».
3. Гончарова Л.Б., Петрушко Е.Н. Кадровый потенциал и совершенствование организации подготовки кадров в регионе (на материалах Белгородской области) // Актуальные проблемы современной педагогической науки: Материалы Международной научно-образовательной конференции (18 – 19 ноября 2014 года) [Текст] : Сборник научных трудов // Под общ. ред. д.п.н., проф. А.Н. Хузиахметова. – Казань: ТРИ «Школа», 2014. – 440 с.
4. Ковлякова, В. Е. Оценка качества среднего профессионального образования в рамках государственного контроля [Текст] : дис. ... канд. педагог. наук : 13.00.08 / В. В. Ковлякова. – М., 2013. – 209 с.
5. Харлашина, Е. В. Профессиональная подготовка среднего медицинского персонала во Франции: система, содержание, технологии [Текст] : дис. ... канд. педагог. наук : 13.00.08 / Е. В. Харлашина. – Орел, 2016. – 205 с.

*Гранкин В.Е., к.пед.н.
доцент*

*кафедра «Компьютерных технологий
и информатизации образования»*

Шумаков Н.А.

магистрант 1-го курса

факультет «Физики, математики, информатики»

Курский государственный университет

Россия, г. Курск

ОБОСНОВАНИЕ АКТУАЛЬНОСТИ ОБУЧЕНИЯ ШКОЛЬНИКОВ 3D-ГРАФИКЕ В РАМКАХ ЭЛЕКТИВНОГО КУРСА ПО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОМУ ТВОРЧЕСТВУ

Статья посвящена исследованию актуальных задач в области современной техники и технологий, решить которые возможно путём разработки и внедрения эффективной методической системы обучения школьников 3D-графике в рамках элективного курса по научно-техническому творчеству.

Ключевые слова: школьный элективный курс, 3D-графика, обучение, научно-техническое творчество

Grankin V. E.

*the candidate of pedagogical sciences, associate professor,
associate professor of department*

«Computer technology and of informatization of education»

Kursk state university,

Russia, Kursk

Shumakov N.A.

undergraduate of the 1st course

the faculty of "Physics, mathematics, Informatics"

Kursk state University

Russia, Kursk

THE RATIONALE FOR THE RELEVANCE OF TEACHING 3D GRAPHICS AS PART OF THE ELECTIVE COURSE ON SCIENTIFIC AND TECHNICAL CREATIVITY

The article is devoted to topical problems in the field of modern equipment and technology, to solve which is possible through the development and implementation of effective methodical system of teaching 3D graphics as part of the elective course on scientific and technical creativity.

Keywords: school elective course, 3D graphics, training, scientific and technical creativity

Технические достижения все быстрее проникают во все сферы жизнедеятельности человека и являются катализатором, увеличивающим

интерес молодежи к науке. Технические объекты применяются в самых различных областях: бытовые приборы и аппараты, игрушки, транспортные, строительные и другие машины и механизмы. Современная ситуация на рынке труда говорит о востребованности высококвалифицированных технических специалистов. Таким образом, на сегодняшний день является актуальной проблема формирования личности, способной в будущем к высокопроизводительному труду, технически насыщенной производственной деятельности. Очевидно, что начинать такого рода подготовку необходимо ещё на этапе обучения в школе.

Решение данной актуальной задачи возможно, в том числе, путем организации школьных элективных курсов по техническому научному творчеству.

Техническое творчество выступает средством совершенствования производства и развития самой личности, поэтому нацеленность на творческую научно-техническую деятельность должна занимать значительное место в учебно-воспитательном процессе средней школы. Создание современных условий для развития научно-технического творчества учащихся становится особенно актуальным в связи с ускоряющимся внедрением в производство высоких технологий.

Система дополнительного образования учащихся дает возможность раннего выявления и развития способностей к научно-техническому творчеству. Дополнительные образовательные программы должны соответствовать современным задачам обеспечения развития познавательных и профессиональных интересов обучающихся, активизации их творческого и инженерного мышления, формировать опыт творческой научно-технической деятельности.

Процесс обучение в рамках школьных элективных курсов по техническому творчеству, в сочетании с учебными занятиями по освоению основной образовательной программы средней школы, способствует приобретению обучающимися глубоких и прочных знаний в области технических наук, ценных практических умений и навыков; воспитывает трудолюбие, дисциплинированность, культуру труда, умение работать в коллективе. Занимаясь научно-техническим творчеством, обучающиеся могут практически применять и использовать полученные знания в различных областях техники, что в будущем будет способствовать осознанному, хорошо продуманному, выбору профессии и последующему овладению специальностью.

На сегодняшний день, актуальным является организация школьного элективного курса по изучению научно-технического направления – 3D-графика.

3D-графика является актуальным направлением в производстве на данном этапе развития науки и техники. Технология 3D-печати, использующаяся во всех основных сферах деятельности человека – от медицины до строительства.

Важным этапом в подготовке технических специалистов, является обучение их работе с различного рода специализированными системами автоматизированного проектирования. Основным программным решением систем автоматизированного проектирования, применяющимся в отечественном машиностроительном производстве, является программный комплекс Kompas 3D. Данное программное решение имеет большую библиотеку готовых технологических элементов, спроектированных в соответствии с принятыми в Российской Федерации ГОСТ и СНИП. Программный комплекс Kompas 3D позволяет проектировать машиностроительные единицы и сборки как в виде 2D-чертежей, так и в виде 3D-моделей, которые в дальнейшем могут быть изготовлены в автоматическом режиме на станках с ЧПУ, или устройствах 3D-печати. Таким образом, актуальной является задача организации обучения школьников применению программного комплекса Kompas 3D при изучении ими 3D-графики в рамках элективного курса по научно-техническому творчеству.

Кроме того, следует отметить, что, в современных образовательных программах курса средней общеобразовательной школы, отсутствует дисциплина «Черчение». Следовательно, у обучающихся, занимающихся техническим творчеством, а так же поступающих в технические учебные заведения, возникают трудности с выполнением, и использованием технических чертежей. Решение данной проблемы возможно в рамках программы изучения школьниками 3D-графики в процессе их обучения на элективном курсе по научно-техническому творчеству.

Как показывает опыт, знания и умения, полученные школьниками на занятиях по изучению 3D-графики в процессе их обучения на элективном курсе по научно-техническому творчеству, востребованы учащимися в процессе их последующего обучения в технических средних специальных и высших учебных заведениях на этапе создания проектов.

Таким образом, система дополнительного обучения школьников 3D-графике, организованная в форме элективного курса по научно-техническому творчеству, дает возможность раннего выявления и развития способностей к научно-техническому творчеству. Образовательные общеразвивающие программы, дополнительные школьным элективным курсом по научно-техническому творчеству с изучением в процессе его освоения 3D-графики, должны соответствовать современным задачам обеспечения развития познавательных и профессиональных интересов обучающихся, активизации их творческого и инженерного мышления, формировать опыт творческой научно-технической деятельности.

Использованные источники:

1. Гриншкун В.В., Левченко И.В. Особенности фундаментализации образования на современном этапе его развития // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: информатизация образования. – 2011. – №1. – С.5-11.

Долятовский Л.В., к.э.н.
доцент, научный сотрудник
Гордикова И.В.
тьютор

Проект «Время Семьи»
Россия, г. Азов

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ИЗУЧЕНИЯ СЕМЬИ

Аннотация. Происходящие в России процессы изменения повседневной жизни россиян в ходе трансформации российского общества затрагивают процессы, сопряженные с трансформацией института семьи и определяющие так называемую демографическую модернизацию. В статье представлены теоретические и практические аспекты исследования института семьи.

Ключевые слова: Семья, Православная инициатива, Проект «Время Семьи» №1501396.

THEORETICAL AND PRACTICAL QUESTIONS OF STUDYING OF THE FAMILY

Summary. The processes of change of everyday life of Russians happening in Russia during transformation of the Russian society affect the processes interfaced to transformation of institute of a family and defining so-called demographic modernization. Theoretical and practical aspects of a research of institute of a family are presented in article.

Keywords: Family, Orthodox initiative, Family Time Project No. 1501396.

С нашей точки зрения, более обоснованно говорить не столько о кризисе семьи, сколько-либо о кризисе института брака, что более узко, либо о трансформации семьи при отсутствии нормативных ее моделей. Для которой характерно, что «все помыслы человека сосредоточены на самореализации, свободе выбора, личном развитии и индивидуальном стиле жизни, эмансипации, и это находит отражение в формировании семьи, установках в отношении регулирования рождений и мотивах родительства».²⁷⁵ Будучи связанным с нуклеаризацией семьи, увеличением возраста вступления в брак и отсрочкой в рождении детей, модификацией форм брака и родительства, этот процесс актуален для большинства стран мира. Для обозначения этих изменений и описания состояния института семьи используются разнообразные термины: кризис, эволюция, модернизация, трансформация. Ведь, как показывают исследования и в России, и за рубежом, несмотря на модификацию ценностных установок, в частности рост ценности индивидуализма, значимости карьеры и

²⁷⁵ Антонова А.И., Медков В.М. Социология семьи. М.: Изд-во МГУ, 1996. 304 с

самореализации, семья не перестает быть не просто важной, но очень важной ценностью.²⁷⁶ Семейная ситуация способна определять поведение индивида во всех остальных сферах - способствовать или препятствовать трудовой активности, стимулировать тот или иной тип потребления, определять психологическое самочувствие человека и тем самым влиять на состояние его здоровья. Непреложным элементом общества является такая социальная группа, как семья.

Семья - это исторически конкретная система взаимоотношений между супругами, родителями и детьми, как малой группы, связанной брачными или родственными отношениями.²⁷⁷

Первоначальную основу семейных отношений составляет брак. Брак - это исторически меняющаяся форма отношений между мужчиной и женщиной, посредством которого общество упорядочивает и санкционирует их половую жизнь и устанавливает их супружеские права и обязанности. Однако, семья представляет собой более сложную систему отношений, чем брак, т. к. объединяет не только супругов, их детей, но и других родственников. Семья - это общность людей, основанная на триединых отношениях «супружества - родительства - родства».²⁷⁸

Поэтому семью, в строгом смысле слова, не следует сводить только к супружеству, партнёрству, или сожителству. Их чаще называют «семейные группы». Семья - не брачная группа, а социальный институт, т. е. система связей и взаимодействий между членами семьи, выполняющих функцию воспроизводства населения и регуляции отношений между полами, родителями и детьми.

Понятие семьи имеет социальный, а не юридический характер. В связи с этим в правовых актах понятие семьи связано с установлением круга лиц, образующих ее состав.²⁷⁹

Семья — малая группа, развивающаяся и функционирующая по своим законам. Она зависит от общества, существующего политического строя, экономических, социальных и религиозных отношений. И одновременно семья — относительно самостоятельная ячейка общества.²⁸⁰

Рассмотрим, какие бывают семьи. В целом можно сказать, что семьи разных стран отличаются друг от друга лишь особенностями социально-экономической ситуации, менталитета, законодательства, традиций и обычаев в своей стране.²⁸¹ На Западе молодые пары значительно смелее решаются на заключение официального брака, нежели в России. Во многом это можно объяснить социально-экономическими условиями в нашей стране

²⁷⁶ Андреева Т.В. Психология семьи. СПб: Речь, 2004.- 244 с.

²⁷⁷ Вишневский А. Современная семья: идеология и политика // Свободная мысль. М., 1993. № 2. С. 110 - 120.

²⁷⁸ Дружинин В.Н. Психология семьи. СПб.: Питер, 2008. 176 с.

²⁷⁹ Васильева Э. К. Семья и ее функции. М: Статистика, 1995. 182 с.

²⁸⁰ Дармодехин С.В. Семья и государство. - М.: Гос. НИИ семьи и воспитания, 2001. - 207 с.

²⁸¹ Вишневский А. Современная семья: идеология и политика // Свободная мысль. М., 1993. № 2. С. 110 - 120.

- жилищными и материальными проблемами. Для проведения сравнительного анализа по всем параметрам объема данной работы будет недостаточно, поэтому ограничимся ключевыми моментами.

Основные психологические и моральные установки по отношению к семье едины для всего мирового сообщества. Например, социологические исследования за рубежом показывают, что 60% юношей и 75% девушек выражают надежду на то, что их брак будет существовать до самой смерти, а 87,5% опрошенных юношей и 93% девушек связывают с браком супружескую верность. Именно такое отношение к браку предпочтительно и в нашей стране.²⁸²

Изменения, произошедшие в составе семьи в последние десятилетия прошлого века, связаны не только с изменениями в экономике и социальной сфере, но, прежде всего, с изменениями во взглядах на роль женщины в обществе и семье и сексуальную мораль. Независимость, карьерный рост, развитие внутреннего мира превратились в первоочередные ценности не только для многих американских мужчин, но и большинства женщин, ведь свобода личности достижима только путем саморазвития, порой ценой отказа от общепринятой морали, нарушения стандартов и жизненных стереотипов.²⁸³

Благодарность. Особую благодарность выражаем Международному открытому грантовому конкурсу «Православная инициатива 2015-2016» за возможность реализации проекта «Время семьи», который направлен на укрепление института семьи в современном обществе усилиями Русской Православной церкви и Российского государственного социального университета. В рамках проекта предусмотрены следующие виды деятельности: образовательная, воспитательная, духовно-просветительская. Образовательная деятельность включает развивающие занятия для детей в возрасте от 5 до 11 лет. Предусмотрено развитие родительской грамотности, а также эмоциональной и поведенческой гибкости взрослых в целях улучшения функционирования семьи. Духовно-просветительская деятельность заключается в религиозной и нравственного развития детей и родителей в условиях современной жизни. Образовательные мероприятия проекта: «Учим азбуку», «Скорочтение», мероприятия воспитательного характера: мастер-классы по детской педагогике, лектории, посвященные православной вере, традициям и семейно-родительским отношениям и т.д.; а также мероприятия духовно-просветительской направленности и др.

Благополучатели проекта: Родители и дети в возрасте от 5 до 11 лет, проживающие в городе Азове; дети, воспитывающиеся в многодетных, малоимущих семьях, в семьях, которые находятся в сложной жизненной ситуации, дети одиноких родителей.

Задачи, которые решены в рамках проекта: обеспечить доступность

²⁸²Еникеева Д. Несчастливый брак. – М.: «РИПОЛ КЛАССИК», 1998.-224с.

²⁸³Антонов А. И. Микросоциология семьи (методология исследования структур и процессов). М.: Издательский Дом «NotaBene», 1998. 357 с.

семьям города Азова к духовному воспитанию с участием Свято – Троицкого храма города Азова; социальное образование родителей на базе РГСУ; провести развивающие занятия для детей по формированию навыков грамотной речи, активности мыслительных процессов; оказать поддержку малоимущим семьям с детьми; мобилизовать ресурсы семьи и ее окружения для улучшения функционирования института семьи в городе Азове.

Использованные источники:

1. Антонов А.И., Медков В.М. Социология семьи. М.: Изд-во МГУ, 1996. 304 с
2. Андреева Т.В. Психология семьи. СПб: Речь, 2004.- 244 с.
3. Вишневский А. Современная семья: идеология и политика // Свободная мысль. М., 1993. № 2. С. 110 -120.
4. Дружинин В.Н. Психология семьи. СПб.: Питер, 2008. 176 с.
5. Васильева Э. К. Семья и ее функции. М: Статистика, 1995.182 с.
6. Дармодехин С.В. Семья и государство. - М.: Гос. НИИ семьи и воспитания, 2001. - 207 с.
7. Вишневский А. Современная семья: идеология и политика // Свободная мысль. М., 1993. № 2. С. 110 -120.
8. Еникеева Д. Несчастливый брак. – М.: «РИПОЛ КЛАССИК», 1998.-224с.
9. Антонов А. И. Микросоциология семьи (методология исследования структур и процессов). М.: Издательский Дом «NotaBene», 1998. 357 с.

УДК 316.6

*Долятовский Л.В., к.э.н.
доцент, научный сотрудник
Гордикова И.В.
тьютор
Проект «Время Семьи»
Россия, г. Азов*

СЕМЕЙНЫЕ КОНФЛИКТЫ И ИХ ВИДЫ

Аннотация. Происходящие в России процессы изменения повседневной жизни россиян в ходе трансформации российского общества затрагивают процессы, сопряженные с трансформацией института семьи и определяющие так называемую демографическую модернизацию. В статье представлены теоретические и практические аспекты изучения института семьи.

Ключевые слова: Семья, Православная инициатива, Проект «Время Семьи» №1501396.

FAMILY CONFLICTS AND THEIR TYPES

Summary. The processes of change of everyday life of Russians happening in Russia during transformation of the Russian society affect the processes interfaced to transformation of institute of a family and defining so-called demographic modernization. Theoretical and practical aspects of a research of institute of a family are presented in article.

Keywords: Family, Orthodox initiative, Family Time Project No. 1501396.

Семейные конфликты – это наиболее частая причина обращения семейных пар к психологу. Пути решения семейных конфликтов во многом зависят от того, какой именно конфликт возник в рамках данной ячейки общества. Конфликты в семье, в которой есть дети, очень негативно влияют их восприятие родительских взаимоотношений и брака как такового.²⁸⁴

Типология семейных конфликтов предложена Р. Говдом. Им выделены типы конфликтов, различные по динамике:

1) актуальные конфликты выражаются в ярких вспышках, вызванных какой-либо сиюминутной причиной;

2) прогрессирующие конфликты возникают тогда, когда люди долго не могут друг к другу приспособиться, вследствие чего растет напряженность;

3) привычные конфликты связаны с устоявшимися в отношениях между супругами противоречиями, которые в силу сложившихся стереотипов поведения уже не могут быть практически устранены ими самими.²⁸⁵

Очевидно, что для успешности семейных отношений каждый из типов конфликтов имеет неодинаковое значение. Актуальные конфликты больше служат развитию отношений, чем прогрессирующие и привычные.²⁸⁶

К этой типологии можно прибавить еще два типа конфликтов – явные и скрытые. Причем если в первом случае сам конфликт переживается достаточно ярко, супруги проявляют вербальную и невербальную агрессию, вступают в открытое противоборство, то во втором – проявление конфликта приобретает скрытый вид – это замкнутость, усталость, продолжительное плохое настроение и т.д. В силу этого они часто имеют более затяжной и болезненный характер, их труднее идентифицировать, следовательно, и разрешить.²⁸⁷

В социальной психологии в качестве составных элементов конфликта выделяется объективная конфликтная ситуация, с одной стороны, и ее образы у участников разногласий – с другой. В связи с этим американский психолог М. Дойч предложил рассматривать следующие типы конфликтов:

1. Подлинный конфликт, существующий объективно и воспринимаемый адекватно (жена хочет использовать свободную комнату как кладовку, а муж – как фотолабораторию).

2. Случайный, или условный, конфликт, который легко может быть разрешен, хотя это и не осознается его участниками (супруги не замечают, что есть еще площадь).

3. Смещенный конфликт – когда за «явным» конфликтом скрывается

²⁸⁴Тартаковский А. Д. Конфликты в сфере семейно-брачных отношений и пути их устранения. Душанбе: Маориф, 1989. - 26 с.

²⁸⁵ Землянская М. Решение семейных конфликтов: Психологический практикум. М., 2003.

²⁸⁶Гришина Н.В. Психология конфликта. 2 изд.- СПб., 2008.

²⁸⁷Дружинин В.Н. Психология семьи. – М.: КСП, 3 изд. 2008.

нечто совсем другое (споря из-за свободной комнаты, супруги на самом деле конфликтуют из-за представлений о роли жены в семье).

4. Неверно приписанный конфликт – когда, например, жена ругает мужа за то, что он сделал, выполняя ее же распоряжение, о котором она уже прочно забыла.

5. Латентный (скрытый) конфликт. Базируется на не осознаваемом супругами противоречии, которое, тем не менее, объективно существует.

6. Ложный конфликт, существующий только из-за восприятия супругов, без объективных причин.²⁸⁸

Психологи утверждают, что в возникновении конфликтов виновными являются обе стороны. Причинами для конфликтов могут послужить и распространённые модели поведения для каждого из супругов. В зависимости от того, какой вклад в конфликт вносит каждый из супругов, условно принято разделить модели поведения на несколько смысловых групп.²⁸⁹

В рамках своей конструктивной функции конфликт: а) адаптирует семью в целом и отдельных ее членов к новым условиям, в которых они оказались; б) объективирует источник разногласия и тем самым позволяет устранить его; в) обнажая и устраняя противоречия, освобождает семью от подтачивающих ее факторов и тем самым способствует ее стабилизации; г) сплачивает членов семьи и ориентирует их на защиту ее единства; д) помогает изжить внутреннюю напряженность и избавиться от фрустрации; е) помогает найти подходящие средства влияния на другого; ж) позволяет членам семьи раскрыть лучшие качества своей личности и завоевать авторитет в семье.²⁹⁰

Деструктивная функция конфликта заключается в том, что на уровне личности по мере нарастания ощущения неразрешимости конфликта последний может приводить к все более нарастающему ощущению психологического дискомфорта. Происходит сдвиг мотива на цель: конфликтующие стороны начинают забывать о том, что их целью является конструктивное разрешение ситуации. На первое место выходит желание уязвить другого, причинить ему вред, порой даже ценой собственного вреда.²⁹¹

Если внутрисемейный конфликт принимает затяжной характер, благодаря которому многие базовые потребности личности перестают удовлетворяться, то результатом такого конфликта для личности может быть невроз.

На уровне внутрисемейного функционирования деструктивная

²⁸⁸М. Дойч. Разрешение конфликта (конструктивные и деструктивные процессы)// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/Konflikt/05.php

²⁸⁹Вершинин М.С. Конфликтология. - СПб, Изд-во Михайлова В.А.. 2001. -64 с.

²⁹⁰Карабанова О.А. Психология семейных отношений и основы семейного консультирования: учебное пособие [Текст] / О.А. Карабанова. – М.: Гардарики, 2005. – 320 с.

²⁹¹Крюкова Т.Л. Психология семьи: жизненные трудности и совладание с ними [Текст] / Т.Л. Крюкова, М.В. Сапорова, Е.В. Куфтяк. – М.-СПб.: Речь, 2005. – 240 с.

функция конфликта может проявляться в нарушении обмена информацией, системы взаимосвязей, ослаблять единство семьи, снижать ее сплоченность, способность противостоять трудностям.²⁹²

Конструктивное разрешение конфликта ведет к развитию семьи, к постижению ею нового уровня общения, к формированию общего Мы вместо эгоистического «Я»; достигается стабильность семьи. Но ненадолго. Неизбежно назревает новый конфликт, и он снова разрешается. Так живет и развивается практически каждая семья, потому что устойчивость ее не дана раз и навсегда: она постоянно достигается совместными усилиями и доброй волей всех членов семейной группы, их стремлением к единству. Это нормальное явление.

Благодарность. Особую благодарность выражаем Международному открытому грантовому конкурсу «Православная инициатива 2015-2016», за возможность реализации проекта «Время семьи». Проект направлен на укрепление института семьи в современном обществе усилиями Русской Православной церкви и Российского государственного социального университета. В рамках проекта осуществлялись следующие виды деятельности: образовательная, воспитательная, духовно-просветительская.

Использованные источники:

1. Тартаковский А. Д. Конфликты в сфере семейно-брачных отношений и пути их устранения. Душанбе: Маориф, 1989. - 26 с.
2. Землянская М. Решение семейных конфликтов: Психологический практикум. М., 2003.
3. Гришина Н.В. Психология конфликта 2 изд.- СПб., 2008.
4. Дружинин В.Н. Психология семьи. – М.: КСП, 3 изд. 2008.
5. Дойч М. Разрешение конфликта (конструктивные и деструктивные процессы)// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/Konflikt/05.php
6. Вершинин М.С. Конфликтология. - СПб, Изд-во Михайлова В.А.. 2001. - 64 с.
7. Карабанова О.А. Психология семейных отношений и основы семейного консультирования: учебное пособие / О.А. Карабанова. – М.: Гардарики, 2005. – 320 с.
8. Крюкова Т.Л. Психология семьи: жизненные трудности и совладание с ними / Т.Л. Крюкова, М.В. Сапорова, Е.В. Куфтяк. – М.-СПб.: Речь, 2005. – 240 с.
9. Психология семейных отношений с основами семейного консультирования/под ред. Е.Г. Силаевой.–М.:«Академия», 2002.–192с.

²⁹²Психология семейных отношений с основами семейного консультирования / под ред. Е.Г. Силаевой. – М.: Издательский центр «Академия», 2002. – 192 с.

Долятовский Л.В., к.э.н.
доцент, научный сотрудник
Гордикова И.В.
тьютор

Проект «Время Семьи»
Россия, г. Азов

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМ СЕМЬИ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Аннотация. Происходящие в России процессы изменения повседневной жизни россиян в ходе трансформации российского общества затрагивают процессы, сопряженные с трансформацией института семьи и определяющие так называемую демографическую модернизацию. В статье представлены теоретические и практические аспекты изучения феномена семьи.

Ключевые слова: Семья, Православная инициатива, Проект «Время Семьи» №1501396.

RESULTS OF THE RESEARCH OF PROBLEMS OF THE FAMILY AND THEIR DISCUSSION

Summary. The processes of change of everyday life of Russians happening in Russia during transformation of the Russian society affect the processes interfaced to transformation of institute of a family and defining so-called demographic modernization. Theoretical and practical aspects of studying of a phenomenon of a family are presented in article.

Keywords: Family, Orthodox initiative, Family Time Project No. 1501396.

Авторами было проведено исследование, в рамках реализации грантового проекта «Время семьи», результаты которого приведены в данной статье. Результаты сравнения показателей стилей воспитания показали, что родители беспомощных детей в большей степени, чем родители самостоятельных детей, склонны проявлять неустойчивость стилей воспитания (эти показатели достоверно отличаются как у матерей, так и у отцов детей с личностной беспомощностью и самостоятельностью: $t = 3,05$ при $p < 0,01$ у отцов и $t = 2,67$ при $p < 0,01$ у матерей). Кроме того, очевидно, что влияние материнского и отцовского стилей воспитания на формирование личностной беспомощности и самостоятельности существенно отличается. Так, матери у беспомощных детей больше склонны, чем у самостоятельных ($t = 2,67$ при $p < 0,01$), стремятся к максимальному и некритичному удовлетворению любых потребностей ребёнка, любое его желание становится для них законом, а необходимость этого стиля воспитания матери склонны аргументировать исключительностью ребёнка, его «слабостью», желанием дать то, чего они были лишены сами, отсутствием в семье отца. У детей с беспомощностью отцы, наоборот, менее склонны к

некритичному удовлетворению любых потребностей ребёнка ($t = 2,35$ при $p < 0,05$), чем отцы самостоятельных детей. Можно предположить, что отцовское потворствование воспринимается ребёнком как поощряющее самостоятельность, тогда как материнское - как подавляющее её.

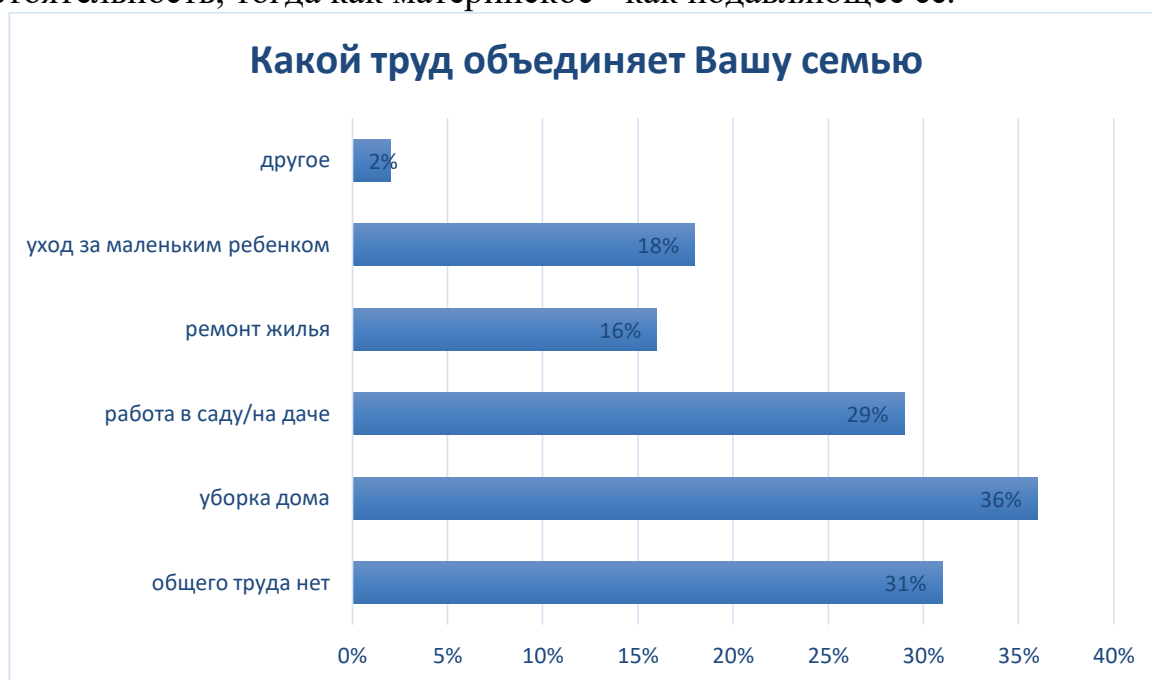


Рис. 1 – Ответ на вопрос: Какой труд объединяет Вашу семью?

Исходя из данной диаграммы, мы видим, что большинство опрошенных ответили, что у них есть общий труд, который объединяет семью (67%). Где вследствие можно предположить, что взаимоотношения в этих семья можно считать хорошими. Но также мы видим, что 31% семей респондентов, не связывает общий труд, где так, же можно предположить, что такие семьи более склонны к конфликтам.

Если рассмотреть подробней ответы, мы видим, что на вариант ответа: «общего труда нет», был выявлен 31%, их них было 30 мужчин. Далее, мы видим, что на варианты ответов: «ремонт жилья» - 16% (12 женщин); «работа в саду/на даче» - 29% (22 женщины); «уборка дома» - 36% (29 женщин). Таким образом, мы видим, что идет сильное расхождение мнений между мужчинами и женщинами, вследствие чего, мы получаем конфликт.

Только дети в равном соотношении объединяют друг друга.

Статья Евстифеевой Г.Г. говорит о том, что ее исследование выявило, что на распределение ролей в семье оказывает влияние не столько формальный уровень образования супругов, сколько сочетание уровня образования и характера гендерных установок и ценностных ориентаций супругов, полученных в результате социализации в родительской семье, а также под воздействием других агентов социализации: школы, вуза, СМИ, окружающих людей.

При сравнении семей, в которых супруги имеют высшее образование, и тех, в которых никто из супругов его не имеет, количественные данные исследования не дают существенных отклонений в гендерном

распределении домашнего труда, качественное же исследование позволяет увидеть некоторые различия. Во-первых, в семьях с супругами без высшего образования респонденты проявляют большую лояльность к традиционному распределению домашних обязанностей. Эта тема редко обсуждается, хотя такое распределение не удовлетворяет практически всех женщин (около 90%) и 15% мужчин. Напротив, в семьях с супругами, имеющими высшее образование, тема распределения домашнего труда нередко обсуждается и внутри семьи, и с друзьями и коллегами. Результатом часто бывает движение в сторону более эгалитарного разделения труда, если женщина «выторговывает» себе уменьшение доли своей домашней нагрузки путем переговоров либо муж сам склоняется в сторону более равномерного распределения обязанностей. Во-вторых, в семьях супругов с высшим образованием, особенно если его имеют оба, респонденты сами высоко оценивают роль образования, их вклад в образование и воспитание детей практически равнозначен. Исключение составляют семьи, где мужа много времени уделяют своей профессиональной деятельности. В-третьих, самое равномерное распределение домашних обязанностей наблюдается в семьях супругов с высшим образованием, у которых и родители имели высшее образование, в сочетании с эгалитарными гендерными взглядами.

По всей видимости, фактор гендерной социализации в определении назначения мужчин и женщин, начиная с самого рождения детей и до зрелого возраста, намного перевешивает фактор приобретенного статуса, связанного с высшим образованием. Таким образом, проведенное исследование показало, что фактор высшего образования влияет на гендерный характер распределения домашнего труда в городских семьях не линейно, а опосредованно, в сочетании и в совокупности с другими факторами, к которым можно отнести следующие: а) рабочее время женщины и социальный статус этой работы; б) гендерные установки и ценности, полученные супругами в родительских семьях.

Исследование проведено в рамках реализации проекта «Время семьи» - победителя Международного открытого грантового конкурса «Православная инициатива 2015-2016». Проект направлен на укрепление института семьи в современном обществе усилиями Русской Православной церкви и Российского государственного социального университета. В рамках проекта были предусмотрены следующие виды деятельности: образовательная, воспитательная, духовно-просветительская.

Долятовский Л.В., к.э.н.
доцент, научный сотрудник
Гордикова И.В.

тьютор

Проект «Время Семьи»

Россия, г. Азов

ПРОЕКТ «ВРЕМЯ СЕМЬИ»: ХОД И РЕЗУЛЬТАТЫ

Аннотация. Проект направлен на укрепление института семьи в современном обществе усилиями Русской Православной церкви и Российского государственного социального университета.

Ключевые слова: Семья, Православная инициатива, Проект «Время Семьи» №1501396.

FAMILY TIME PROJECT: COURSE AND RESULTS

Summary. The project is directed to strengthening of institute of a family in modern society by efforts of Russian Orthodox Church and Russian state social university.

Keywords: Family, Orthodox initiative, Family Time Project No. 1501396.

Русская Православная церковь - самая крупная и влиятельная религиозная организация в России.

В рамках проекта «Время семьи» были предусмотрены следующие виды деятельности: образовательная, воспитательная, духовно-просветительская. Образовательная деятельность включает развивающие занятия для детей в возрасте от 5 до 11 лет. Предусмотрено развитие родительской грамотности, а также эмоциональной и поведенческой гибкости взрослых в целях улучшения функционирования семьи. Духовно-просветительская деятельность заключается в религиозные и нравственные развития детей и родителей в условиях современной жизни. Образовательные мероприятия проекта: «Учим азбуку», «Скорочтение», мероприятия воспитательного характера, мастер – классы по детской педагогике, лектории, посвященные православной вере, традициям и семейно-родительским отношениям и т.д.; а также мероприятия духовно-просветительской направленности и др.

Традиционные семьи (по форме, содержанию и т. д.) подвергаются деструктивному воздействию и разрушению. Отсутствие коммуникации между детьми и родителями, недостаточность социальной образованности родителей и элементарных знаний детей, духовного воспитания превалируют среди факторов, негативно воздействующих на институт семьи. К примеру, результаты ЕГЭ и ГИА в г. Азове в 2015 году – один из самых низких в Ростовской области. Из 290 выпускников Азовского детского дома – интерната у 143 детей родители лишены родительских прав. По проведенному исследованию в среднем современные родители находятся в

сети интернет от 1,5 до 3,5 часов в сутки, более 2-х часов в день дети используют гаджеты. При этом среди внутрисемейных проблем современной семьи выделены: отсутствие времени на общение с членами семьи, загруженность и труднодоступность услуг по совместному времяпрепровождению. Именно для решения указанных проблем, вопросов, ситуаций предназначен проект «Время семьи», что свидетельствует о его актуальности и значимости.

К сильным сторонам проекта относятся: большой опыт работы участников проекта «Время семьи»; научное, методическое, консультационное сопровождение проекта преподавателями филиала РГСУ в г. Азове; удобное месторасположение в центре города Азова и наличие актового зала.

Основной категорией, получающей от данного проекта помощь, являются родители и дети в возрасте от 5 до 11 лет, проживающие в городе Азове; дети, воспитывающиеся в многодетных, малоимущих семьях, в семьях, которые находятся в сложной жизненной ситуации, дети одиноких родителей.

Предполагаемые задачи проекта:

- Обеспечить доступность семьям города Азова к духовному воспитанию с участием Свято – Троицкого храма города Азова.
- Социальное образование родителей на базе РГСУ.
- Провести развивающие занятия для детей по формированию навыков грамотной речи, активности мыслительных процессов.
- Оказать поддержку малоимущим семьям с детьми.
- Мобилизовать ресурсы семьи и ее окружения для улучшения функционирования института семьи в городе Азове.

Проект помогает активировать познавательную деятельность человека и развивать личностную сферу. Так же помогает развить духовную сторону человеческой личности. Объединяет семьи, учит взаимодействовать друг с другом, проводить время вместе.

Данный проект предлагает очень обширный спектр мероприятий, направленных для улучшения микроклимата в семье.

В рамках данного проекта, было проведено анкетирование. Исследование проводилось в городе Азове Ростовской области в филиале РГСУ. Выборку составили 25 семей (n=50). Опрос проводился с помощью анкеты, в индивидуальной форме. Анкета по своей структуре состоит из открытых вопросов.

На первый вопрос: «Часто ли Вы посещаете проект Время семьи?», присутствующие ответили: часто – 26 человек; нет – 17 человек; по возможности – 7 человек. Эти результаты показывают нам, что большинство опрошенных стремится присутствовать на проекте, для того, чтобы улучшить взаимоотношения в своей семье.

Следующим вопросом, мы выяснили, посещают ли респонденты

проект всей семьей? На что больше половины опрошенных ответили, что данный проект является не маловажным для всей семьи. Это может означать, что участие семей в данном мероприятии положительно отражается на их взаимоотношениях и понимании друг друга.

На последующий вопрос, об отношении респондентов к данному проекту, большинство выразили положительную оценку, чем обусловлено ожиданием семьи, получить от данного мероприятия полезную информацию, которая помогает наладить отношения в семье между друг другом и получить положительные эмоции. Научиться регулировать различные очаги конфликтов. Находить время для совместного досуга. Меньшинство респондентов выразили отрицательное отношение к данному проекту, объясняя это тем, что кроме теоретических знаний на данный период ничего не получили. Остальные просто не определились по отношению к проекту «Время семьи». На следующий вопрос, о помощи проекта в развитии и воспитании ребенка, основная часть семей считает, что проект способствует этому. Ведь семья, это, прежде всего родители и дети. Проект направлен не только на укрепление отношений взрослых членов семьи, а так же на самых маленьких. Проект учит детей правилам общения в семье, на улице, с другими детьми. Как правильно себя вести (нормы поведения), помогают развитию логики и т. д.

Следующий вопрос звучит так: «Помогает ли проект в решении семейных вопросов?». Большинство респондентов указали, что проект помогает в урегулировании семейных вопросов

На заключительные вопросы в данном анкетировании респонденты разделились во мнениях. Часть опрошенных считают, что их отношения в семье остались прежними. Остальные же уверенно заявили, что их отношения в семье улучшились благодаря проекту «Время семьи».

Благодарность. Особую благодарность выражаем Международному открытому грантовому конкурсу «Православная инициатива 2015-2016» за возможность реализации проекта «Время семьи».

*Ильяшенко А.А.
студент 2-го курса магистратуры
ФГБОУ ВО «ВГСПУ»
Россия, г. Волгоград*

ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СТРАНАХ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ И РОССИИ В РАМКАХ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА

Автором осуществлён сравнительный анализ процесса развития высшего экономического образования в странах Западной Европы и России в рамках Болонского процесса. Изучая данный вопрос, автор отметил, что в большинстве стран Западной Европы Болонский процесс не способствовал началу процесса нового этапа кардинальных реформ высшего экономического образования, а лишь обеспечил продолжение уже

существующих систем высшего экономического образования во взаимосвязи с общеполитическими и экономическими условиями формирования единой Европы. Автором проиллюстрировано, что Болонский процесс в таких странах как, например, Германия и Франция ориентировались на модель постепенного перехода на двухуровневую систему образования, а в Нидерландах с целью адаптации системы высшего образования привел в основном к изменениям в законодательстве. Приводится сравнительная характеристика западноевропейской и российской образовательных систем в области экономики на современном этапе.

Ключевые слова: Болонский процесс; система высшего экономического образования; реформа; двухуровневая система.

В настоящее время экономическое образование, как в Российской Федерации, так и в странах Европейского союза берет начало, в первую очередь, от Болонского процесса. Российская Федерация «ратифицировала» Болонскую декларацию в 2003 году. Однако до сих ведется дискуссия относительно необходимости и характера участия России в Болонском процессе. Но, несмотря на явный скептицизм в 2012 г. закончился процесс введения основных принципов Болонской декларации в российскую систему высшего экономического образования.

Процесс интеграции единого европейского образовательного пространства начался задолго до подписания Болонской декларации. Фламандскими авторами Kurt de Wit и Verhoeven определены три ключевых периода в развитии высшей школы во второй половине прошлого века в странах Западной Европы [1].

1 период (1957–1982 гг.) ознаменовался подписанием в 1957 г. Римского договора. В 1971 г. на совещании министров образования были обозначены основные моменты западноевропейского измерения в образовательных системах:

- признание дипломов на взаимной основе;
- формулирование идеи формирования европейского университета;
- кооперация вторичного и высшего образования;
- открытие западноевропейского центра развития образования;
- создание института высшего образования, который был бы не ограничен государственными границами.

На протяжении второго периода (1983–1992 гг.) формулировались и конкретизировались проблемы, задачи и цели кооперации высшего экономического образования на территории Западной Европы. В основном это касалось правовых аспектов: равноправие между студентами в любой принимающей стране.

Третий период (с 1992 г.) характеризуется подписанием Маастрихтского договора. Основное внимание в данном договоре принадлежало повышению качества образования, децентрализации образовательного управления, нарастающего взаимодействия между высшей

школой и индустрией экономики, а также идентичности интересов в развитии европейской интеграции.

Болонский процесс не означал начала нового этапа коренных реформ высшего экономического образования в большинстве стран Западной Европы. Он лишь способствовал интеграции уже существующих систем высшего образования общеполитическим и экономическим условиями. Болонский процесс был порожден осознанием того, что западноевропейские государства проигрывают англосаксонской традиции высшего экономического образования на мировом рынке труда.

В Западной Европе процесс введения новой структуры высшего экономического образования проходил достаточно активно. Новая структура привлекала все больше приверженцев не только в тех странах, в которых уже имелся положительный опыт, но и в странах, в которых двухуровневая система была новшеством [2, с.20].

Так, например, для развития и принятия Болонской системы в Германии значительную роль играли два аспекта: 1) переход между бакалаврской, магистерской и докторской фазами и 2) соответствие между трудовой деятельностью и высшим экономическим образованием.

Переход от бакалаврского к магистерскому обучению в Германии представляет особый интерес. Стоит заметить, что до начала Болонского процесса в вузах Германии существовали аналогичные российскому специалитету одноуровневые образовательные программы, которые подразделялись на три типа:

- первый тип завершался присвоением академической степени «диплом» (Diplom) (естественные и технические науки),
- второй – степень «магистр искусств» (Magister Artium) (гуманитарные, социальные и теологические науки),
- третий – сдача государственного экзамена (Staatsexamen), являющегося самостоятельной квалификацией (профессии госслужбы, в области права, медицины, ветеринарии, фармацевтики, пищевой промышленности и экономике).

В отличие от российской системы высшего экономического образования, когда в 2011 году произошел единовременный переход на двухуровневую систему обучения, в Германии бакалавриат и магистратура вводились постепенно. Согласно свидетельству О.Л. Ворожейкина, Германия, внедряя двухступенчатую подготовку бакалавров и магистров, придерживалась модели поэтапного перехода, согласно которому в течение продолжительного времени в вузах существовали параллельно как традиционная одноуровневая, так и новая ступенчатая структура обучения [3].

В образовательной политике Великобритании четко прослеживаются взаимосвязь самостоятельных действий и приверженность общеевропейскому курсу. Гибкость учебных планов является достоинством Британского образования. Несмотря на то, что многие дисциплины могут

преподаваться на разных факультетах, студенты имеют возможность изучать разнообразные, интересующие их, дисциплины.

Двухуровневая система высшего экономического образования в британских вузах является традиционной и существует на протяжении нескольких веков и в достаточной мере соответствует требованиям Болонской декларации. Единственная проблема – насущная потребность интеграции одноуровневых магистерских программ в структуру, предложенную Болонской декларацией.

Франция, начиная с 1998 г., в соответствии с принципами Болонского процесса последовательно проводила политику реформирования высшего экономического образования, являясь одним из инициаторов сближения образовательных систем европейских государств.

Е. Апкарова отмечает, что новая реформа экономического образования в значительной степени относилась к университетам и университетским институтам, которые осуществляют краткосрочную подготовку специалистов (университетские технологические курсы, институты политических и экономических исследований) [4, с.112]. Во Франции за время реформирования высшего экономического образования был принят пакет законодательных документов, регулирующих введение новой степени магистра [5] и краткосрочных программ профессионального лицензиата [6, 7], ряд изменений в процесс и методику обучения в докторантуре [5]. Особо значимым событием для высшей школы Франции стало принятие Закона о правах и ответственности университетов [8], суть которого заключается в повышении на мировом образовательном пространстве конкурентоспособности французских университетов. Но декрет «О реализации принципов европейского пространства высшего образования в системе высшей школы Франции» стал более наиболее значимым документом [9], так как в нем конкретизирована новая структура высшего образования по системе LMD (licence – master – doctorat (лиценат – магистратура – докторантура)) и зафиксированы основные составляющие новой образовательной реформы.

Таким образом, значительное число стран Западной Европы все же предпочли постепенный переход на двухуровневую систему образования. По мнению Б. Сазонова, «страны Западной Европы остаются сторонниками разработки детальных законов, регулирующих все аспекты» [10]. Например, в Австрии были введены, дающие право на получение диплома бакалавра, трехлетние программы профессиональной подготовки наряду с традиционным пятилетним курсом обучения в вузе.

Несмотря на длительную историю двухуровневой системы высшего экономического образования в странах Западной Европы, имеются и отрицательные стороны [11]:

- коммерциализация, исключительная ориентация на потребности рынка и глобального капитала;
- осознанное сокращение массовости образования, например, уровень

магистратуры рассчитан на малый процент охвата студентов, большая часть студентов ограничивается 3 годами учебы;

- отсутствие возможности углубленного курса изучения ряда дисциплин профильного уровня из-за ограниченности временных рамок;

- принудительное навязывание мировоззрения, ориентированного на рыночную экономику.

За отмену ограничений финансирования высшего образования со стороны государства, ужесточение приемных экзаменов для абитуриентов, увеличение регистрационного взноса со студентов и снижения качества профессионального образования выступают критики Болонской системы высшего образования.

Несмотря на наличие отрицательных моментов в системе высшего экономического образования в соответствии с Болонским процессом, многие страны Западной Европы с уверенностью приняли многоуровневую подготовку будущих специалистов. Но все же некоторые страны, сохраняя национальные традиции и самобытность системы высшего профессионального образования, ориентированы на путь преобразования традиционных пятилетних программ (в сфере инженерии, естественных наук, экономики и т.п.) в курсовые программы ускоренной профподготовки, завершающиеся присвоением отвечающей общеевропейским требованиям магистерской степени. Имеются страны Западной Европы, например, Швейцария, которые осознали краткосрочность и неполноценность бакалаврского цикла, рассчитанного на 3 года, для выпуска профессионала в экономике на рынок труда и приняли решение о присвоении магистерской степени как основной, которую на выходе должны, по возможности, получать все выпускники университетов (первый цикл сохраняется при этом сохраняется). Степень бакалавра, которая присваивается выпускнику по истечении 3 лет обучения дает возможность: сменить направление обучения, специализацию, профиль; продолжить профессиональное образование в другом университете, в том числе за рубежом; завершить обучение, в т.ч. временно.

В отличие от западноевропейских стран Россия в процессе модернизации высшего экономического образования она пошла по другому пути. Различия заключаются в следующем: 1) отмена на законодательном уровне оговоренный процент расходов на образование, 2) частичное ограничение финансирования из федерального бюджета вузов (лишь незначительная часть государственных вузов получают государственное финансирование, так называемые «бюджетные места»), переложив расходы, связанные с получением высшего образования на самих граждан.

Значительным шагом в рамках модернизации отечественной системы образования стало принятие 21 декабря 2012 года нового Федерального закона «Об образовании», в котором зафиксированы новые требования к структуре федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС), составляющих основу объективной оценки уровня и качества

образования и профессиональной квалификации выпускников независимо от формы получения образования.

Практически сразу с момента опубликования Болонской декларации начался кардинальный процесс преобразования российской системы высшего профессионального образования. Данный процесс, нацеленный на придание ему свойств открытости и интеграции, спровоцировал появление ряда проблем объективного и субъективного характера:

- негативное отношение работодателей к специалистам со степенью бакалавра;
- неконкурентоспособность части российской высшей школы в программах мобильности (слабое финансирование, не знание иностранных языков);
- жесткая регламентация - отсутствие гибкости и адаптивности учебных программ;
- отсутствие возможности многих вузов к формированию новых профессиональных компетенций выпускников, направленных на востребованность на рынке труда.

В таблице представлена сравнительная характеристика западноевропейской и российской систем высшего экономического образования.

Судя по данным таблицы, различия наблюдаются в сроках получения образования, количестве изучаемых дисциплин в семестр и возможности выбора образовательной траектории самим студентом. Ни в одной стране Западной Европы нет единого общенационального учебного плана или образовательного стандарта (в России такие имеются) [12]. Студенты западноевропейских вузов имеют возможность сами выбирать в индивидуальном порядке до 50% предметов.

Несмотря на существенные различия в западноевропейской и российской системах высшего экономического образования с 1 сентября 2011 г. высшее профессиональное образование в России внедрило Федеральные государственные образовательные стандарты третьего поколения (ФГОС-3) по системе бакалавр-магистр, созданные на основе базовых принципов Болонского процесса, ориентированных на результаты обучения и выраженные в формате компетенций, а также с учётом трудозатрат в зачётных единицах (баллах).

ФГОС-3 определяет в качестве базовой лишь 50% образовательной программы бакалавра, а для программы магистра «вариативная часть» составляет более 70%. Кроме того, в «обязательной» части программы, за исключением некоторых позиций в цикле экономических дисциплин, на первое место поставлены не регламентированные учебные курсы, а требования к «формируемым у студента в результате изучения соответствующего цикла дисциплин профессиональных компетенций».

Организационные механизмы	Западноевропейская система	Российская система
Система квалификационных степеней. Периоды обучения	Двухуровневая система обучения: бакалавр (3–4 года), магистр (1–2 года). Докторантура	Бакалавр (4 года). Магистр (1 год). Аспирантура (3–4 года). Докторантура (до 3 лет)
Общий период обучения	7–8 лет	до 13 лет
Система оценки трудоемкости	На основе фактически выполненной студентом работы в кредитах. Система оценки открытая, прозрачная	По затраченным часам по балльной системе. Система оценки субъективизированная
Организация обучения	Междисциплинарность. Модульное обучение. До 5 модулей а семестре	До 10 разных предметов в семестр
Схема обучения	Нелинейная схема обучения. Возможность выбора образовательных траекторий	Жесткая линейная схема обучения. Отсутствие возможности выбора
Процедуры оценки качества	Внешняя (надгосударственная) и развитая внутренняя оценка качества образования	Внешняя (со стороны государства) и формальная внутренняя оценка качества образования
Подходы к оценке качества образования	Клиентоориентированный подход в оценке качества образования. Вовлеченность всех групп потребителей	При оценке качества образования акцент смещен на выполнение нормативов. Отстраненность потребителей от оценки качества
Организация управления	Современные технологии в управлении и учебном процессе	Традиционные технологии в управлении и обучении
Финансовое обеспечение	Финансовое обеспечение бакалавриат – 10000 евро в год на студента. Кредиты на образование	Финансовое обеспечение (бакалавриат, магистратура) – 500 евро в год на студента. Наличие кредитной политики на образование (сложность получения)

Несмотря на то, что с момента подписания Россией Болонской декларации прошло 14 лет, с внедрения Федеральных государственных образовательных стандартов третьего поколения - практически 6 лет, в России до сих пор переход на двухуровневую систему в большинстве случаев является лишь простой формальностью. В российской системе ряд сопутствующих факторов не дают возможности развития многоуровневости высшего экономического образования. По факту российское высшее экономическое образование фактически осталось одноуровневым. Если в странах Западной Европы бакалавриат обеспечивает только лишь подготовительное образование к магистратуре, дающей более глубокое специализированное образование. Бакалавриат не является законченным

профессиональным образованием, это первичное «общее высшее образование». На уровне бакалавриата западноевропейские вузы не выпускают ни врачей, ни учителей, ни экономистов. В российских же вузах уровень бакалавра, по своей сути, является сокращенной на год формой профессиональной подготовки. Даже многие работодатели заблуждаются на тот счет, что уровень бакалавриата является незаконченным высшим образованием.

На основании вышеизложенного хотелось бы сказать, что российской системе высшего экономического образования требуются кардинальные перемены. Прошедшие годы показали неэффективность западноевропейской системы экономического образования, которую реализуют в российских вузах. Более взрослое поколение согласиться с автором статьи в той части, что примерка европейской модели подготовки профессионалов в России не удалась. Из стен наших вузов выходят не специалисты, а неучи.

Высшее профессиональное образование России имеет сильные традиции и всегда готово быстро отреагировать на насущные потребности рынка труда, поделиться накопленным опытом, использовать уже давно апробированные формы и методы организации образовательного процесса. Но необходимо учитывать, что в скоропалительных и необдуманных реконструкциях можно безвозвратно потерять богатейший опыт отечественного высшего образования, накопленный за многие годы.

Использованные источники:

1. Байденко В.И. Эффективное управление учебным процессом на основе анализа опыта участия зарубежных и российских вузов в болонском процессе // *Фундаментальные исследования*. 2013. № 11-2. С. 309-314.
2. Галаган А.И., Прянишникова О.Д. Болонский процесс-процесс, сближения и гармонизации систем образования стран Западной Европы // *Образование: традиции и инновации: Материалы V международной научно-практической конференции*. Ответственный редактор: Уварина Н.В.. 2014. С. 381-383.
3. Ворожейкина О.Л. и др. Тенденции развития высшего образования и механизмы обеспечения качества подготовки в странах Европы (на примере Великобритании, Германии, Франции): курс лекций. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2007. 226 с.
4. Апкарова Е.Б. Болонский процесс и система высшего образования Франции // *Высшее образование в России*. 2008. № 10. С. 112–115.
5. Shvets Yu.Yu. Ways to improve the quality of training for economic areas within bologna convention // *Studia Zarządzania i Finansów Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu*. 2013. № 5. С. 39-52.
6. Arrêté du 23 avril 2002 relatif aux études universitaires conduisant au grade de licence // *Legifrance*. Le service public de la diffusion du droit. URL: <http://www.legifrance.gouv.fr>
7. Arrêté du 25 avril 2002 relatif aux études doctorales // *Legifrance*. Le service public de la diffusion du droit. URL: <http://www.legifrance.gouv.fr>
8. La loi No2007-1199 du 10 août 2007 relative aux libertés et responsabilités des

universities // Legifrance. Le service public de la diffusion du droit. URL: <http://www.legifrance.gouv.fr>

9. Силичев Д.А. Болонский процесс и модернизация образования в России // Вопросы философии. 2015. № 8. С. 81-91.

10. Сазонов Б. Интернационализация высшего образования // Вестник экономики и управления. - 2016. - № 6 (25). - С. 27-39.

11. Кислицын К.Н. Болонский процесс как проект для Европы и для России. URL: <http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2010/11/Kislitsyn>

12. Tsiguleva O. The problems of unification models of educational systems within the Bologna process. Prague, Czech Republic : Proceedings of IAC-ETeL, 2013.

УДК 377.1

Капранова Ю.И.

студент магистратуры

Южный Федеральный Университет

Россия, г. Ростов-на-Дону

НОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы повышения качества образовательного процесса на основе применения современных информационно-коммуникационных технологий. Разработаны предложения по повышению уровня мотивации обучающихся к использованию конструктивных программных продуктов.

Ключевые слова: образовательный процесс, качество знаний, информационные технологии, модернизация.

Kapranova Y. I.

Graduate student

Southern Federal University

Rostov-on-Don

NEW INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN EDUCATION

Annotation. The article considers the questions of improvement of quality of educational process on the basis of application of modern information and communication technologies. The ways of increasing the level of students' motivation by using software products were stated.

Key words: educational process, quality of knowledge, information technology, modernization.

Императивы модернизации национальной экономики предполагают обновление всей системы экономических отношений, связанных с формированием и использованием человеческого капитала. В этой связи важное значение приобретают проблемы повышения эффективности образовательного процесса на всех его этапах. Качество образовательного процесса в значительной степени определяет качество трудового потенциала

национальной экономики, формируя базис ее модернизационного развития²⁹³. При этом задачи повышения качества образовательного процесса в контексте задач социально-экономической модернизации должны обеспечить формирование высоко квалифицированных работников, обладающих, наряду с прочим, инновационными компетенциями²⁹⁴.

Качество образовательного процесса, по мнению ряда ученых, непосредственно коррелирует с инвестициями в образование²⁹⁵. Понимая это, сегодня большинство развитых стран финансирует разработку различных образовательных проектов, в том числе, предполагающих активное использование в образовательной деятельности современных информационно-коммуникационных технологий.

Широкое применение ИКТ в образовательной деятельности обусловлено не только их ролью в организации данного процесса. В современных условиях информационной экономики общество испытывает большую потребность в специалистах, обладающих не только профессиональными компетенциями, но и компетенциями в сфере применения современных информационных технологий²⁹⁶. Будь то врач, юрист, преподаватель или летчик, ему необходимо владеть новейшими средствами коммуникации. Востребованность специалистов в ряде ведущих отраслей промышленности, компетентных в сфере ИКТ, подтверждается данными Росстата. Так, навыки работы с современными ИКТ в 2015 году имело только 65,3% занятого населения.

В настоящее время широкое распространение получили универсальные офисные прикладные программы и средства информационно-коммуникационных технологий: текстовые процессоры, электронные таблицы, программы подготовки презентаций, системы управления базами данных, органайзеры, графические пакеты. С появлением компьютерных сетей и других аналогичных им средств ИКТ образование ступило на новый уровень, связанный, в первую очередь, с возможностью оперативно получать информацию из любой точки земного шара. Через глобальную компьютерную сеть Интернет возможен мгновенный доступ к мировым информационным ресурсам, электронным библиотекам, базам данных и хранилищам файлов.

Наряду с этим в образовательном процессе широко используются интерактивные доски, а инструментом контроля качества знаний становится электронный дневник.

Введение с 2016 года устной части экзамена государственной итоговой

²⁹³ Богданова Е.А., Матвеева Л.Г. Взаимодействие рынка труда и образовательных услуг как важный фактор развития региона // Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). С. 626-633

²⁹⁴ Чернова О.А. Методический инструментарий оценки качества образовательных услуг // Экономика образования. 2016. № 5 (96). С. 20-27

²⁹⁵ Чернова О.А. Региональная финансовая политика в отражении процессов модернизации региональной экономики // Региональная экономика. Юг России. 2013. №2. С. 195-202

²⁹⁶ Чернова О. А. Сбалансированное развитие экономики региона: инновационно ориентированная стратегия управления : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / О. А. Чернова. – Ростов-на-Дону, 2010. – 324 с

аттестации по иностранному языку также предполагает использование современных ИКТ, поскольку данный процесс проходит в автоматизированном формате. А при подготовке к экзамену преподаватели и ученики активно пользуются онлайн тренажеры.

Известно, что основная аудитория обучающихся – это дети, подростки, молодые люди. Данным возрастным категориям всегда интересны мировые технические новинки, программы и гаджеты. Как известно, образовательный процесс может быть продуктивным, если ученик заинтересован в получении знаний. Однако осознание того, что за образованием – будущее, не приходит в период самого получения образования, поэтому мотивацию к овладению информационными компетенциями необходимо развивать.

Как показывает опыт, офисные программы, несмотря на принадлежность их к информационным технологиям, не способны вызвать должного интереса. Указанная возрастная категория в большей степени проявляет интерес к развлечениям, к стремлению превзойти своих сверстников в виртуальном мире. К сожалению, такие «информационные компетенции» не несут в себе никакой конструктивной пользы. Монотонные игры на смартфонах и планшетах отнимают очень много времени, и у обучающегося не остается ни возможности, ни энергии, ни, самое главное, желания к познанию. Решение данной проблемы представляется нам возможным посредством использования игр и гаджетов полезными для образовательного процесса через вовлечения их информативной способности в образовательный процесс. Так, в зарубежной практике уже давно созданы и используются обучающие игры (интерактивные игры, фильмы по обучению иностранному языку, математики, развитию логики). Однако они не нашли еще широкого применения в практике российской действительности.

В этой связи задача состоит в том, чтобы стимулировать субъектов образовательной деятельности к использованию развивающих программ, а разработчиков – к их созданию, чтобы они смогли вытеснить деструктивные игры. Повышение интереса к обучению может быть обеспечено за счет необходимости изучить определенную информацию, чтобы пройти определенный этап игры и «обойти» соперников. Для обучающихся более старшего возраста (студентов вузов, колледжей) мотивация к обучению может состоять в возможности получения дополнительных компетенций, необходимых для карьерного роста. Здесь, безусловно, возникает другая проблема, связанная с повышением мотивации к получению определенных профессиональных навыков. Разумеется, соревновательных игр на смартфоне для этого недостаточно.

Таким образом, можно сделать вывод, что несмотря на то, что современная жизнедеятельность человека осуществляется в условиях информационной экономики, экономики знаний, тем не менее, в отечественной системе образования недостаточно внимания уделяется модернизации именно самого образовательного процесса. Зачастую этот

процесс не конструктивно, а деструктивно влияет на получение знаний. Обучающиеся несерьезно относятся к обучению, не понимая, что от качества знаний зависит трудоустройство, успех и заработная плата. Информационные технологии не помогают им овладеть знаниями, а, напротив, отвлекают от их получения. Тем самым, снижается эффективность воспроизводства человеческого капитала.

Для повышения качества образовательного процесса важны не только благоприятная среда для получения знаний, но и мотивация обучающихся. Одним из направлений повышения заинтересованности обучающихся к использованию конструктивных (с точки зрения получения знаний) информационных технологий является разработка интерактивных игр, имитационных (в сфере будущей профессиональной деятельности) моделей: летательных аппаратов, машин и т.п. Активное использование современных информационных технологий позволит значительно повысить уровень конкурентоспособности выпускника не только на внутреннем, но и на мировом рынках.

Использованные источники:

1. Богданова Е.А., Матвеева Л.Г. Взаимодействие рынка труда и образовательных услуг как важный фактор развития региона // Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). С. 626-633.
2. Чернова О.А. Методический инструментарий оценки качества образовательных услуг // Экономика образования. 2016. № 5 (96). С. 20-27.
3. Чернова О.А. Региональная финансовая политика в отражении процессов модернизации региональной экономики // Региональная экономика. Юг России. 2013. №2. С. 195-202.
4. Чернова О. А. Сбалансированное развитие экономики региона: инновационно ориентированная стратегия управления : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / О. А. Чернова. – Ростов-на-Дону, 2010. – 324 с.

УДК 330.123.6

*Лемешева Ж.С., к.э.н.
доцент*

кафедра экономики таможенного дела

ГКОУ ВО «Российская таможенная академия»

СОВРЕМЕННЫЕ ПОЗИЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Аннотация:

Статья посвящена определению позиции отечественных товаров на мировой рынке. В статье рассмотрена товарная структура экспорта и импорта России, проведен анализ положения отечественных товаров на мировом рынке.

Ключевые слова: товар, качество, компания, бренд, имидж

MODERN POSITION OF DOMESTIC GOODS ON THE WORLD MARKET

Annotation:

The article is devoted to determining the position of domestic goods on the world market. The article considers the commodity structure of export and import of Russia, analyzes the situation of the domestic goods in the world market.

Keywords: product quality, company, brand image

Понятие рынок можно рассматривать как место купли-продажи товаров и услуг, заключения торговых сделок; как экономические отношения, связанные с обменом товаров и услуг, в результате которых формируется спрос, предложение и цена.

Мировой рынок - это составная часть всемирного хозяйства, предоставляющая сферу предложения, спроса и обмена товаров и услуг; система устойчивых товарно-денежных отношений между государствами, связанными между собой участием в международном разделении труда.

В условиях открытой экономики высокая конкурентоспособность производимой отечественной продукции позволяет поставлять ее на мировые рынки в таком объеме, который обеспечивает поступление иностранной валюты в размерах, достаточных для оплаты растущего импорта. Большая широта ассортимента экспортируемой продукции — одно из условий экономической независимости. Дело в том, что большую опасность для страны представляет ситуация, когда на два-три вида товара приходится более половины экспорта. Из мирового опыта известно, что такая структура при серьезном ухудшении конъюнктуры мирового рынка ставит страну на грань катастрофы [1, 20 с.].

Взглянув на товарную структуру экспорта Российской Федерации, можно сказать, что Россия вывозит в основном ($\approx 70\%$) минеральные продукты, металлы, драгоценные изделия из них (13%).

И такие товары, как текстильные изделия (0,2%), продовольственные товары (2,3%) экспортируются в крайне малом количестве. Это объясняется низкой конкурентоспособностью данных товаров отечественного производства на мировом рынке.

По конкурентоспособности ряда товаров топливно-сырьевого экспорта Россия занимает более слабые позиции по сравнению с другими государствами. К примеру, в силу того что российская нефть залегает в основном в труднодоступных северных районах со сложными условиями эксплуатации, затраты на добычу многократно выше, чем на Ближнем Востоке, и сопоставимы только с расходами по разработке североморских месторождений.

Из-за высокой доли нефти, нефтепродуктов и природного газа в экспорте российская экономика становится крайне зависимой от состояния мировой конъюнктуры на эти товары.

Монотоварность российского экспорта может в дальнейшем привести страну к краху. Ведь товарная структура международной торговли в последние десятилетия неуклонно сдвигается в сторону технологически сложных отраслей материального производства. Быстро нарастает доля изделий средней технoемкости, чуть менее – высокой технoемкости. Постепенно вымываются из мирового оборота изделия низкой технoемкости и ресурсоемкие изделия. Быстро сокращается доля базовых ресурсов и топлива [2, 35 с.].

Если обратиться к товарной структуре импорта Российской Федерации (приложение 4), то можно увидеть, что в страну ввозится большое количество продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (мясо свежемороженое, мясо птицы свежемороженое, шоколадные изделия, напитки, сигареты, масло сливочное, зерно и т.д.).

Так же немалую долю в импорте Российской Федерации занимает продукция химической промышленности, каучук (16,3%), текстиль, текстильные изделия и обувь (6,2%). И больше всего в страну ввозится машин, оборудования и транспортных средств (44,5%). Чем же объясняется такое положение отечественных товаров на мировом рынке?

1. Негативный имидж России.

Негативный имидж России плохо сказывается на имидже товара («Сделано в России» скорее отталкивает покупателей, нежели притягивает (в данном случае исключением является водка, икра, оружие, т.к., для Запада Россия является по преимуществу страной матрешек, балалаек, водки и медведей, разгуливающих на фоне готовых к запуску межконтинентальных ракет с ядерными боеголовками).

В рейтинге брендов стран [5] Россия в 2014 г. не вошла в топ-10 лидеров. На первых месте оказались США, Германия, Франция. По оценкам Минэкономразвития РФ, отрицательный имидж России негативно отражается на объемах и условиях предоставляемых иностранных инвестиций, объемах экспорта товаров и услуг, динамике въездного туризма, уровне капитализации российских активов и интеграции отечественных компаний в мировое деловое сообщество[6].

Проблема имиджа проявляется не только на мировом рынке, но и на внутреннем. В нашей стране люди верят всему иностранному. Поэтому русский бренд обуви надо называть «Carlo Pазolini», а русский бренд фаст фуда – «KFC». Тем более что он теперь вовсе не русский.

В последние годы очень серьезно стоит вопрос защиты интересов национальных марок, большинство из которых уже находится в собственности у зарубежных и отечественных предпринимателей. Ежегодно за рубежом продается более чем на \$ 2 миллиарда водки под брендом "Stolichnaya", а российская казна не получает ничего [3, 154 с.].

В итоге можно констатировать факт, что российские бренды, кроме ресурсных («Газпром»), СССРовских и некоторых оборонных, практически неизвестны за границей, да и в стране многие из них мимикрируют под

западные.

2. Российские товары отстают по качеству и новизне от импортных. Причинами такой ситуации являются: отсутствие модернизации и обновления оборудования предприятий (работа по обновлению и модернизации настолько запущенна, что никаких государственных ассигнований не хватит, чтобы решить все проблемы), дефицит высококвалифицированных кадров, расходы на НИОКР в России составляют немногим более 1% ВВП (развитые страны, лидирующие в сфере обновления технологий и торговле высокотехнологичной продукцией, тратят на НИОКР значительно больше 2-2,5% ВВП), отставание России по уровню развития информационных технологий от стран Запада, правительство слабо защищает отечественных производителей (в направлении системы таможенного регулирования и квотирования) и т.д.

Президент американского Общества по контролю качества Д.Харрингтон отмечал: «Качество — основное поле сражений на мировом рынке, и цена проигрыша в этой борьбе — экономическая катастрофа»[7].

Зарубежная практика показывает, что организация, выпускающая в течение пяти лет одну и ту же продукцию и не подготовившаяся к переходу на производство продукции «потребительской новизны», теряет конкурентоспособность. Фирмы США получают 30—50% прибылей за счет товаров-новинок [7].

Из вышесказанного следует, что, если страна хочет выпускать конкурентоспособную продукцию, она должна направлять все усилия не только на поддержание достойного уровня качества товаров, но и на обновление, усовершенствование данной продукции, уровень качества которой будет намного выше прежней, компании должны стремиться выходить на внешние рынки.

Как отмечалось ранее, чтобы усиливать свои конкурентные преимущества и получать новые, чтобы получить выход на рынки других стран, необходимо объединяться с другими хозяйствующими субъектами, углублять взаимодействие и развивать связи с ними, т.е. необходимо интегрироваться как с отечественными, так и с зарубежными компаниями. На практике видно, что российские компании, которые объединяются, сотрудничают посредством вертикальной или горизонтальной интеграции выпускают продукцию, которая действительно способна конкурировать на мировом рынке. Это, в первую очередь, относится к нефтедобывающим, металлургическим компаниям, которые, как отмечалось ранее, и являются основой российского экспорта.

Хотелось бы отметить еще раз деятельность косметической компании «Faberlic». Это одна из немногих отечественных компаний, которая в своей инновационной политике работает на опережение и известна за рубежом. Компания работает над тем, что сделают зарубежные конкуренты («Avon»«Oriflame»)в следующем году. Несколько лет назад «Faberlic»

отставала от своих конкурентов примерно на полгода, то сегодня, после ее объединения с «Edelstar» научные разработки в области косметологии не отстают от передовых западных, а кое в чем даже опережают их.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод, что российский экспорт не отличается широтой ассортимента, и устойчивые позиции на мировом рынке непродовольственных товаров удерживают товары сырьевого типа (нефть и нефтепродукты, газ), военная техника, а на мировом рынке продовольственных товаров заметно выделяется водка. Продовольственные российские товары практически неизвестны за рубежом. На восприятие отечественных товаров сильно влияет имидж страны-изготовителя. И этот отрицательный имидж (ненадежное, некачественное) не придает преимуществ национальной продукции. Можно ли изменить отношение к России и к ее товарам? Можно. Необходимо повысить качество товаров путем эффективной интеграции компаний, увеличением расходов на НИОКР, необходимо продвигать национальные и региональные бренды товаров и услуг отечественного производства. Но если у мирового сообщества будет укрепляться мнение о России только как о поставщике сырья, то в дальнейшем экспорт наших продовольственных, высокотехнологичных, наукоемких товаров может стать еще более проблематичным, чем сейчас.

Использованные источники:

1. Мескон.М. Основы менеджмента- М.:Издательство "Дело", 2013. – 414 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Глобальная конкурентоспособность. На стол современному руководителю. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2013. – 127 с.
3. Шарков Ф.И. Бренды СССР. Журнал: Продвижение продовольствия, № 05,06 2015г.
4. www.vedomosti.ru
5. www.Anholt-GfK Roper Nation Brands Index («Индекс национальных брендов»)
6. www.epr-magazine.ru . Энергия промышленного роста, Родина как торговая марка.
7. www.nesq.ru Национальный экспертный совет по качеству: Можно ли в России производить качественную продукцию?

УДК 373,29

Нечаева К.Э.
студент магистратуры 3 курса
Социально-педагогический институт
ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ
Гончарова Н.А.
научный руководитель
Россия, г. Мичуринск

**ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ПРИЁМЫ КОРРЕКЦИИ
СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ РЕБЁНКА
В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ К ШКОЛЬНОМУ ОБУЧЕНИЮ**

Аннотация: Статья посвящена изучению педагогических приёмов коррекции социального поведения ребёнка в процессе подготовки к школьному обучению.

Целью статьи является раскрытие понятия: «социально-педагогическая коррекция», «социальная зрелость», а также выделение аспектов школьной зрелости. В статье предполагается рассмотрение методов коррекции социального поведения ребёнка в процессе подготовки к школьному обучению.

Ключевые слова: интеллектуальная зрелость, эмоциональная зрелость, социальная зрелость, коррекция, социально-педагогическая коррекция.

UDK 373,29

Nechaeva K. E.
3rd year student,
Social-pedagogical Institute
«Michurinsk State Agrarian University»
Research supervisor: Goncharova N. A.
Russia Michurinsk

**PEDAGOGICAL METHODS OF CORRECTION OF SOCIAL
BEHAVIOR OF THE CHILD IN PREPARATION FOR SCHOOLING**

Abstract: The article is devoted to the study of pedagogical methods of correction of social behavior of the child in preparation for schooling. The purpose of this article is to reveal the concept: «social and pedagogical correction», «social maturity» and the selection of aspects of school maturity.

The article describes the consideration of methods of correction of social behavior of the child in preparation for schooling.

Keywords: intellectual maturity, emotional maturity, social maturity, correction, socially-pedagogical correction.

В дошкольном возрасте ребёнок меняется не только внутренне, но и происходит внешнее изменение. А период подготовки поступления в школу особенно тяжёлый, как для детей, так и для родителей. Ребенок имеет массу изменений не только внешнего плана, но, прежде всего, внутреннего, дающих понять как родителям, так и педагогу свою уникальность. Поэтому

ребёнку необходимо уделять как можно больше внимания, особенно в период перехода от одной ступени развития к другой.

Готовность к школьному обучению является важнейшим итогом воспитания и обучения ребёнка в детском саду и семье.

Проблемой психологической готовности к школьному обучению занимался большой круг великих педагогов и психологов, таких как: Л.С. Выготский, А.В. Запорожец, А.Л. Венгер и многие другие.

По мнению Е.Е. Кравцовой, проблема психологической готовности к школьному обучению получает свою конкретизацию, как проблема смены ведущих типов деятельности, т.е. это переход от сюжетно-ролевых игр к учебной деятельности [3].

Традиционно выделяют три аспекта школьной зрелости:

интеллектуальная зрелость (способность к концентрации внимания, умение строить логические связи, развитие памяти, мелкая моторика);

эмоциональная зрелость (управление эмоциями, мотивация к обучению, умение сосредоточиться);

социальная зрелость (потребность в общении, коррекция поведения в коллективе, способность обучаться).

Очень часто мы слышим вопрос: «Как подготовить ребёнка к школе?»

Многие родители заблуждаются, считая, что готовность к школе определяется только знаниями. Главная задача заключается в необходимости определить, что лучше самому будущему первокласснику, насколько он готов к учебной деятельности физически и психологически.

Подготовка к школе – длительный процесс. Заниматься с ребёнком необходимо с младшего дошкольного возраста, и не только на специальных занятиях, но и в игровой, трудовой деятельности, а также при общении со взрослыми и сверстниками. В данном процессе должны участвовать не только педагоги дошкольных образовательных учреждений, но и сами родители.

Как известно, заставить ребёнка учиться невозможно, если он сам этого не захочет. Но скорректировать это желание можно.

Одним из направлений социально-педагогической деятельности является коррекционная работа с воспитанниками.

Коррекция - (от лат. correctio - исправление) - система специальных и педагогических мер, направленных на ослабление или преодоление психофизического развития и отклонений в поведении детей [2].

Коррекционная работа с ребенком – это самый сложный вид деятельности, который направлен на частичное исправление недостатка или преодоление дефекта. Так же коррекция может быть составной частью учебно-воспитательного процесса и выступать как педагогическое явление, направленное на изменение личности ребенка. Не случайно все программы коррекции и развития обычно включают в себя психологическую и педагогическую части.

К.Д.Ушинский подчеркивал, что «готовить детей к школе, в первую

очередь, должны родители, семья» [1].

В настоящее время существует большое количество методик для определения уровня готовности к школьному обучению. Но возникает вопрос: «Как пробудить в ребёнке желание учиться?»

Социально-педагогическая коррекция - это работа специалиста, направленная на восстановление тех особенностей психологического, педагогического, социального развития, которые соответствуют принятым в обществе образцам, нормам поведения воспитанника.

Существует два метода коррекции поведения:

первый метод - изменить отношение к ребёнку;

второй метод - изменить его деятельность.

Далее постараемся дать рекомендации для педагогов и родителей по коррекции социального поведения ребёнка в процессе подготовки к школьному обучению.

- Ребёнку необходимо приводить пример из личного опыта взрослого или сверстника.

- Ни в коем случае не реагировать на отклоняющееся от нормы поведение ребёнка.

- Педагогам и родителям необходимо поощрять ребёнка.

- Педагогам необходимо вводить новые виды деятельности.

- Педагогам необходимо изменять содержание и смысл деятельности.

- Педагогам необходимо вводить дополнительные виды деятельности.

При использовании различных видов деятельности необходимо использовать «арттерапию», рисование, рисуночную терапию, музыкотерапию, библиотерапию.

Рассмотрим этапы коррекционной деятельности педагога:

1. Выявление детей, нуждающихся в коррекции;

2. Составление коррекционной программы по возникшей проблеме у ребёнка;

3. Реализация коррекционной программы.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что правильно сформированная внутренняя позиция будущего первоклассника является основой его готовности к школе.

Использованные источники:

1. Гуськова Е. А. Педагогические идеи К. Д. Ушинского и современность // Образование и воспитание. — 2016. — №1. — С. 5-8.

2. Гонеев А.Д. Основы коррекционной педагогики: учеб. пособие / А.Д. Гонеев, Н.И. Лифинцева, Н.В. Ялпаева; под ред. В.А. Сластенина. 7-е изд., перераб. - М.: Академия, 2011. - 272 с.

3. Конева О.Б. Психологическая готовность детей к школе: Учеб. пособие. - [Электр. ресурс]. - Кравцова Е.Е. Психологические проблемы готовности детей к обучению в школе. - 3-е изд. - СПб.: Речь, 2010. - 152 с.

**ВЛИЯНИЕ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ
НА РАЗВИТИЕ ДИАЛОГИЧЕСКОЙ И МОНОЛОГИЧЕСКОЙ РЕЧИ
EFFECT OF PSYCHOLOGICAL-PEDAGOGICAL CONDITIONS
TO DEVELOPMENT DIALOGICAL AND MONOLOGICAL
SPEECH**

Статья посвящена влиянию психолого-педагогических условий на развитие диалогической и монологической речи детей дошкольного возраста.

The article is devoted to the influence of psycho-pedagogical conditions for the development of dialogue and monologue speech preschool children.

Ключевые слова: речь, речевое развитие, диалог, монолог, общение.

Keywords: speech, speech development, dialogue, monologue, dialogue.

Человек обладает бесценным даром речи и языковой способностью. В раннем детстве человек овладевает речью и на протяжении всей жизни совершенствует ее: учится владеть голосом, интонациями, обогащает словарь, свободно строит предложение и текст, приобретает навыки чтения и письма.

Речь предполагает овладение богатейшим словарным запасом языка, усвоение языковых законов и норм, то есть овладение грамматическим строем, а также практическое применение языка, умение пользоваться усвоенным языковым материалом, а именно умение полно, связно последовательно и понятно окружающим передать содержание готового текста или самостоятельно составить связный рассказ [3, с. 60-77].

Речь – одна из важнейших психических функций, которая отражает протекание мыслительных операций, эмоциональных состояний и играет большую роль в регуляции и поведении деятельности ребенка [4, с. 76-86].

Родную речь ребенок принимает от близких людей, от родителей, из окружающей языковой среды. Общение с близкими, а немного позднее – и с самим собой приходит не только на внешнем, но и на внутреннем, мысленном уровне. В трудах Л.С. Выготского [1, с. 49-68], М.И. Лисиной [4, с. 91], А.В. Запорожца [2, с. 105] прослеживается мнение, о том, что умение ребенка позитивно общаться позволяет ему комфортно жить в обществе людей. Благодаря общению ребенок познает не только другого человека (взрослого или сверстника), но и самого себя. Дошкольник пользуется сложнейшими механизмами речи, не задумываясь над ними, овладевает ими практически, но по мере взросления эти процессы все более осознаются, подчиняются самоконтролю, становятся целенаправленными, регулирующими актами.

Речь не возникает сама по себе. Речь является составной частью

общения, которая сочетается с какой-либо другой деятельностью: практической, игровой, познавательной, творческой и т. д. Очевидно, что важно позаботиться о создании определенной ситуации общения, о появлении у дошкольников мотива речи.

Существует мнение, что проблема речевого развития детей дошкольного возраста в современной методике приобретает все большую актуальность. Одним из направлений речевого развития в дошкольном учреждении становится создание психолого-педагогических условий, которые способствуют становлению у ребенка полноценной психики и возникновению желания активно участвовать в речевом общении [2, с.50-59].

В научной литературе представлен широкий спектр исследований по проблеме речевого развития детей дошкольного возраста. Согласно исследованиям, в целостной практике ребенка имеется тесная связь общения с другими видами деятельности и с его общей жизнедеятельностью. Особенность данного подхода заключается в акценте на содержательных качественных особенностях речевого развития детей на разных возрастных этапах развития.

Из научного источника известно, что в дошкольном возрасте ребенок овладевает, прежде всего диалогической речью, которая по сравнению с монологической речью имеет свои особенности, проявляющиеся в использовании языковых средств [3, с. 95-101].

Диалогическая речь – форма речи, состоящая из обмена высказываниями, на языковой состав которых влияет непосредственное восприятие, активизирующее роль адресата в речевой деятельности адресанта. Диалогическую речь отличает краткость высказываний с преобладанием простых предложений, широкое использование внеречевых средств (жестов, мимики). Большую роль в диалогической речи играет интонация.

Диалогическая речь является основной формой общения детей дошкольного возраста. При организации психолого-педагогических условий диалогической речью ребенок овладевает произвольно, поскольку она тесно связана с практической деятельностью дошкольника и используется им для установления контакта и сотрудничества со взрослым в процессе игр и других занятий. Ребенок обращается к взрослым с различными вопросами и просьбами о помощи и старается понять их ответы. Этот вид речи жизненно необходим дошкольнику.

Доказано, что диалогическая речь на протяжении дошкольного возраста претерпевает существенные изменения. Особенности общения дошкольников со взрослым посвящено исследование А.Г. Рузской. Она отмечает, что детям небезразлично, в какой форме взрослый предлагает им общение: дети охотнее принимают задачу общения в том случае, если взрослый обращается к ним ласково [5, с. 95-101].

Основная цель развития диалогической речи у детей старшего

дошкольного возраста – научить их пользоваться диалогом как формой общения. Для этого дети должны овладеть целым рядом умений, среди которых:

- умение активно вступать в контакт с собеседником;
- умение быстро реагировать на реплики;
- умение беседовать на различные темы, поддерживать разговор на предложенную тему, не отвлекаться от нее;
- умение говорить спокойно, с умеренной громкостью, доброжелательным тоном;
- умение использовать мимику и жесты;
- владение разнообразными формами речевого этикета, употребления их без напоминания (во время разговора не опускать голову, не говорить с полным ртом, не вмешиваться в разговор взрослых).

Основным методом воспитания диалогической речи является беседа. Самой простой ее формой ребенок овладевает элементарно. Такая беседа обычно носит ситуативный характер, поскольку протекает в определенной ситуации и ее содержание не выходит за пределы этой ситуации. Умению участвовать в беседах детей старшего дошкольного возраста нужно учить, поскольку самостоятельно дети владеть диалогом не могут. Нужно научить слушать собеседника, не перебивая, следить за ходом его мысли и в зависимости от этого строить свои высказывания.

Монологическая речь – более сложный вид речи. Монолог – это речь одного человека, обращенная к одному или нескольким слушателям. Содержание монологической речи определяется самим говорящим и исходит только из его внутреннего замысла. В отличие от диалога, монолог не прерывается слушателями и не поддерживается их репликами, поэтому говорящему труднее, чем в диалоге, понять отношение слушателей к содержанию его речи. Монолог служит для целенаправленной передачи необходимой информации. В дошкольном возрасте основными видами монологической речи являются пересказ и самостоятельный рассказ. Владение монологической речью – высшее достижение в речевом воспитании дошкольников, которое вбирает в себя освоение звуковой культуры языка, словарного состава, грамматического строя и происходит в тесной связи с развитием всех сторон речи: лексической, грамматической, фонетической. В каждой из этих сторон имеется программное ядро, которое влияет на организацию речевого высказывания и, следовательно, на развитие речи.

Формирование монологической и диалогической речи, развитие умений содержательно и логично строить высказывание является одной из главных задач речевого развития дошкольника [1, с. 178-199].

Речь ребенка развивается на протяжении всей жизни. В детском саду у дошкольника развивается диалогическая и монологическая речь в различных видах деятельности с помощью самых разнообразных приемов: на занятиях математикой – посредством решения логических задач, на занятиях по

развитию речи – при помощи словарной работы, речевой разминки, чтения и пересказа текста, описания картин, предметов, сочинения сказок и т.п. Воспитатели детского сада направляют свои усилия на то, чтобы речь детей была содержательной и понятной для окружающих и само речевое общение проходило в формах, отвечающих требованиям, предъявляемым к поведению человека в обществе.

Итак, высокий уровень развития диалогической и монологической речи выступает залогом успешной адаптации дошкольника в любой социальной среде и определяет практическую значимость речевого развития с самого раннего детства. Владение грамматически правильной речью позволит ребенку быть понятым, обеспечит возможность передачи сложных сообщений, отражающих связи и зависимости в природе и социуме.

Развитие речи дошкольников при организации психолого-педагогических условий в процессе обучения приводит к обогащению словарного запаса, овладению нормами русского литературного языка. Процесс развития речи длителен и осуществляется на протяжении всех лет обучения и воспитания в детском саду.

Использованные источники:

1. Выготский, Л.С. Мышление и речь / Л.С. Выготский. - М.: Педагогика, 2007-250 с.
2. Запорожец, А.В. развитие общения у дошкольников / А.В. Запорожец. - М.: Просвещение, 2008-300 с.
3. Леонтьев, А.Н. Речевая деятельность / А.Н. Леонтьев. – М.: Просвещение, 2009- 190 с.
4. Лисина, М.И. Проблема онтогенеза общения / М.И. Лисина. – М.: Педагогика, 2008-170 с.
5. Рузская, А.Г. Развитие общения дошкольников со сверстниками / А.Г. Рузская. – М.: Просвещение, 2009-279 с.

УДК 373.24

Оликайнен О.В.
студент магистратуры 3 курса
Социально-педагогический институт
Обновов В.Н.
научный руководитель
ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ
Россия, г. Мичуринск

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАДАТКОВ СПОСОБНОСТЕЙ

Аннотация: статья посвящена задаткам способностей, в ней рассматривается формирование общих и специальных способностей у детей дошкольного возраста.

Ключевые слова: задатки, способности, нервно-мозговой аппарат, индивидуально-типологические склонности.

*Olikainen O.V.
Student of a magistracy
3 course, Social teacher training college
Research supervisor: Obnosov V. N.
FGBOOU WAUGH Michurinsk GAU
Russia, Michurinsk*

OPREDEDENIYE OF INCLINATIONS OF ABILITIES

The article is devoted to inclinations and innate abilities. It considers the formation of general and special abilities of preschoolers.

Keywords: inclinations, abilities, neurocerebral device, individual and typological predilections.

При изучении задатков и способностей было немало споров, мнение психологов и ученых по развитию задатков расходятся. Ученые считают, что те или иные способности зависят благодаря анатомическому строению мозговой коры. По их мнению, и проведенным исследованиям, было доказано, что строение мозга у каждого человека не может быть идентичным. И в зависимости от строения, определяется характер, типологические особенности ребенка, а также проявление способностей.

По мнению Маклакова А.Г.: «Индивидуально-типологические особенности проявляются у дошкольника еще на ранних этапах его развития, их тоже можно считать природными задатками».

Можно отметить, что индивидуально-типологические особенности могут иметь разнообразное значение, в них изначально заложены предпосылки к характеру и природным способностям. Если рассматривать общие задатки дошкольника, то, к примеру, высокая подвижность, чувствительность, уравновешенность, непременно оказывает прямое воздействие на формирование узких способностей. К примеру, при сочетании у ребенка высокой степени активности с уравновешенностью, может помочь образованию коммуникативности и волевых качеств. А при сочетании у дошкольника менее слабой нервной системы и высокой чувствительности, способствует образованию художественных или творческих способностей.

Задатки ребенка, как считают отечественные ученые и психологи – это не только анатомо-физиологические способности, но и психофизиологические особенности личности. Эти задатки, обычно проявляются у ребенка с самого раннего детства, когда он пытается овладеть какой-то деятельностью.

Теплов Б.М. считал: «У каждого человека необходимо наличие двух видов задатков:

1. Врожденные.
2. Приобретенные.

Первый вид задатков - врожденные, также их называют

наследственными, а приобретенные – социальными». Первые и вторые способности проходят несколько этапов развития. Все задатки изменчивы, поэтому чтобы разные виды способностей были хорошо развиты у дошкольника, необходимо достаточно сформировать их на предыдущем уровне.

Различия развитости задатков у детей не так уж и велики, они могут отличаться лишь в прирожденных особенностях нервно-мозгового аппарата, функциональных особенностях. Поэтому различия у детей могут быть только в природных задатках, а не в способностях.

Задатки начинают проявляться в какой-либо деятельности, таким образом, затрагиваются специальные способности. Считается, что первые и вторые виды задатков проявляют себя в тех видах деятельности, в которых внимание ребенка привлекают зрительные и слуховые раздражители, (музыка, живопись), они оставляют в сознании дошкольника особый отпечаток.

Дошкольник, проявляя склонность к определенному виду деятельности, неосознанно формирует только зарождающиеся способности. Обычно они проявляются в стремлении ребенка к рисованию, танцам, конструированию и т.д. Эти стремления проявляются достаточно рано, увлеченность той или иной деятельностью может происходить, как в благоприятных условиях, так и вне них.

Но необходимо умение распознавать ложную и истинную склонность. Гиппенрейтер Ю.Б.: «Истинные склонности проявляется в непреодолимом желании ребенка непрерывно заниматься выбранной деятельностью, что влечет за собой быстрое развитие специальных умений и навыков, для достижения нужных результатов. При ложной склонности можно увидеть поверхностное увлечение деятельностью, либо достижение цели стандартным способом, без желания увеличить свой результат».

Часто случается, что родители принимают ложные склонности за истинные и пытаются внушить это ребенку, не видя потенциальных возможностей для дальнейшего развития.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что природная способность, которая только начинает проявляться у дошкольника в какой-то деятельности и есть задатки.

Воспитателям и в первую очередь родителям необходимо вовремя заметить у своего ребенка задатки, благодаря своевременному обнаружению истинных задатков, возможно развитие способностей в игровой форме.

Первыми задатки ребенка могут видеть родители, благодаря наблюдению.

Наблюдение – самый широко применяемый метод изучения ребенка.

Использованные источники:

4. Гиппенрейтер Ю.Б. Введение в общую психологию. Курс лекций. – М.: ЧеРо, 2002. – 336с.
5. Маклаков А.Г. Общая психология – СПб.: Питер, 2001. – 592с.

6. Теплов, Б. М. Избранные труды: в 2-х т. [текст] / Б. М. Теплов. – М.: Педагогика, 1985. – 360с.

УДК 37

*Орехова С.С.
студент 4го курса
кафедра Геометрии и методики преподавания математики
Верецагина Л.С.
студент 4го курса
кафедра Геометрии и методики преподавания математики
Шумакова О.А.
студент 4го курса
кафедра Геометрии и методики преподавания математики
ФГБОУ ВО «ОГУ им. И.С. Тургенева»
Российская Федерация, г. Орёл*

ОСНОВНЫЕ СТУПЕНИ САМОВОСПИТАНИЯ ЛИЧНОСТИ

В последние годы стремительно возрастает интерес и внимание к вопросу процесса самовоспитания подростков, как фактора развития всесторонней личности. Как отмечали известные педагоги и психологи: Я.Л. Коломинский, А.В Мудрик, А.С. Макаренко, Ю.К. Бабанский, Р.С. Немов, А.А. Реан, А. И. Кочетов, Л. И. Рувинский и другие, самовоспитание занимает ведущую роль в формировании личности.

Актуальность этого вопроса определяется тем фактором, что сензитивный период для самовоспитания начинается в подростковом возрасте. Основную роль в организации самовоспитания подростка играет педагогическое воспитание в школе.

Оторвать друг от друга понятия воспитание и самовоспитание невозможно, т. к. это две стороны одного и того же процесса, имеющие одни и те же цели. Как воспитание невозможно организовать без самовоспитания объекта воспитательного процесса, так и самовоспитание школьника-подростка было бы проблематично без педагогического воспитания.

Необходимым условием самовоспитания является наличие истинного знания о себе, правильной самооценки, самосознания. Самовоспитание обусловлено рядом субъективных и объективных причин: стремлением стать лучше, требованиями общества к гражданам, их образованию и качествам; педагогическими воздействиями, которым подвергался школьник в процессе обучения и воспитания. Под влиянием этих причин создаются внутренние предпосылки для самовоспитания, формируются потребности, взгляды и убеждения, уточняются или складываются жизненные идеалы и цели.

Основываясь на активизации механизмов саморегуляции, самовоспитание предполагает наличие ясно осознанных целей, личностных смыслов. Необходимыми компонентами самовоспитания являются: рефлексия личностного развития, самоотчет, самоконтроль. В приемы самовоспитания входят: удовлетворенность, самосуждение, самовнушение,

самоубеждение и самоприказ. В подростковом возрасте решающую роль в самовоспитании играет самооценка. Важным мотивом становится недовольство собой, своими достижениями, несоответствие своим идеалам. Самовоспитанием большинство людей практически занимаются всю жизнь.

В понятии «самовоспитание» педагогика описывает внутренний духовный мир человека, его способность самостоятельно развиваться. Внешние факторы – воспитание – лишь условия, средства их пробуждения, приведения в действие. Вот почему философы, педагоги, психологи утверждают, что именно в душе человека заложены движущие силы его развития. В процессе воспитания необходимо побудить подростка к осуществлению самовоспитания.

Самовоспитание предполагает определенный уровень развития личности, ее самосознания, способности к ее анализу при сознательном сопоставлении своих поступков с поступками других людей. Отношение человека к своим потенциальным возможностям, правильность самооценки, умение видеть свои недостатки характеризуют зрелость человека и являются предпосылками организации самовоспитания.

Самовоспитание проходит определенный путь развития. Если попытаться охватить его основные возрастные ступени, то весь путь его преобразования с возрастом представляется следующим. Первая ступень – физическое и волевое самовоспитание (подростковый возраст). Типичной целью в этом возрасте является волевое и физическое самосовершенствование подростка, а задачей – улучшение волевых качеств личности (смелость, выносливость, самообладание, выдержка, уверенность в себе и др.) через применение специальных средств и упражнений. То же самое касается физического развития, в связи с которым многие дети в этом возрасте начинают заниматься физической культурой и спортом. Вторая ступень – нравственное самосовершенствование (ранний юношеский возраст). Наиболее часто встречающаяся цель самовоспитания в это время – духовное, моральное развитие, понимаемое как выработка у себя благородных качеств личности: порядочности, доброты, щедрости, верности другу, преданности любимому человеку, готовности прийти на помощь и др. Третья ступень – профессиональное самовоспитание – средний и поздний юношеский возраст, начало взрослости (от 20 до 40 лет). Этот период жизни можно рассматривать как время делового самосовершенствования, связанного с развитием у человека целого комплекса профессионально необходимых качеств, включая способности, умения и навыки, которые важны для успешной работы по избранной специальности. Цель профессионального самосовершенствования закрепляется и становится одной из главных в жизни. Четвертая ступень – социально-мировоззренческое самовоспитание, период жизни после 40-45 лет. Здесь задачей самосовершенствования становится выработка социальной позиции, мировоззрения, определенного взгляда на жизнь. Иногда встречается и пятая ступень, соответствующая постановке и реализации человеком цели

самоактуализации, отмеченной как высшая ступень личностного развития в гуманистической психологии.

Две из пяти перечисленных ступеней в развитии самовоспитания человека приходятся на подростковый и ранний юношеский возраст. Успешность занятий личностным самосовершенствованием в эти годы, его результаты определяют характер человека как личности.

Сознательное и целеустремленное самовоспитание начинается обычно в подростковом возрасте. Подростки обладают значительным опытом самостоятельной деятельности. У них появляются навыки самоконтроля и самоанализа. Они пытаются разобраться в своих поступках, стремятся быть похожими на взрослых. У них формируются основы характера, вырабатываются устойчивые привычки поведения.

Чем старше школьники, тем лучше они понимают, что самовоспитание начинается, прежде всего, с самокритической оценки их поступков, с осознания недостатков и путей их преодоления. В юношеские годы самовоспитание сочетается с самообразованием, с самостоятельным приобретением и расширением знаний о природе, обществе и человеке. В старших классах учащиеся приучаются более критически оценивать свои поступки. У них больше по сравнению с подростками развита способность анализировать и критически оценивать свои поступки и действия.

В подростковом и раннем юношеском возрасте роль самовоспитания в становлении личности имеет особенно важное значение, поскольку в это период завершается подготовка к самостоятельной жизни человека, формирование ценностей, мировоззрения, выбор профессиональной деятельности и утверждение гражданской значимости личности. Под воздействием этих факторов перестраивается вся система отношений юноши с окружающими его людьми и изменяется его отношение к самому себе. Вследствие этого изменяется его отношение к школе, к учёбе, устанавливается определённая взаимосвязь между интересами будущей профессии, учебными интересами и мотивами поведения.

Таким образом, самовоспитание – систематическая и сознательная деятельность человека, направленная на саморазвитие и формирование своей базовой культуры. Проблемой самовоспитания занимались и занимаются сейчас многие педагоги и психологи. Самовоспитание призвано укрепить и развить способность к добровольному выполнению обязательств как личных, так и основанных на требованиях коллектива, формировать моральные чувства, необходимые привычки поведения, волевые качества. Самовоспитание – составная часть и результат воспитания и всего процесса развития личности. Оно зависит от конкретных условий, в которых живет человек.

Использованные источники:

1. Акмеологический словарь / Под общ. ред. А.А. Деркача. – М.: РАГС. 2004.
2. Психология. Словарь /Под ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – 2-

е издание, исправленное и дополненное – М.: Политиздат, 1990.

УДК 316.773.4

Павлова Е.А.
студент магистратуры 3 курса
Социально-педагогический институт
Манаенкова М.П.
научный руководитель
ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ
Россия, г. Мичуринск

КОММУНИКАТИВНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ СТАРШЕКЛАССНИКОВ

Аннотация: В статье рассматриваются определения «коммуникативная компетенция», «компетентность», «коммуникации» таких авторов, как Ефремовой Т.Ф., Ожегова С.И., Ушакова Д.Н., Новикова А.М., дается полное итоговое заключение «коммуникативных компетенций», а также идет речь об общении старшеклассников.

Ключевые слова: Коммуникативные компетенции, компетенции, компетентность, коммуникации.

UDC 316.773.4

Pavlova E. A.
student of a magistracy
3 rate, Social teacher training college
Research supervisor: Manayenkova M. P.
FGBOOU WAUGH Michurinsk GAU
Russia, Michurinsk

COMMUNICATIVE COMPETENCES OF SENIORS

Summary: In article determinations "communicative competence", "competence", "communications" of such authors as Efremova T. F. are considered., Ojegova S. I., Ushakova D. N., Novikov A. M., the complete concluding observation of "communicative competences" is drawn, and also there is a speech about communication of seniors.

Keywords: Communicative competences, competences, competence, communications.

В нашей жизни одним из главным факторов успешности человека является его умение общаться с людьми. В научном мире это называется коммуникативная компетенция. Рассмотрением этого понятия мы и займемся в данной статье.

В старшем школьном возрасте основная деятельность человека – это общение. С помощью общения старшеклассник получает новую информацию, обменивается ею.

Цель нашего исследования: дать полное определение понятию «коммуникативная компетенция»

Задачи исследования:

- рассмотреть понятия слов «компетенция», «коммуникация», «компетентность»;

- обобщить определение «коммуникативная компетенция».

Само слово «компетенция» происходит от латинского *comptentia* - согласованность частей, соразмерность, сочетание. В толковых словарях даются такие понятия «компетенции»:

1 - «Круг вопросов, в которых кто-нибудь хорошо осведомлен» (По словарю Ожегова и Ефремовой).

2 - «Круг вопросов, явлений, в которых данное лицо обладает авторитарностью, познанием, опытом» (Ушаков).

3 - «Это способность мобилизовать знания, умения и ценности в конкретных ситуациях для решения практических задач в различных сферах жизни и деятельности» (Краткий словарь педагогический понятий).

В педагогическом словаре А.М.Новикова «компетенции» рассматриваются как синоним «умения», т.е. «освоенная человеком способность выполнения действий, обеспечиваемая совокупностью приобретенных знаний и навыков. Умения рассматриваются как сложные структурные образования личности, включающие чувственные, интеллектуальные, волевые, творческие, эмоциональные качества, обеспечивающие достижение поставленной цели».

Слово «коммуникация» во всех словарях имеет схожее значение - это процесс передачи информации между людьми, имеющий смысловую нагрузку.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что компетенции - это умения человека, направленные на развитие личности с помощью приобретенных знаний и навыков, а коммуникативные компетенции - это умения человека обмениваться информацией интеллектуального и эмоционального содержания.

Существует условная система требований к человеку:

- владение профессиональной лексикой, грамотной речью, навыками активного слушания;

- индивидуальный подход к собеседнику;

- знание основ психологии, этики, этикета, ораторских приемов и т.д.

Степень соответствия человека этой системе называют коммуникативной компетентностью. Старшеклассникам же только предстоит соответствовать этой системе, т.к. перед ними стоит выбор своего профессионального пути. В разговорной речи мы чаще слышим «компетентный человек», «проявил коммуникативную компетентность в разговоре», «этот человек компетентен», чем «проявил коммуникативную компетенцию». Отсюда можно сделать вывод, что коммуникативная компетентность - это система требований, которой должен владеть человек.

Не существует человека, который был бы компетентен во всем. Например, люди по профессии кузнец, столяр - плотник и т.д. не смогут работать в экономической, юридической, педагогической и других сферах,

т.к. нет знаний и определенного опыта, и наоборот. Получается, что человек в одной социальной среде может быть высококомпетентен, а в другой - вообще не компетентен.

Старшеклассник может быть компетентен в своей социальной группе, например, компании или классе, но он не может быть компетентен во всех школьных предметах, т.к. у него уже сложились свои предпочтения в сфере интересов (отдельных предметов изучения).

Из нашего исследования следует сделать вывод:

Коммуникативная компетенция - это процесс передачи смысловой информации, подчиняющийся определенной системе требований, которая объединяет в себе владения и умения профессиональной лексикой, речью, этикой, этикетом, ораторскими способностями и т.д. в «своей» социальной среде (группе).

Использованные источники:

1. Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. – М.: Русский язык, 2000
2. Коняева Е.А., Павлова Л.Н. Краткий словарь педагогических понятий: учебное издание / Е.А. Коняева, Л.Н. Павлова. – Челябинск: Изд-во Челяб. Гос.пед.ун-та, 2012. – 131 с.
3. Новиков А.М. Педагогика: словарь системы основных понятий. – М.: М.: Издательский центр ИЭТ, 2013. – 268 с.
4. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка, 4-е изд., доп. — М.: ООО «А ТЕМП», 2006. — 944 с.
5. Толковый словарь русского языка / Под ред. Д.Н. Ушакова. — М.: Гос. ин-т "Сов. энцикл."; ОГИЗ; Гос. изд-во иностр. и нац. слов., 1935-1940. (4 т.)

УДК 316.773.4

Павлова Е.А.
студент магистратуры 3 курса
Социально-педагогический институт
Манаенкова М.П.
научный руководитель
ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ
Россия, г. Мичуринск

КОММУНИКАТИВНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ СТАРШЕКЛАССНИКОВ

Аннотация: В статье рассматриваются определения «коммуникативная компетенция», «компетентность», «коммуникации» таких авторов, как Ефремовой Т.Ф., Ожегова С.И., Ушакова Д.Н., Новикова А.М., дается полное итоговое заключение «коммуникативных компетенций», а также идет речь об общении старшеклассников.

Ключевые слова: Коммуникативные компетенции, компетенции, компетентность, коммуникации.

Pavlova E. A.
student of a magistracy
3 rate, Social teacher training college
Research supervisor: Manayenkova M. P.
FGBOOU WAUGH Michurinsk GAU
Russia, Michurinsk

COMMUNICATIVE COMPETENCES OF SENIORS

Summary: In article determinations "communicative competence", "competence", "communications" of such authors as Efremova T. F. are considered., Ojegova S. I., Ushakova D. N., Novikov A. M., the complete concluding observation of "communicative competences" is drawn, and also there is a speech about communication of seniors.

Keywords: Communicative competences, competences, competence, communications.

В нашей жизни одним из главным факторов успешности человека является его умение общаться с людьми. В научном мире это называется коммуникативная компетенция. Рассмотрением этого понятия мы и займемся в данной статье.

В старшем школьном возрасте основная деятельность человека – это общение. С помощью общения старшеклассник получает новую информацию, обменивается ею.

Цель нашего исследования: дать полное определение понятию «коммуникативная компетенция»

Задачи исследования:

- рассмотреть понятия слов «компетенция», «коммуникация», «компетентность»;
- обобщить определение «коммуникативная компетенция».

Само слово «компетенция» происходит от латинского *comptentia* - согласованность частей, соразмерность, сочетание. В толковых словарях даются такие понятия «компетенции»:

2 - «Круг вопросов, в которых кто-нибудь хорошо осведомлен» (По словарю Ожегова и Ефремовой).

2 - «Круг вопросов, явлений, в которых данное лицо обладает авторитарностью, познанием, опытом» (Ушаков).

3 - «Это способность мобилизовать знания, умения и ценности в конкретных ситуациях для решения практических задач в различных сферах жизни и деятельности» (Краткий словарь педагогический понятий).

В педагогическом словаре А.М.Новикова «компетенции» рассматриваются как синоним «умения», т.е. «освоенная человеком способность выполнения действий, обеспечиваемая совокупностью приобретенных знаний и навыков. Умения рассматриваются как сложные структурные образования личности, включающие чувственные, интеллектуальные, волевые, творческие, эмоциональные качества,

обеспечивающие достижение поставленной цели».

Слово «коммуникация» во всех словарях имеет схожее значение - это процесс передачи информации между людьми, имеющий смысловую нагрузку.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что компетенции - это умения человека, направленные на развитие личности с помощью приобретенных знаний и навыков, а коммуникативные компетенции - это умения человека обмениваться информацией интеллектуального и эмоционального содержания.

Существует условная система требований к человеку:

- владение профессиональной лексикой, грамотной речью, навыками активного слушания;
- индивидуальный подход к собеседнику;
- знание основ психологии, этики, этикета, ораторских приемов и т.д.

Степень соответствия человека этой системе называют коммуникативной компетентностью. Старшеклассникам же только предстоит соответствовать этой системе, т.к. перед ними стоит выбор своего профессионального пути. В разговорной речи мы чаще слышим «компетентный человек», «проявил коммуникативную компетентность в разговоре», «этот человек компетентен», чем «проявил коммуникативную компетенцию». Отсюда можно сделать вывод, что коммуникативная компетентность - это система требований, которой должен владеть человек.

Не существует человека, который был бы компетентен во всем. Например, люди по профессии кузнец, столяр - плотник и т.д. не смогут работать в экономической, юридической, педагогической и других сферах, т.к. нет знаний и определенного опыта, и наоборот. Получается, что человек в одной социальной среде может быть высококомпетентен, а в другой - вообще не компетентен.

Старшеклассник может быть компетентен в своей социальной группе, например, компании или классе, но он не может быть компетентен во всех школьных предметах, т.к. у него уже сложились свои предпочтения в сфере интересов (отдельных предметов изучения).

Из нашего исследования следует сделать вывод:

Коммуникативная компетенция - это процесс передачи смысловой информации, подчиняющийся определенной системе требований, которая объединяет в себе владения и умения профессиональной лексикой, речью, этикой, этикетом, ораторскими способностями и т.д. в «своей» социальной среде (группе).

Использованные источники:

1. Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный. – М.: Русский язык, 2000
2. Коняева Е.А., Павлова Л.Н. Краткий словарь педагогических понятий: учебное издание / Е.А. Коняева, Л.Н. Павлова. – Челябинск: Изд-во Челяб. Гос.пед.ун-та, 2012. – 131 с.

3. Новиков А.М. Педагогика: словарь системы основных понятий. – М.: М.: Издательский центр ИЭТ, 2013. – 268 с.
4. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка, 4-е изд., доп. — М.: ООО «А ТЕМП», 2006. — 944 с.
5. Толковый словарь русского языка / Под ред. Д.Н. Ушакова. — М.: Гос. ин-т "Сов. энцикл."; ОГИЗ; Гос. изд-во иностр. и нац. слов., 1935-1940. (4 т.)

УДК 374.1

*Перевезенцева Е.Д.
студент*

*Бачинский А.Г.
студент*

*Корсакова В.К.
студент*

*Туктарова Р.И.
студент*

*Тольяттинский Государственный Университет
Россия, г. Тольятти*

НОВЫЕ ТРЕНДЫ В ОБРАЗОВАНИИ

Аннотация: Персонализация обучения, сторителлинг, умение грамотно соединять онлайн и оффлайн обучение – являются главными, но далеко не единственными форматами, которые уже развиты в настоящий момент и будут дальше развиваться в 2017 году. Отговорку «Нет возможности научиться чему-то новому» больше никто не воспринимает всерьез. Благодаря современным вариантам обучения можно стать специалистом в программировании, иностранном языке, маркетинге, нейро-менеджменте и в других вещах даже не выходя из дома. Это относится и к бизнес-образованию: больше не нужно сидеть 4 года за партой. В статье описаны основные тренды, следуя которым можно получить хорошие знания и гибкий график.

Ключевые слова: тренды образования, обучение онлайн, персонализация обучения, сторителлинг, челлендж.

Abstract: Personalization of learning, storytelling, the ability to intelligently connect online and offline training - are the main but not the only formats that have already been developed at the moment and will be further developed in 2017. Excuses "There is no possibility to learn something new," no one takes seriously. Thanks to modern training options you can become an expert in programming, foreign languages, marketing, neuro-management and other things not even leaving home. This applies to business education: no longer have to sit at a desk for 4 years. The article describes the basic trends can follow to get a good knowledge and a flexible schedule.

Tags: trends in education, online training, personalization of learning, storytelling, Challenge.

Тренд 1: Персонализация обучения

Те, кто посещает курсы английского, обратили внимание на этот тренд около двух лет назад. Структурированный график “понедельник-среда 18:00” вышел из моды. Сейчас у каждого студента есть возможность самостоятельно выбрать подходящее время для занятий и учиться без ущерба для работы.

Другой пример — онлайн-образование. Обучающийся может слушать или смотреть лекцию в любом месте в любое время. Будь то автомобиль и ожидание в пробке, спортзал и занятие на беговой дорожке и т.д.

Уже доказанный факт, что лучше усваивается информация, адаптированная под потребности слушателя. А при индивидуальном подходе плюсом является, что преподаватель общается отдельно с каждым студентом. И также отдельно у каждого студента есть возможность в онлайн-формате задать вопрос спикеру.

Тренд 2: Обучение с помощью челленджей

Обучаясь в привычном, неспешном темпе, “для себя” не каждый сможет добиться высоких результатов, поэтому одним из трендов, который успешно развивается, является челлендж. Обучающемуся необходимо бросить себе вызов, целиком погрузиться в учебный процесс, выполнять задания, соревноваться с другими участниками челленджа, поддерживать друг друга и отслеживать прогресс. Проверила этот формат обучения в работе Анна Петрова на своем проекте Wake UP, который за год провел десять челленджей для саморазвития.

В процессе обычного онлайн-обучения учащиеся бы не были так увлечены выполнением заданий и самостоятельному разбору бизнес-планирования. Но, когда они замечают, что кто-то из участников уже выполнил задание и сделал отчет в закрытой группе, это дает дополнительную мотивацию и они ускоряются и уж точно не отступают.

Тренд 3: Сторителлинг, как метод обучения

Любому ученику нравится, когда сложное рассказывается просто. Добиться этого можно используя конкретный пример, увлекательную историю. В дальнейшем еще больше материала будет упрощаться с помощью историй людей, примеров из фильмов или книг. Но не все истории являются сторителлингом.

Во-первых, в рассказанных историях должен быть жизненный опыт. Например, рассказ Вячеслава Климова об эффективном клиентоориентированном маркетинге на примере “Нова Пошта”.

Во-вторых, у любой истории должна быть логичная концовка, которая натолкнет слушателей на вывод. А также важно качественное оформление истории, например, в виде презентации или видео.

Для образования истории хороши тем, что оказывают мотивирующий и побуждающий к действию эффект.

Тренд 4: Обучение в неформальной обстановке

Людям свойственно уставать от парт, классов, пусть даже модернизированных, и доски. Поэтому сейчас лекции проводятся и в

коворкинге на креслах-мешках, и в свободных пространствах за чашечкой кофе, и в кафе за бокалом вина. Целью является создание максимально комфортных условий образования.

Данный тренд предлагает обучение не просто создав комфортную обстановку, а достигнув настоящего релакса, комфорта и атмосферы вдохновения. Например, если организовать бизнес-лагерь на природе, то участники не только смогут систематизировать свой бизнес и разработать стратегию по выходу на новый уровень, но и отдохнуть в соединении с природой. Это обучение, после которого не требуется отдыхать.

Тренд 5: Перевернутое обучение

Перевернутое обучение грамотно связало преимущества традиционного образования за партами и онлайн-образования за гаджетами. А разница заключается в том, что лекции студенты смотрят дома, а во время занятий в классе делают домашнее задание. Этот подход является более эффективным, чем традиционный, потому что практические задания выполняются в присутствии лектора, то есть можно воспользоваться его подсказками, а лекции студенты смотрят в удобное время. При этом, преподаватель отслеживает, сколько времени было потрачено на просмотр лекции в целом, сколько составила задержка на том или ином слайде

Тренд 6: Обучение через мобильный телефон

Уже сейчас, используя мобильные приложения есть возможность легко подтянуть, например, английскую лексику и немного подучить грамматику. В дальнейшем мобильное обучение станет еще более популярным, будут появляться новые приложения для обучения с дополнительными функциями. Обучающемуся будет предложено прохождение онлайн-проверок знаний, прослушивание аудиолекций и просмотр обучающих коротких видео или презентаций.

презентации. Также выполняя практическое задание осуществляется работа в группе, происходит интерактивное взаимодействие.

Тренд 7: Корпоративное онлайн-обучение

Данный способ будет выгоден компаниям, так как отпадает необходимость в отправке сотрудников на обучение в другой город или освобождении от работы во время повышения квалификации. Кроме того, при таком формате обучения сотрудники могут получать только необходимые знания, пропуская ту информацию, которая им уже известна. В итоге, обучение занимает меньше времени, требует меньше денег, но дает хороший результат.

Использованные источники:

1. <http://startupukraine.com/blog/sem-trendov-v-obrazovanii-v-2017-godu>
2. Климова Т.Е., Юревич С.Н., Долгушина Т.Н. УПРАВЛЕНИЕ САМООБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТУДЕНТОВ ВУЗА НА ОСНОВЕ КОУЧИНГА // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2-18. – С. 3999-4003;
3. <https://www.hse.ru/news/media/63841790.html>

УДК 373.24

Плотникова О.В.
студент магистратуры 3 курса
Социально-педагогический институт
Гончарова Н.А.
научный руководитель
ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ
Россия, г. Мичуринск

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРИЧИН ПОЯВЛЕНИЯ НЕБЛАГОПОЛУЧНЫХ СЕМЕЙ

Аннотация: в статье раскрываются основные причины появления неблагополучных семей в России. Проанализирован ряд причин, способствующих появлению неблагополучных семей, а именно: алкоголизм, развод, безотцовщина, низкий материальный доход и безработица. Справедлива констатация факта о том, что «не все дети имеют возможность расти и воспитываться в благополучных семьях». Осмысление подобной ситуации приводит автора статьи к выводу о том, что задачей общества, равнодушного к ребенку, растущему в неблагополучной семье, является поиск актуальных способов помощи такому ребенку. Настоящая статья представляет авторское видение и осмысление проблем появления неблагополучных семей, а также очевидные попытки проникновения в жизненные обстоятельства неблагополучных семей, отражающихся на жизненном укладе детей, воспитывающихся в подобных семьях.

Ключевые слова: неблагополучные семьи, педагогическая поддержка, причины неблагополучных семей, дети из неблагополучных семей.

UDC 373.24

Plotnikova O. V.
Student of a magistracy
The 3rd course, faculty of "Pedagogy and psychology of education"
Supervisor: Goncharova N..
FGBOU WAUGH Michurinsk GAU
Russia, Michurinsk

ANALYSIS OF THE MAIN CAUSES OF DYSFUNCTIONAL FAMILIES

The article describes the main causes of dysfunctional families in Russia. Analyzed a number of factors contributing to the emergence of dysfunctional families, namely: alcoholism, divorce, fatherless, low income and unemployment. A fair statement of fact that "not all children have the opportunity to grow up in affluent families". Understanding this situation brings the author to the conclusion that the task of society, indifferent to the child growing in a dysfunctional family, is the search for relevant ways of helping a child. This article presents the author's vision and understanding of the problems of the

emergence of dysfunctional families, as well as the obvious attempts of penetration into the life circumstances of disadvantaged families, reflecting on the life of children in such families.

Key words: dysfunctional family, pedagogical support, the causes of dysfunctional families, children from disadvantaged families.

В сложившейся экономической системе страны в целом возросла численность неблагополучных семей. Мы часто сталкиваемся с проблемными семьями, но даже не подразумеваем того, что этим семьям нужна поддержка. Наша статья акцентирует внимание на неблагополучных семьях, поскольку данные семьи нужно заметить из массы, помочь им, поддержать их в сложившейся ситуации.

По существующему мнению: «Неблагополучная семья - такая семья, в которой нарушена структура, обесцениваются или игнорируются основные семейные функции, имеются явные или скрытые дефекты воспитания, в результате чего появляются «трудные дети».

По мнению исследований, неблагополучие в семьях возникает по многим причинам. Так, основные причины неблагополучия семей мы постараемся разобрать в настоящей статье.

Первой из основных причин неблагополучия является алкоголизм одного из родителей, или обоих сразу. Это страшно и очень опасно не только для ребёнка, но и для окружающих.

Семьи, где страдает алкоголизмом отец, к сожалению являются часто встречаемыми в настоящее время. Причины алкогольной зависимости разнообразны: низкий уровень дохода, проблемы личного характера, безработица, «привычка» и т.д., но пьющий человек, т.е. отец, не задумывается о том, что алкогольная зависимость негативно сказывается на его близких людях, на его семье, а также на его здоровье. Последствия алкоголизма могут быть следующими: огромный рост смертности из-за употребления спиртным, тысячи заболеваний, злокачественные опухоли, сердечно-сосудистые заболевания, цирроз печени, депрессия, высокое давление, инфекционные заболевания и т.д. Перечень этого списка огромен. И возникает закономерный вопрос: «Стоит ли связываться с употреблением алкоголя?». Но, увы, есть люди, которые не могут вылечиться от этой болезни, принеся себя в жертву. Все доходы человека, который страдает алкоголизмом, уходят на приобретение спиртного. У такого человека нет времени на своих близких людей, ведь он постоянно пьян. В семье наблюдаются постоянные скандалы, упрёки, рукоприкладство. Перечисленные факторы заставляют страдать близких людей и самого пьющего человека. Женщина в этой семье пытается прокормить своих близких людей, не уделяя должного внимания ребёнку, в то время как глава семейства пытается заглушить свои переживания, проблемы спиртным. Ребёнку необходимо мужское плечо, материнская нежность и любовь обоих родителей. К сожалению, этого ребенок не испытывает в данной семье.

Есть семьи, где пьют оба родителя, и это ещё ужаснее, чем один

пьющий родитель. Ребёнку жить в такой семье невыносимо больно и тяжело. Можно сказать, что он как будто является сиротой при живых родителях, у него нет твёрдой почвы под ногами, он становится замкнутым, озлобленным не только к окружающим, но в первую очередь к родителям, ведь в этом их вина. Ломается психика ребёнка, появляется низкая самооценка. Такой ребенок постепенно попадает в группу социального риска, что зачастую проявляется в девиантном поведении. Ведь девиантное поведение таких детей часто встречается, особенно в подростковом возрасте. Подросток становится злым и грубым по отношению к близким людям. Эмоциональное развитие подростка останавливается на одном уровне, у подростка появляются: равнодушие к окружающим людям, агрессия к животным, постоянное чувство вины окружающих и самого себя, желание вступить в неформальную субкультуру, примкнуть к компании людей с вредными привычками, в результате чего возрастает рост преступности и употребление наркотическими препаратами.

Таких семей много и им необходима не только помощь государства, но и помощь обычных людей.

Второй причиной появления неблагополучной семьи является развод. Это «катастрофа» в семейной жизни. Два взрослых человека по каким-либо причинам решают разойтись, что сильно сказывается на психике ребёнка, который считает себя виновным в этом. Ребёнок растёт в семье и считает себя и родителей единым целым, как вдруг всё ломается, и единое разделяется на две части.

Дети страдают от развода родителей ничуть не меньше, чем сами родители. Разрушение брака – печальное событие, и задача окружающих, самих родителей, близких родственников помочь ребёнку справиться с этим, объяснить ребёнку причину развода, уверить в том, что второй родитель ушёл не из-за него, что он всё равно останется его ребёнком, и будет продолжаться дальнейшее общение.

Ведь ещё до развода ребёнок наблюдал скандалы, ссоры между родителями. Каждый ребёнок воспринимает всё это близко к сердцу, отсюда возникают нервные тики, низкая успеваемость в учебных заведениях, постоянная рассеянность.

Через какое-то время, пережив развод, супруг или супруга, оставшийся с ребёнком, обычно задумывается о новом браке. Очень часто для детей это удар, ведь, по их мнению, в дом, где раньше жил папа, или мама приводят постороннего человека, чужого, как будто замену одного из родителей. Ребёнку необходимо пояснить происходящее, и ни в коем случае нельзя заставлять называть его папой, или мамой, ведь у ребенка есть настоящий биологический родитель.

Третья причина неблагополучия в семье – безотцовщина. Малое количество семей могут самостоятельно справиться с проблемой безотцовщины. В основном эти семьи нуждаются в поддержке от государства, родственников, соседей, учебных организаций. Мать-одиночка

не может полностью заменить отца, не в силах дать ребёнку того, что смог бы дать отец. Женщине приходится работать за двоих, чтобы прокормить себя и ребёнка, в то время как у ребёнка возникают проблемы, связанные с материальными доходами и невыраженным всесторонним развитием. Ребёнку необходима поддержка близких людей, особенно в проблемном возрасте, которым считается возраст четырнадцати лет (кризис подросткового возраста). В данном возрасте подросток сталкивается со многими проблемами, такими, как первая любовь, конфликтные ситуации с ровесниками и учителями, связь с неформальными группировками, после чего появляются вредные привычки: употребление спиртного, табакокурение, а в самом худшем случае - употребление наркотических препаратов и самих наркотиков. Ребёнку необходимо крепкое, надёжное мужское плечо, тем более что у многих детей авторитет больше отдается отцу, особенно у мальчиков.

Четвёртой причиной появления неблагополучных семей является низкий материальный доход и безработица. Традиционно материальный доход и безработицу не рассматриваются в едином русле, но мы объединили данные обстоятельства в одну причину неблагополучия, поскольку основной проблемой в таких семьях является недостаточное количество средств материального характера для дальнейшего проживания. К сожалению, в нашей стране встречается много как безработных граждан, так и граждан с низким уровнем дохода. Данный слой населения отличается крайне низким доходом в семье, неудовлетворительными жилищными условиями, отсутствием необходимых вещей. Фактически у всех наблюдается ослабленное здоровье, причиной которого является плохое питание, невозможность пользоваться дорогостоящими качественными препаратами лекарственного происхождения, платными медицинскими услугами. Особенно низким заработком характеризуются многодетные семьи, где зачастую уровень воспитания детей не является достаточным. Причиной недостаточного уровня воспитания является невозможность уделять необходимое количество времени, внимания каждому ребёнку, вследствие чего происходят конфликты, в семье появляются деструктивные межличностные отношения с родителями, со сверстниками, учителями. К категории малообеспеченных семей можно отнести и неполную семью, то есть семью с одним родителем. Для таких семей так же характерны экономические, материально-бытовые проблемы, трудности по воспитанию с детьми. Эта проблема касается так же семей с алкогольной зависимостью. Дети в подобных семьях находятся в ужасных бытовых и санитарно-гигиенических условиях, в результате чего плохо питаются, запущены, принадлежат сами себе.

Мы разобрали ряд причин, которые напрямую связаны с неблагополучными семьями. К сожалению это не все причины, которые мы встречаем в реальной жизни. Причины появления неблагополучной семьи, несомненно, требуют пристального внимания. Проблемы, связанные с

неблагополучными семьями, являются актуальными, так как такое явление как неблагополучные семьи достаточно распространено в нашей жизни. Не все дети имеют возможность расти и воспитываться в благополучных семьях. И наша задача помочь «разукрасить» жизнь яркими красками, тёплыми тонами, прибавить уверенность, найти правильные пути решения данной проблемы.

Рассмотрев семьи с разными причинами неблагополучия, можно сказать, что все они несчастны, неудовлетворены своей жизнью, своими жизненными позициями, материальным достатком, условиями трудоустройства, состоянием здоровья. Данный вид семей являются нуждающимися семьями. Неблагополучным семьям необходима поддержка не только от государства, а так же от учебных организаций, где учится их ребёнок, от коллектива, где работают старшие члены семьи, от правоохранительных органов, от психологов, от медицинских работников, от соседей и ближайших родственников. Очевидно, если воссоединить нашу помощь, все мы сможем помочь неблагополучным семьям приблизиться к идеалу благополучных семей, стоит только не закрывать глаза при виде таких семей, а необходимо протянуть руку помощи, ведь никто не знает что ждёт любого человека впереди.

Использованные источники:

1. Подольсий, А.И. Подросток в современном мире: Заметки психолога/ А.И.Подольский, О.А. Идобаева, Л.А. Идобаев.- Санкт-Петербург: Каро,2007. - 272с.
2. Моисеев, В.С. Алкогольная болезнь. Поражение внутренних органов, ред. В.С. Моисеев.- Москва: ГЭОТАР-Медиа,2014.-480с.
3. Буянов, М.И. Ребенок из неблагополучной семьи: Записки детского психолога. / М.И. Буянов. - Москва: Владос, 2005. - 346 с.

УДК 378

***Попова Н.В., к.пед.н.
доцент***

***кафедра «Теоретических основ физического воспитания»
Алтайский государственный педагогический университет
Россия, г. Барнаул***

МОТИВАЦИЯ СТУДЕНТОВ К ЗАНЯТИЮ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ НА ОСНОВЕ ОБУЧАЮЩЕЙ СРЕДЫ MOODLE

В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы формирования мотивации студентов к занятию физической культурой на основе обучающей среды moodle. В статье раскрывается проблема снижения интереса студентов к физической культуре, обосновывается необходимость раскрытия внутренних резервов личности студента, а именно – его мотивации в процессе занятий физической культурой средствами дистанционного обучения. Автором сформулированы общие понятия, связанные с процессом формирования мотивации студентов к занятию

физической культурой на основе обучающей среды moodle.

Ключевые слова: процесс формирования, мотивация, физическая культура, дистанционное обучение (moodle).

MOTIVATION OF STUDENTS TO OCCUPATION BY PHYSICAL CULTURE ON THE BASIS OF THE TRAINING MOODLE ENVIRONMENT

In article theoretical and practical questions of formation of motivation of students to occupation by physical culture on the basis of the training moodle environment are considered. In article the problem of decrease in interest of students in physical culture reveals, need of disclosure of internal reserves of the identity of the student, namely – his motivations in the course of occupations by physical culture means of distance learning locates. The author formulated the general concepts connected with process of formation of motivation of students to occupation by physical culture on the basis of the training moodle environment.

Keywords: formation process, motivation, physical culture, distance learning (moodle).

Культура личности студента высшего образовательного учреждения отражает уровень их развития, выражающийся в системе потребностей, социальных качеств, в характере деятельности и поведения, в развитии творческих сил и способностей. Значительная роль, в общем, и профессиональной развитии будущих специалистов принадлежит физическому воспитанию как учебной дисциплине и как одной из подсистем целостного педагогического процесса. Физическая культура представляет базовое начало социально-культурного бытия индивида, общей культуры.

Дистанционное обучение является новой организацией образовательного процесса, которое основывается на принципе самостоятельного обучения и выражает в целенаправленном процессе интерактивного взаимодействия обучающихся и обучаемых с помощью высоких информационных технологий, обеспечивающих обучающихся необходимым объемом изучаемого материала. Дистанционное обучение строится на определенных теоретических положениях. Это принципы являются основным правилом, основным требованием к действию.

Moodle - система управления курсами (дистанционное обучение), также известная как система управления обучением или виртуальная обучающая среда. Является аббревиатурой от Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment (модульная объектно-ориентированная динамическая обучающая среда). Представляет собой (распространяющееся по лицензии GNU GPL) веб-приложение, предоставляющее возможность создавать сайты для онлайн-обучения [7].

Принципиально важным для решения задач исследования представляется правильное понимание влияния мотивации на процесс формирования и развития личности. Научные данные показывают, что, с одной стороны, благодаря развитию мотивации, сознательному усвоению

воспитательных требований, внутренней работе по перестройке потребностей, влечений, норм поведения происходит изменение отношений личности с действительностью. Вместе с тем в процессе формирования личности действует и другой процесс - изменение мотивации под влиянием сферы и условий деятельности [2].

Теоретический анализ современного состояния проблемы формирования мотивации студентов к занятию физической культурой на основе обучающей среды moodle, проведенный на основе социально-психологических, педагогических и специальных исследований, показал, что существует многообразие подходов и направлений в определении и решении этой проблемы. Раскрываются эти вопросы с позиции культурологического подхода[1], системного подхода[10]. Выявляются социально-педагогические проблемы [8], социально-педагогические условия [12], педагогические технологии [5], психолого-педагогические характеристики [6].

В работах ученых рассматривается средства стимулирования познавательной активности студентов в процессе занятий физической культурой [3]. Раскрываются организационные особенности [11], обосновывается педагогическая система развития познавательной активности студентов, состоящая из пяти элементов: мотивационного, ориентационного, содержательно-операционного, ценностно-волевого и оценочного [4].

6. Физическая культура студентов АлтГПУ рассматривается как качественное, системное и динамичное образование личности, характеризующееся определенным уровнем их физического развития и образованности, осознанием способов достижения этого уровня и проявляющееся в разнообразных видах и формах деятельности (профессиональной, общественной, учебной, физкультурно-спортивной и др.), побуждаемой потребностно-мотивационной сферой.

7. Так в работах научных исследователей отмечено, что психотехнические игровые упражнения необходимо применять на занятиях по физической подготовке систематически, только в этом случае можно добиться их максимальной эффективности [9].

Эффективность процесса формирования мотивации студентов к занятию физической культурой на основе обучающей среды moodle будет осуществляться, если строится на основе: а) мотивационно-ценностного компонента, связанного с осознанием здоровья; б) физического совершенствования личности, предполагающее такой уровень физического развития, которое обеспечивает ее активную, социально значимую деятельность; в) практико-деятельностного компонента, проявляющийся в широком диапазоне физкультурно-спортивной активности.

Использованные источники:

1. Алеева, Ю.В. Культурологический подход как основа формирования физической культуры студентов // Экономика и социум.- 2016. - № 11-2(30), - С. 361-364.

2. Алеева, Ю.В. Мотивация к учебной деятельности студентов на основе обучающей среды moodle // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 11 (17). - С. 956-959.
3. Алеева, Ю.В. Средства стимулирования познавательной активности студентов в процессе занятий физической культурой // Форум молодых ученых.- 2016. - № 3(3), - С. 13-16.
4. Алеева, Ю.В. Педагогическая система как средство стимулирования познавательной активности студентов // Теория и практика современной науки. – 2015. - № 6 (6). - С. 1506-1508.
5. Алеева, Ю.В., Чижикова Н.В. Педагогическая технология как условие формирования профессиональной компетенции бакалавров конструирования и моделирования одежды // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 107-112.
6. Алеева, Ю.В., Казанцева В.В. Психолого-педагогическая характеристика профессиональной деятельности социально-культурного работника в современных условиях // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 120-123.
7. Попова, Н.В. Практический опыт использования средств дистанционного обучения в процессе занятий физической культурой // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 11 (17). - С. 1038-1042.
8. Попова, Н.В. Социально-педагогические проблемы формирования физической культуры студентов // Форум молодых ученых.- 2016. - № 3(3), - С. 297-210.
9. Попова, Н.В. Эффективность проведения психотехнических игр на занятиях по физической культуре // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 8 (14). - С. 427-430.
10. Попова, Н.В. Системный подход как основа стимулирования познавательной активности студентов // Экономика и социум.- 2016. - № 11-2(30), - С. 404-407.
11. Попова, Н.В., Баянкина Д.Е. Организационные особенности самостоятельной работы студентов в процессе стимулирования познавательной активности // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 126-129.
12. Попова, Н.В., Елфимова А.В. Социально-педагогические условия развития творческой активности педагога в процессе работы с детьми дошкольного возраста // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 112-115.

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ

Представленный в статье материал – это теоретический анализ и практический опыт использования дистанционного обучения как средство формирования учебной деятельности студентов. В статье раскрывается проблема снижения интереса студентов к физической культуре, обосновывается необходимость формирования учебной деятельности студентов средствами дистанционного обучения. Автором сформулированы общие понятия и рассматривается состояние разработки проблемы формирования учебной деятельности в процессе занятий физической культуры средствами дистанционного обучения.

Ключевые слова: учебная деятельность, физическая культура, дистанционное обучение (moodle).

DISTANCE LEARNING AS MEANS OF FORMATION OF EDUCATIONAL ACTIVITY OF STUDENTS

The material presented in article is a theoretical analysis and practical experience of use of distance learning as means of formation of educational activity of students. In article the problem of decrease in interest of students in physical culture reveals, need of formation of educational activity of students means of distance learning locates. The author formulated the general concepts and the condition of development of a problem of formation of educational activity in the course of occupations of physical culture is considered by means of distance learning.

Keywords: educational activity, physical culture, distance learning (moodle).

Особую роль сегодня приобретают методы и технологии дистанционного образования. Современный образовательный процесс направлен на установление взаимоотношений между его участниками, обеспечение адаптации обучающихся к современным факторам, самореализацию и раскрытие творческого потенциала личности.

Учебная деятельность - это вид практической педагогической деятельности, целью которой является человек, владеющий необходимой частью культуры и опыта старшего поколения, представленных учебными программами в форме совокупности знаний и умений ими пользоваться.

Физическая культура представляет базовое начало социально-культурного бытия индивида, общей культуры. Процесс развития физической культуры, осуществляется в комплексе с нравственным,

трудовым, умственным, эстетическим, идейно-политическим и направлен на физическое самосовершенствование личности [2].

Физическая культура рассматривается нами не в традиционном плане, как явление или сфера человеческой деятельности, а как продукт развития ее в индивиде, интериоризация культуры личностью.

Дистанционное обучение является новой организацией образовательного процесса, которое основывается на принципе самостоятельного обучения и выражает в целенаправленном процессе интерактивного взаимодействия обучающихся и обучаемых с помощью высоких информационных технологий, обеспечивающих обучающихся необходимым объемом изучаемого материала. Дистанционное обучение строится на определенных теоретических положениях. Это принципы являются основным правилом, основным требованием к действию.

Moodle - система управления курсами (дистанционное обучение), также известная как система управления обучением или виртуальная обучающая среда. Является аббревиатурой от Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment (модульная объектно-ориентированная динамическая обучающая среда). Представляет собой (распространяющееся по лицензии GNU GPL) веб-приложение, предоставляющее возможность создавать сайты для онлайн-обучения [7].

Итак, процесс обучения необходимо рассматривать с одной стороны как заказ государства и гражданского общества к подготовке определенного типа личности, с другой – личностные и групповые потребности в получении образования определенного типа и качества.

Теоретический анализ современного состояния проблемы формирования учебной деятельности студентов на занятиях по физической культуре на основе обучающей среды moodle, проведенный на основе социально-психологических, педагогических и специальных исследований, показал, что существует многообразие подходов и направлений в определении и решении этой проблемы. Раскрываются эти вопросы с позиции культурологического подхода[1], системного подхода[10]. Выявляются социально-педагогические проблемы [8], социально-педагогические условия [12], педагогические технологии [5], психолого-педагогические характеристики [6].

В работах ученых рассматривается средства стимулирования познавательной активности студентов в процессе занятий физической культурой [3]. Раскрываются организационные особенности [11], обосновывается педагогическая система развития познавательной активности студентов, состоящая из пяти элементов: мотивационного, ориентационного, содержательно-операционного, ценностно-волевого и оценочного [4].

Обобщение различных взглядов ученых, занимающихся вопросами формирования личности в учебной деятельности, позволяет нам выделить структурные компоненты и содержание процесса формирования учебной

деятельности студентов на занятиях по физической культуре на основе обучающей среды moodle состоящий из пяти взаимосвязанных блоков: мотивационно-ценностный; ориентационный; операциональный; энергетический; оценочный.

Так в работах научных исследователей отмечено, что психотехнические игровые упражнения необходимо применять на занятиях по физической подготовке систематически, только в этом случае можно добиться их максимальной эффективности [9].

Эффективность управления и действенность работы по формированию и развитию учебной деятельности студентов на занятиях по физической культуре на основе обучающей среды moodle во многом зависит от преподавателей, обучающих и несущих ответственность за результаты их учебной деятельности, и от каждого студента готовым обучаться, решать определенные задачи компетентно и продуктивно.

Использованные источники:

1. Алеева, Ю.В. Культурологический подход как основа формирования физической культуры студентов // Экономика и социум.- 2016. - № 11-2(30), - С. 361-364.
2. Алеева, Ю.В. Мотивация к учебной деятельности студентов на основе обучающей среды moodle // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 11 (17). - С. 956-959.
3. Алеева, Ю.В. Средства стимулирования познавательной активности студентов в процессе занятий физической культурой // Форум молодых ученых.- 2016. - № 3(3), - С. 13-16.
4. Алеева, Ю.В. Педагогическая система как средство стимулирования познавательной активности студентов // Теория и практика современной науки. – 2015. - № 6 (6). - С. 1506-1508.
5. Алеева, Ю.В., Чижикина Н.В. Педагогическая технология как условие формирования профессиональной компетенции бакалавров конструирования и моделирования одежды // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 107-112.
6. Алеева, Ю.В., Казанцева В.В. Психолого-педагогическая характеристика профессиональной деятельности социально-культурного работника в современных условиях // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 120-123.
7. Попова, Н.В. Практический опыт использования средств дистанционного обучения в процессе занятий физической культурой // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 11 (17). - С. 1038-1042.
8. Попова, Н.В. Социально-педагогические проблемы формирования физической культуры студентов // Форум молодых ученых.- 2016. - № 3(3), - С. 297-210.
9. Попова, Н.В. Эффективность проведения психотехнических игр на занятиях по физической культуре // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 8 (14). - С. 427-430.

10. Попова, Н.В. Системный подход как основа стимулирования познавательной активности студентов // Экономика и социум.- 2016. - № 11-2(30), - С. 404-407.
11. Попова, Н.В., Баянкина Д.Е. Организационные особенности самостоятельной работы студентов в процессе стимулирования познавательной активности // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 126-129.
12. Попова, Н.В., Елфимова А.В. Социально-педагогические условия развития творческой активности педагога в процессе работы с детьми дошкольного возраста // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 112-115.

УДК 378

*Попова Н.В., к.пед.н.
доцент*

*кафедра «Теоретических основ физического воспитания»
Алтайский государственный педагогический университет
Россия, г. Барнаул*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТВОРЧЕСКОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ ДЕТСКО-ЮНОШЕСКОЙ СПОРТИВНОЙ ШКОЛЫ

Представленный в статье материал – это теоретический анализ и практический опыт организации творческой образовательной среды детско-юношеской спортивной школы. В статье рассматриваются вопросы осуществления на основе методологических подходов организации творческой образовательной среды детско-юношеской спортивной школы.

Ключевые слова: образовательная среда, методологические подходы.

METHODOLOGICAL APPROACHES OF THE ORGANIZATION OF CREATIVE EDUCATIONAL SREDYDETSKO-YUNOSHESKOYOF SPORTS SCHOOL

The material presented in article is a theoretical analysis and practical experience of the organization of the creative educational environment of children's and youth sports school. In article questions of implementation on the basis of methodological approaches of the organization of the creative educational environment of children's and youth sports school are considered.

Keywords: educational environment, methodological approaches.

Основной целью образовательного процесса является воспитание, обучение, формирование, личностное и творческое развитие индивидуальности подрастающего поколения. Значительная роль, в воспитании, обучении, формировании, развитии подрастающего поколения принадлежит физическому образованию как одной из подсистем целостного педагогического процесса.

Актуальность выбранной темы исследования обусловлена

требованиями социума в обеспечении развития учреждений дополнительного образования, возможности раскрытия и реализации творчества и положительных сторон поведения подрастающего поколения.

В рамках современной педагогики остро встает проблема творческого педагогического взаимодействия педагога и учащихся и рассматривается как творческий процесс организации общения, сотрудничества и творчества, педагогической поддержки подрастающего поколения в самореализации и самоорганизации [6].

Большими возможностями обладают ДЮСШ, где создаются условия для занятий различными видами спорта исходя из индивидуальных интересов, склонностей и возможностей, обеспечивая накопление творческого опыта, проявления и развития качеств активной личности.

В исследованиях ученых определяются наиболее эффективные пути и приёмы развития учебно-познавательной деятельности младших школьников [1], а также использование дидактической игры в процессе формирования учебно-познавательной деятельности младших школьников [2], и наряду с ними стоит игра в шахматы [4]. Именно использование шахмат как средства обучения позволит наиболее полно развить потенциал, заложенный в каждом ребенке [3].

Необходимость демократизации образовательного процесса, педагогического взаимодействия педагогов и учащихся, создания условий для свободного развития личности подрастающего поколения являются важными в образовательной среде детско-юношеской спортивной школы.

Образовательная среда понимается учеными педагогами как целостность, которая развивается как за счет ее внутренних потенциалов - путем реализации возможностей ее отдельных компонентов и изменения характера связей между ними, так и за счет расширения ее внешних связей путем обогащения возможностями других сред [5].

Оценивая теоретический и практический опыт можно отметить также, что организация процесса совершенствования образовательной среды детско-юношеской спортивной школы в настоящее время носит иллюстративно-эпизодический характер и положительный результат зависит от заинтересованности и интуиции педагогических кадров [8].

Анализ исследований позволил сделать вывод о недостаточной разработанности целостного знания о сущности процесса совершенствования образовательной среды ДЮСШ, научно обоснованных подходах и условиях, способствующих эффективному решению проблемы.

В работах ученых педагогов представлен теоретический анализ и практический опыт совершенствования образовательной среды с позиции культурологического подхода, попытка модернизации и инновации в образовательное пространство ДЮСШ [7].

Анализ различных научных исследований в области образовательной среды позволяет построить процесс организации на основе совокупности взаимосвязанных методологических подходов: системного, деятельностного

и личностно-ориентированного.

С позиций системного подхода образовательная среда ДЮСШ рассматривается как целостная система. Системный подход позволяет принимать объективные, оптимальные педагогические решения, он же предоставляет средства и технические приемы для более продуктивной реализации основных педагогических функций, позволяет раскрыть внутренние связи модели, состоящей из взаимосвязанных и взаимодействующих между собой элементов, укрепляя свою структуру.

Основные положения деятельностного подхода в решении проблемы совершенствования образовательной среды детско-юношеской спортивной школы мы можем сформулировать следующим образом:

1) Основная идея деятельностного подхода в совершенствовании образовательной среды связана с деятельностью как средством становления и развития субъектности индивида, удовлетворяющей его потребности в саморазвитии, в самореализации.

2) Деятельностный подход обуславливает стимулирование профессионального саморазвития педагогов, их активности по овладению профессиональным опытом.

3) Данный подход обеспечивает изучение содержания организации творческой образовательной среды ДЮСШ, позволяет оптимизировать способы ее осуществления, определить пути практического совершенствования, где основными структурными компонентами выступают пространственно-деятельностный, социально-коммуникативный и психолого-педагогический.

4) Процесс совершенствования образовательной среды в аспекте деятельностного подхода исходит из необходимости проектирования, конструирования и создания ситуаций педагогической деятельности.

5) Непременным условием совершенствования образовательной среды детско-юношеской спортивной школы в контексте личностно-ориентированного подхода является опора на собственные силы, на внутреннюю логику развития педагога-тренера и его воспитанников.

6) Представленный материал позволяет сделать вывод, что основные методологические подходы организации творческой образовательной среды ДЮСШ, соответствуют принятым теоретическим положениям о сущности и содержании образовательной среды и представляют собой совокупность взаимосвязанных, взаимодействующих пространственно-деятельностных объектов, социально-коммуникативных и психолого-педагогических особенностей образовательной среды ДЮСШ, обеспечивающих ее интенсивное развитие и совершенствование, осуществляющееся под влиянием социальных факторов.

Использованные источники:

1. Алеева, Ю.В. Эффективные пути развития учебно-познавательной деятельности младших школьников средствами игры в шахматы // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 10 (16). - С. 480-483.

2. Алеева, Ю.В. Использование дидактической игры в процессе формирования учебно-познавательной деятельности младших школьников // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 9 (15). - С. 407-410.
3. Алеева, Ю.В. Педагогические условия обучения детей младшего школьного возраста игре в шахматы // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 8 (14). - С. 391-394.
4. Алеева, Ю.В. Развитие учебно-познавательной деятельности младших школьников в процессе обучения игре в шахматы // Форум молодых ученых.- 2016. - № 2. - С. 8-11.
5. Попова, Н.В. Содержание процесса совершенствования и состояние образовательной среды детско-юношеской спортивной школы // Теория и практика современной науки. – 2016. - № 10 (16). - С. 528-531.
6. Попова, Н.В. Творческое взаимодействие педагогов и учащихся в образовательной среде детско-юношеской спортивной школы // Форум молодых ученых.- 2016. - № 2. - С. 81-84.
7. Попова, Н.В., Ельников А.В. Культурологический подход как основа совершенствования образовательной среды детско-юношеской спортивной школы // Мир науки, культуры, образования. – 2016. – Т. 61. - № 6. – С. 123-125.
8. Попова, Н.В., Ельников А.В. Организация воспитательной работы с детьми в условиях детско-юношеской спортивной школы // Вестник Алтайского государственного педагогического университета. – 2016. - № 3(28). – С. 101-107.

УДК 378.046.4

*Родионова О.В., к.ф.-м.н.
доцент*

кафедра информатики и ИТ

*Архипов М.Е., к.биол.н.
доцент*

кафедра технологии и сервиса

*Ситникова Л.Д., к.пед.н.
доцент*

кафедра информатики и ИТ

*ФГБОУ ВО «Тульский государственный педагогический
университет им. Л.Н. Толстого»*

Россия, г. Тула

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ В РАМКАХ
ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ПЕРЕПОДГОТОВКИ УЧИТЕЛЕЙ МАТЕМАТИКИ В РАМКАХ
РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ МАТЕМАТИЧЕСКОГО
ОБРАЗОВАНИЯ В ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Аннотация: В статье рассматриваются вопросы повышения
квалификации и профессиональной переподготовки учителей математики в*

рамках реализации концепции математического образования в Тульской области. Анализируется программа для педагогических кадров, имеющих квалификацию учителя математики: «Актуальные проблемы теории и методики преподавания математики в условиях реализации ФГОС основного общего образования».

Ключевые слова: Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования нового поколения, математическое образование, профессиональная подготовка, повышение квалификации, процесс обучения, профессиональные компетенции учителей математики.

**Rodionova OV, Candidate of Physical and Mathematical Sciences,
Associate Professor**

**Associate Professor, Department of Computer Science and IT
FGBOU IN "Tula State Pedagogical University
them. LN Tolstoy "**

Russia, Tula

**Arkhipov ME, Ph.D., Associate Professor
assistant professor of technology and service
FGBOU IN "Tula State Pedagogical University
them. LN Tolstoy "**

Russia, Tula

**LD Sitnikov, Ph.D., Associate Professor
Associate Professor, Department of Computer Science and IT
FGBOU IN "Tula State Pedagogical University
them. LN Tolstoy "**

Russia, Tula

USE OF DISTANCE LEARNING IN THE PROFESSIONAL DEVELOPMENT AND PROFESSIONAL TRAINING TEACHERS OF MATHEMATICS IN THE IMPLEMENTATION OF MATHEMATICS EDUCATION IN TULA REGION

Abstract: This article deals with the training and retraining of teachers of mathematics as part of the mathematical concept of education in the Tula region. Analyzes the program for teaching staff with qualifications of a teacher of mathematics: "Actual problems of theory and methodology of teaching mathematics in a GEF implementing basic general education."

Keywords: Federal state educational standard of basic general education of a new generation, mathematical education, training, professional development, learning, professional competence of teachers of mathematics.

В настоящее время актуальной является проблема отсутствия учителей-математиков в малокомплектных и сельских учебных заведениях или их не достаточное количество для реализации учебного процесса. В этих случаях нередко для преподавания математики привлекаются учителя, не имеющие соответствующую квалификацию.

В помощь таким учителям подготовлена к реализации программа переподготовки: «Теория и методика преподавания математики в условиях реализации ФГОС общего образования», направленная на систематизацию математических знаний с целью применения современных методик и технологий в области математики для обеспечения качества учебного процесса, совершенствование профессиональных компетенций учителей математики, а также получение новых, в соответствии с профессиональным стандартом педагога и Федеральными государственными образовательными стандартами основного общего образования нового поколения.

Система математического образования в основной школе должна стать более динамичной за счет вариативной составляющей на всем протяжении второй ступени общего образования. Предусмотрено значительное увеличение активных форм работы, направленных на вовлечение учащихся в математическую деятельность, на обеспечение понимания ими математического материала и развития интеллекта, приобретение практических навыков, умений проводить рассуждения, доказательства, что требует высокого уровня подготовки современного учителя.

В этой связи в процессе реализации данной дополнительной профессиональной программы необходимо решить следующие задачи:

- ознакомление слушателей с основными концептуальными положениями образовательных стандартов нового поколения применительно к практике преподавания математики в школе;
- актуализация интеллектуально-творческих способностей учителей математики, направленных на освоение ресурсов ФГОС, включая формирование универсальных учебных действий как педагогического средства для построения эффективной системы школьного математического образования;
- обучение слушателей специфике разработки методического обеспечения новых образовательных стандартов и усовершенствование знаний слушателей в области современных образовательных технологий и их применения к организации учебного процесса по математике в условиях введения ФГОС;
- проектирование и реализация программы развития УУД в школьном курсе математики;
- развитие предметной и методологической компетентности слушателей в вопросах преподавания математики;
- формирование умения включать в образовательный процесс по математике междисциплинарную и метапредметную проблематику.

В процессе изучения курса рассматривается ряд теоретико-методологических и методических вопросов, касающихся определения и структуры учебной деятельности, основных психологических механизмов процесса усвоения знаний и умений, а также актуальных вопросов теории и методики преподавания математики. Практическая часть курса помогает

педагогам овладеть наиболее эффективными средствами и формами достижения результатов географического образования.

Программа рассчитана на 126 часов и состоит из 7 модулей, направленных на изучение основных направлений современного образовательного процесса. Реализация содержания программы включает аудиторные занятия, а также большую самостоятельную работу слушателей с использованием дистанционных технологий, в том числе на основе ресурсов среды электронного обучения LMS Moodle.

Электронная среда LMS Moodle, которая позволяет:

- 1) структурировать учебный материал по разделам и темам в соответствии с рабочими программами;
- 2) осуществлять входной, промежуточный и итоговый контроль усвоения знаний с помощью специализированного ресурса «Лекция» и встроенного средства создания тестов;
- 3) отслеживать активность слушателей;
- 4) анализировать результаты обучения;
- 5) создавать учебное портфолио каждого слушателя. [3]

На лекционно-практических занятиях слушателей знакомят с основными концептуальными положениями образовательных стандартов нового поколения применительно к практике преподавания математики в школе; обучают специфике разработки методического обеспечения новых образовательных стандартов и усовершенствованию знаний слушателей в области современных образовательных технологий и их применения к организации учебного процесса по математике.

С помощью дистанционного обучения слушатели имеют возможность самостоятельно изучить лекционный материал, ознакомиться с дополнительными материалами углубленного изучения математики, систематизировать накопленный и получить новый опыт практической работы, самостоятельно выполнить задания по рассмотренным темам.

Наличие дистанционной составляющей дает возможность скорректировать начальный уровень знаний еще до начала занятий, помогает познакомиться с новым материалом, попрактиковаться и повторить изученное. Постоянному контролю знаний студентов помогает система тестирования, что освобождает преподавателя от рутинной работы, приводит к повышению интереса к занятиям у студентов. При этом происходит естественное освоение современных ИКТ и средств эффективной организации учебной деятельности, что способствует развитию информационно-коммуникационной компетентности [2].



Рис. 1. Дистанционный курс в среде LMS Moodle

При дистанционной работе предусмотрена индивидуальная траектория вступительного тестирования, дальнейшего обучения, промежуточных и итоговых отчетностей каждого слушателя.

В дистанционном курсе использованы различные формы представления учебной информации, способные влиять на уровень знаний, приобретаемых слушателями, создавать неформальные сообщества участников и разработчиков курса. Неоспоримым преимуществом эффективной организации электронного обучения является возможность оптимизации труда преподавателей, как в процессе передачи учебной информации, так и контроля усвоения знаний. [1]

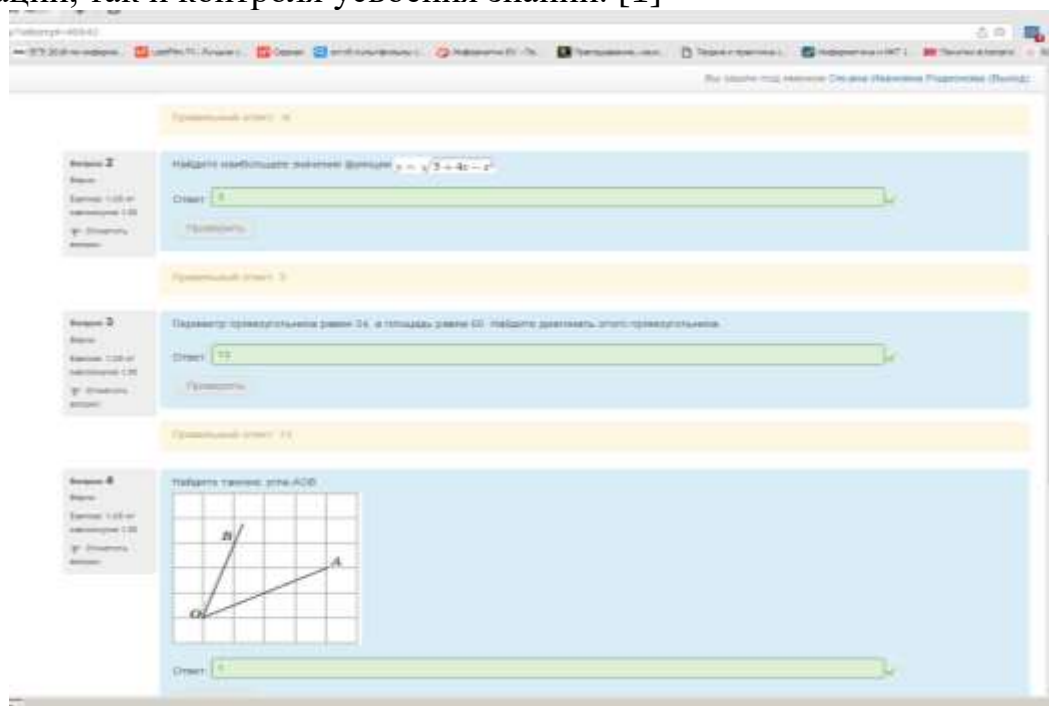


Рис. 2. Вариант входного теста дистанционного курса в среде LMS Moodle

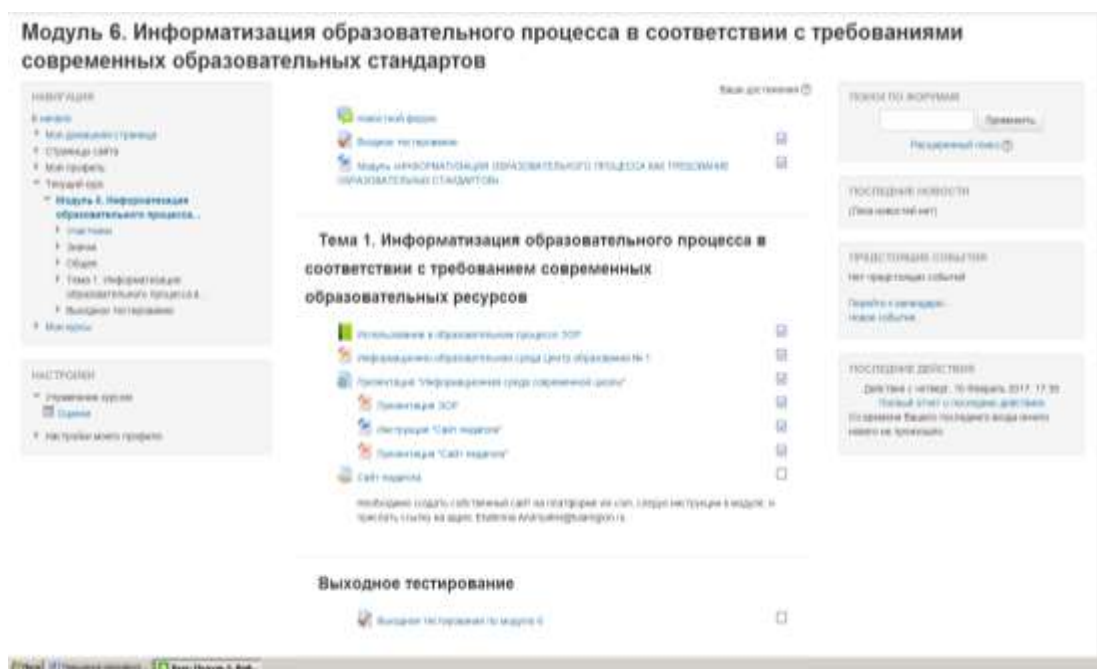


Рис. 3. Структура модуля дистанционного курса в среде LMS Moodle

Лекционный блок курса представлен в виде книг с оглавлением и возможностью нелинейного перехода по разделам, которые содержат основные понятия и теоретический материал по изучаемым темам.



Рис. 4. Теоретический материал дистанционного курса в среде LMS Moodle

Для самостоятельной проверки понимания теоретических вопросов предлагаются тренажерные тесты с пояснениями к ответам. Данные тесты позволяют отработать конкретные знания, умения, навыки, а также учитывают индивидуальный темп работы.

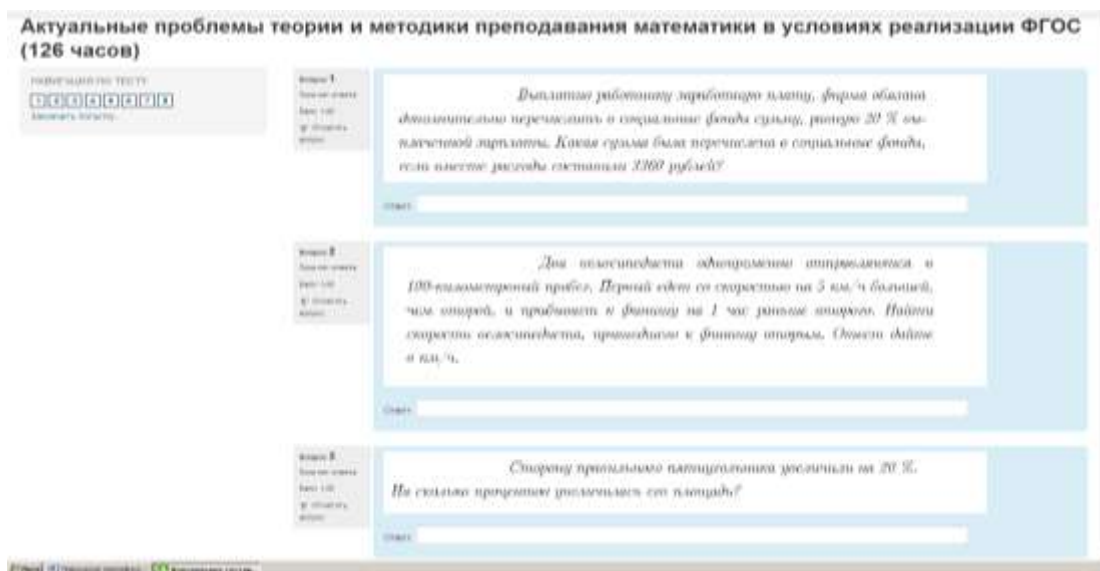


Рис. 5. Пример теста текущего контроля дистанционного курса в среде LMS Moodle

В конце обучения слушателям предлагается выходное тестирование, содержание данных тестов проверяет уровень освоения изученного материала.

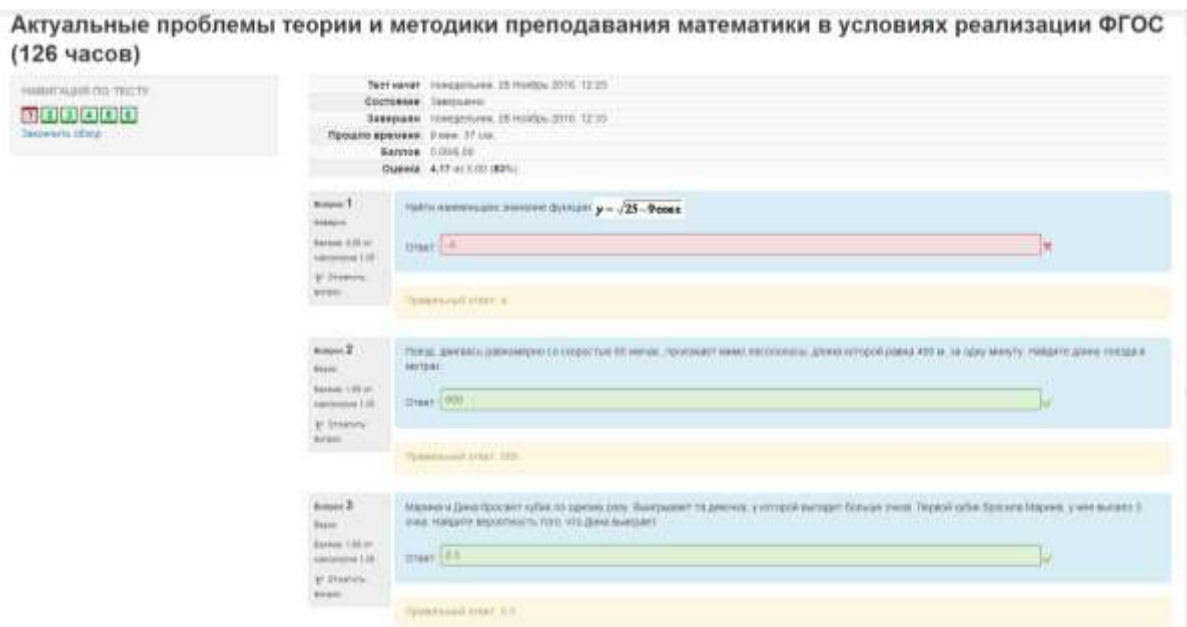


Рис. 6. Вариант выходного теста дистанционного курса в среде LMS Moodle

В общем виде дистанционная работа с модулем «Теория и методика преподавания математики в условиях реализации ФГОС» в среде LMS Moodle осуществляется по следующему плану:

Раздел «Профессиональная компетентность учителя математики» предполагает наличие самостоятельной творческой работы на тему «Современный урок математики» и содержит задание: разработайте конспект урока в соответствии с новыми требованиями ФГОС. (Тема урока по выбору слушателя. Примерная форма размещена в LMS Moodle.)

В разделе «Реализация требований ФГОС к результатам образования

средствами школьного курса математики. Развитие УУД в курсе математики» используется комплексный вид деятельности, включающий самостоятельную творческую и информационно-поисковую работу с элементами анализа учебно-методических и научных источников. Отчетом по данному разделу являются разработанные задания, направленные на формирование основных видов УУД в курсе математики (по выбору слушателя).

Раздел «Особенности предметного содержания и методического обеспечения линий УМК по математики. Особенности подготовки обучающихся к итоговой аттестации в форме ОГЭ и ЕГЭ по основным разделам школьного курса математики» направлен на самостоятельное рассмотрение некоторых методик изучения основных разделов математики с дистанционными и очными консультациями преподавателей.

В качестве заданий предполагается решить типовых задач ЕГЭ и ОГЭ по математике, используя банк данных, размещенный в среде электронного обучения LMS Moodle. Выполнение тестовых заданий в среде электронного обучения LMS Moodle, самостоятельная разработка тестовых и контрольных заданий на предложенных примерах.

Результаты своей деятельности слушатели могут видеть здесь же, в своем профиле в разделах «Отчет по пользователю» или «Обзорный отчет» (рис. 7 и 8)

Модуль 6. Информатизация образовательного процесса в соответствии с требованиями современных образовательных стандартов: Просмотр: Отчет по пользователю

Отчет по пользователю - Оксана Ивановна Родионова

Активность	Статус	Уровень	Прогресс	Оценки
Модуль 6. Информатизация образовательного процесса в соответствии с требованиями современных образовательных стандартов	100,00%	0,00	100,00%	
Модуль 6. Информатизация образовательного процесса в соответствии с требованиями современных образовательных стандартов	100,00%	0,00	100,00%	
Модуль 6. Информатизация образовательного процесса в соответствии с требованиями современных образовательных стандартов	100,00%	0,00	100,00%	
Модуль 6. Информатизация образовательного процесса в соответствии с требованиями современных образовательных стандартов	100,00%	0,00	100,00%	

Рис. 7. «Отчет по пользователю» дистанционного курса в среде LMS Moodle

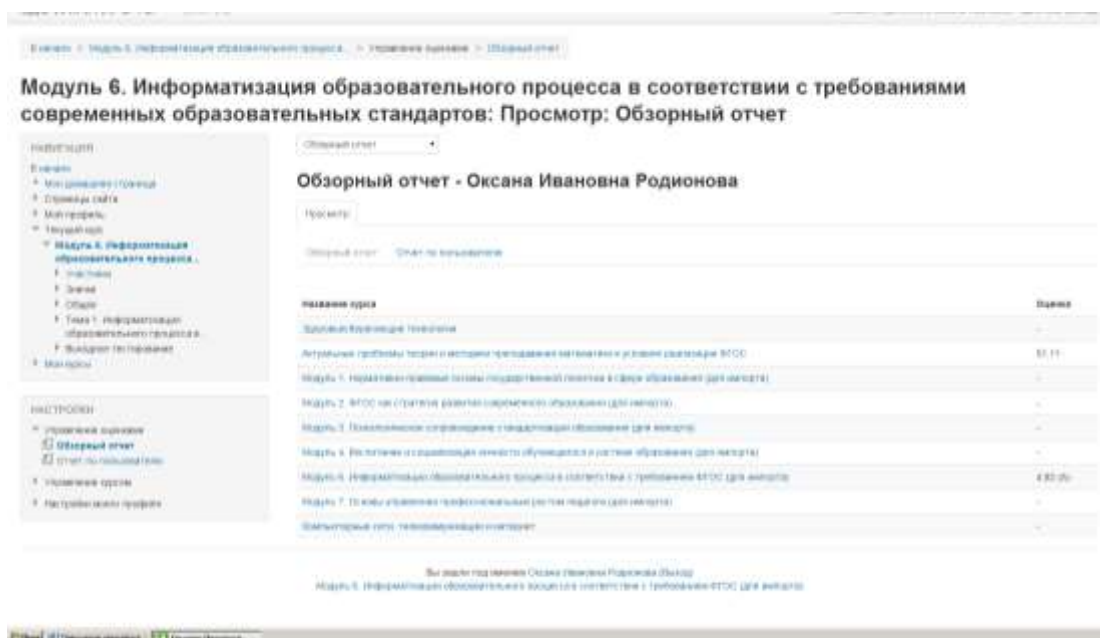


Рис. 8. «Обзорный отчет» дистанционного курса
в среде LMS Moodle

Использованные источники:

1. Родионова О. В., Мусатова И.Л. Современные средства обучения с использованием информационных технологий // Новые информационные технологии в образовании: материалы VI междунар.науч. - практ. конф. (Екатеринбург, 12 – 15 марта 2013 г.) / ФГАОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т». –Екатеринбург, 2013. –С.302–306.
2. Пьяных Е. Г., Немчанинова Ю. П. Смешанное обучение как эффективная форма работы с магистрами в области естественнонаучного образования // Вестник Томского государственного педагогического университета (Tomsk State Pedagogical University Bulletin).—2012.—Вып. 7(122).—С. 257–260
3. Родионова О.В., Мусатова И.Л., Бойкова О.И., Половецкая О.С. Опыт использования среды электронного обучения LMC MOODLE Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. № 10. С. 176-180.
4. Архипов М.Е., Родионова О.В. Повышение квалификации и профессиональная переподготовка учителей математики в рамках реализации концепции математического образования в Тульской области. В сборнике: СОВРЕМЕННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ. сборник статей победителей V Международной научно-практической конференции. 2017. С. .

Рубцова И.П.
старший преподаватель
ФГБОУ ВО «Московский государственный
институт музыки имени А.Г.Шнитке»

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ
ПЕВЦОВ АКАДЕМИЧЕСКОГО ЖАНРА: ВИДЕОЗАПИСЬ

Аннотация: В настоящей статье автор анализирует актуальность использования на индивидуальных занятиях по постановке певческого голоса цифровой видеозаписывающей аппаратуры, для фиксации исполнения произведения обучающимися с дальнейшим использованием материала для аналитического просмотра. Автор считает, что аналитический просмотр собственного творчества обучающимся способствует устранению недостатков и влияет на повышение уровня усвоения профессиональных навыков. Организация экспериментального метода внедрения в процесс занятий по постановки голоса отвечает современным требованиям по использованию научно-технического оборудования для повышения качества обучения.

Ключевые слова: певец, вокал, видеозапись, музыкальный образ, певческий голос, видеоролик, видеокамера..

Rubtsova I.P.
Senior Lecturer
FGBOU IN "Moscow State
Music Institute named A.G.Shnitke "

UNITED EXPERIMENTAL LEARNING METHODS SINGERS
ACADEMIC GENRE: VIDEO.

Abstract: In this article the author analyzes the use of relevance to individual lessons for the formulation singing voice digital video recording equipment for the fixation of a performance works by students from the further use of the material for an analytical view. The author believes that the analytical view of their own creativity to students helps to eliminate defects and affect the increase in the level of mastering skills. Organization of the experimental method in the implementation by setting voice training process meets the modern requirements for the use of scientific and technical equipment to improve the quality of education.

Key words: singer, singing, video, music image, singing voice, video, video camera ..

Стремительное развитие цифровых технологий, роботостроения, нанотехнологий, дает подсказки и возможности форматирования организации учебного процесса в сфере постановки певческого голоса в академическом жанре. Учитывая, что контингент студентов в основном своем числе относиться к поколению “Z”, привыкшему воспринимать

информацию с помощью средств цифровых и компьютерных технологий, классических приемы обучения академическому пению должны преобразоваться в сторону передовых информационных возможностей.

Просматривая сайты интернет – пространства знакомишься с большим количеством видеороликов выступлений студентов-вокалистов, записанных видеокамерами телефонов, гаджетов, планшетов, видеокамер. Безусловно, что эти записи являются возможностью для студентов показать свои профессиональные достижения широкой аудитории зрителей. Однако возможно предположить, что видеозаписи собственных выступлений студентов-вокалистов являются и материалом для анализа собственных ошибок и достижений, выбор наиболее приемлемого для восприятия творческого процесса. Студенты-вокалисты все чаще обращаются к цифровым технологиям, как ценному компоненту самооценки творческих достижений. «Существующие концепции системы информационно-образовательного процесса актуализируют целесообразность использования и адаптации пространства цифровых технологий как инновационного компонента к программам традиционной вокальной подготовки студентов» [1. с. 215].

В целях наиболее глубоко усвоения качественного звучания голоса академического певца, логического построения вокальных фраз, находок художественных приемов исполнения вокального произведения и фиксации недочетов и ошибок в работе способна отобразить видеозапись. Актуальным становится использование видеокамеры на занятиях академическим вокалом, которая воспроизводя видеозаписи, необходимое количество раз, предоставляют возможность услышать недостатки звуковоспроизведения певца и указать на недостатки пластики тела во время исполнения вокального этюда.

«Изучение вокального искусства с применением пространства цифровых технологий находит новые формы познания, способствует эффективному формированию компетенций, развитию творческого потенциала личностных исследовательских знаний и умений, решению практико-ориентированных задач, повышению мотивации студента, расширению кругозора, подготовки к будущей профессиональной деятельности» [1. с. 220].

Поиск усовершенствования методов обучения, повышения качества вокального исполнительства существовал во все времена, начиная с основания классической школы пения. Создавались методы – школы пения, обучающие и совершенствующие вокально-технические приемы, развивающие качества звучания колоратуры или кантилены голоса. Иные школы пения акцентировались на развитии особенного певческого дыхания. Однако достижения профессиональной техники пения, прекрасное звучание голоса подчинялось поиску вокального образа, художественному процессу, процессу перевоплощения в образ героя вокального произведения.

«Стремясь вооружить актера наиболее совершенным методом работы

над ролью, найти практический способ перевоплощения в образ, К.С. Станиславский многие годы искал научный подход к творчеству актера, стараясь избавить его от капризов вдохновения. Исходя из того что театр – это искусство, в котором человеческая жизнь во всем ее многообразии отражается в наглядном, конкретном поведении человека-актера на сцене, создатель системы стал искать, чем же объединена вся сценическая жизнь персонажа, его переживания, эмоции, и пришел к выводу, что все поведение артистом роли определяется целью, к которой он стремится, в процессе достижения» которой совершает ряд поступков. Актер, стремящийся воплотить «жизнь человеческого духа» на сцене, должен проделать тот же путь – зажить целью героя, сделать ее своей и все свои физические и психические силы отдать достижению этой цели. [2. с. 7].

В воспитании самоконтроля, в работе над воспроизведением качественных певческих звуков и приобретения навыков художественного процесса в собственном творчестве, студенту-вокалисту академического жанра необходимо периодически или на постоянной основе применять видеозапись своего исполнения произведений. Самооценка воспитывает самоконтроль и формирует ценное качество самосовершенствования-«самоформирования». Качество самосовершенствования для певца академического жанра необходимо в профессиональной деятельности, поскольку не требует третьих лиц для оценки творчества, оценки которых зачастую бывают ошибочными и не отвечающими желаемому результату самого певца.

Однако нам бы хотелось отметить, что применение видеозаписи на уроках, занятиях академическим пением, возможно, рекомендовать только студентам высших учебных заведений – студентам которые имеют опыт самоконтроля и самосовершенствования. И непременным условием процесса видеозаписи и обсуждение записанных образцов исполненных вокальных произведений является присутствие и участие педагога по вокальному искусству. Именно педагог по вокальному искусству должен научить анализу прослушивания и работать над исправлением недостаткам пения по результатам просмотра. В обучении вокальному искусству никакая совершенная техника не сможет качественно поставить певческий голос. Техника может дополнить содержание обучения.

Использованные источники:

1. Кизин М.М. Вокальное искусство в пространстве цифровых технологий. // Музыкальное искусство в контексте современных проблем культуры и образования. Москва, 2016. С. 215-220.
2. Кизин М.М. Методы воспитания в процессе занятий театральным искусством. // Среднее профессиональное образование. 2014. № 3. С. 6-9.

Семенова Н.Б., к.филос.н.
доцент
кафедра «Теории экономики, менеджмента и права»
Гречко О.С.
студент 2 курса
Волосникова А.С.
студент 2 курса
экономический факультет
Донской государственный аграрный университет
Россия, п. Персиановский

ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕКУЛЬТУРНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Аннотация: В статье рассматривается проблема формирования общекультурной компетентности студентов высших учебных заведений. На основе анализа психолого-педагогических исследований по данной проблеме уточнено понятие «компетентность» и «компетенция», дано определение «формирование общекультурной компетентности».

Ключевые слова: общекультурные компетенции, формирование общекультурных компетенций, компетентностный подход, общечеловеческие ценности.

Semenova N. B., candidate of philosophical Sciences,
associate Professor of the Department "Theory of Economics,
management and law"
Don state agrarian University
Russia, p. Persianovsky
Grechko O.S., Volosnikova A.S.
Student
Don state agrarian University
2 course, economic Faculty
Russia, p. Persianovsky

THE FORMATION OF COMMON CULTURAL COMPETENCES OF STUDENTS OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Abstract: the article considers the problem of formation of common cultural competence of students of higher educational institutions. Based on the analysis of psycho-pedagogical studies on this issue clarifies the concept of "competence" and "competence", the definition "the formation of common cultural competence".

Key words: General cultural competence, building cultural competence, competence approach, universal values.

На современном этапе развития образования в России наблюдаются кардинальные изменения в подходах к содержанию и организации учебно-воспитательного процесса в учебных заведениях различного уровня.

Учитывая глобализационные мировые процессы, переход к информационному обществу, национальной доктрине развития образования в Российской Федерации, продекларирован приоритет устойчивого развития человека как главной цели и основного рычага современного прогресса.

Основными направлениями государственной политики по развитию образования определены: личностная ориентация, формирование национальных и общечеловеческих ценностей, обновление содержания образования и форм организации учебно-воспитательного процесса, интеграция отечественного образования в европейское и мировое образовательное пространство.

Национальная доктрина развития образования в Российской Федерации до 2025 года признает образование приоритетной сферой накопления знаний и формирования умений, создания максимально благоприятных условий для выявления и развития творческих способностей каждого гражданина России, воспитания в нем трудолюбия и высоких нравственных принципов, а также признает образование сферой трудовой занятости населения, прибыльных долгосрочных инвестиций и наиболее эффективного вложения капитала. Именно поэтому, важнейшим для государства является воспитание человека инновационного типа мышления с учетом запросов личности и потребностей общества и государства. А организация качественного учебно-воспитательного процесса в образовательных учреждениях различного уровня является необходимым условием обеспечения устойчивого развития как всего общества, так и формирования новых жизненных ориентиров отдельной личности [5].

Итак, одним из основных направлений государственной образовательной политики должно стать построение эффективной системы национального воспитания для успешного развития и социализации детей и молодежи. Поэтому сейчас происходит переориентация на личность молодого человека, на формирование у него жизненно важных компетенций, что, в свою очередь, должно помочь ему в осуществлении эффективной социализации и самореализации. А, следовательно, большое значение приобретает процесс переориентации парадигмы высшего образования со знаниевого на компетентностный.

Теоретическую основу компетентностного подхода составляют Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации», Федеральный закон «О высшем и послевузовском профессиональном образовании», Национальная доктрина развития образования в Российской Федерации до 2025 года, Стратегия развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года, нормативно-правовые документы «Министерства образования и науки России» и т.д. Акулова А.В. отмечает, что компетентностный подход определяется, как направленность образовательного процесса на формирование и развитие ключевых (базовых) и предметных компетенций, которые в свою очередь формируют общую компетентность как интегрированную характеристику достижений ученика,

где «компетентность - это способность личности, приобретенная в процессе обучения, она включает знания, опыт, ценности и отношение, которые могут целостно реализоваться на практике». Компетентность - это владение учеником определенной компетенции. Тогда как «компетенция - это объективная категория, общественно определенный уровень знаний, навыков, отношений в определенной сфере деятельности человека. Она отчуждена от человека, является заранее заданной социальной нормой» [2].

Итак, компетентностный подход расширяет возможности образовательного процесса, добавляя к традиционным знаниям, умениям и навыкам опыт, отношение, личностные качества и тому подобное. Различные аспекты компетентностного подхода исследовали Р.Н. Азарова, А.А. Андреев, М.Т. Громкова, Н.Ф. Ефремова, И.А. Зимняя, А. Каспржак, Н.Б. Крылова, О.Е. Лебедев, В.С. Леднев, Ю.В. Сорокапуд, Н.В. Тарасова, С.Л. Троянская, А.В. Федоров, А.В. Хуторский и др. Проблему компетентностного подхода в качестве методологической основы сохранения целей, содержания и качества высшего образования рассматривали Дж. Боуден, М. Лейтер, Дж. Равен, Е. Шорт и др. Теории формирования ценностных ориентаций разработаны в исследованиях А. Арнольдова, Е. Ильенкова, М. Каган, В. Межуева и др.

Ученые З.А. Андаева, А.И. Горылев, А. В. Овчарук, И.А. Зимняя, А. Я. Савченко и др. определили такую совокупность ключевых компетенций, а именно: умение учиться, гражданская, общекультурная компетентность в области информационных и коммуникационных технологий, социальная, предпринимательская, здоровьесберегающая. Перечень компетенций выпускника, как профессионала будет меняться в зависимости от потребностей общества и государства в процессе его развития, но ключевые компетентности, такие как учебная, гражданская, общекультурная, коммуникативная, социальная, предпринимательская, здоровьесберегающая являются постоянными и должны быть сформированы у сегодняшних выпускников высших учебных заведений. «Ключевые компетентности являются как личностной, так и социальной ценностью, они выгодны каждому ученику и обществу в целом» [1]. Важным основанием формирования развитого гражданского общества в России является подготовка образованных, высоконравственных, мобильных, эффективно действующих личностей, способных к активному сотрудничеству и межкультурному взаимодействию.

Известно, что только человек высокой культуры может строить межличностные отношения на высоком культурном уровне, развивать культуру во всех сферах общественной жизни, достичь высокого личного профессионального уровня и тому подобное. Мы считаем, что сложившаяся у студентов общекультурная компетентность, основанная на общечеловеческих ценностях, поможет им достичь успеха в профессиональной и жизненной самореализации. Согласно подготовке специалиста, в высшем учебном заведении вместе с профессиональной

компетентностью должна формироваться и общекультурная компетентность. Одним из факторов социальной жизни человека является взаимодействие образования и культуры, что является важным условием в формировании общекультурной компетентности будущих специалистов.

Мы рассматриваем формирование общекультурной компетентности студента высшего учебного заведения как важный фактор его общепрофессиональной компетентности. Исследуя компетентностный подход в современном образовании: мировой опыт и российские перспективы его внедрения, О.Е. Пермяков отмечает, что в процессе воспитания происходит усвоение индивидом основ культуры как сферы духовной жизни людей, которая способствует формированию у личности умений самостоятельно вырабатывать принципы своей деятельности, поведения, общения, ориентируясь на лучшие образцы общечеловеческой и национальной культуры. По словам автора, «это и является сущностью общекультурной компетентности, которая предполагает способность жить и взаимодействовать с другими в условиях поликультурного общества, руководствуясь национальными и общечеловеческими духовными ценностями» [4]. Таким образом, формирование общекультурной компетентности происходит в процессе воспитания, и является результатом усвоения ценностей общечеловеческой и национальной культуры.

Т.Ф. Ушева определяет общую культуру личности как «уровень развития и реализации сущностных сил человека, совокупность компетенций, связанных со способностью брать на себя ответственность, в совместном принятии решений, компетенций, касающихся жизни в поликультурном обществе (понимание различий между представителями различных культур, языков и религий, уважительное отношение к чужим традициям и т.д.) [6].

Итак, мы согласны с мнением автора, что общекультурную компетентность определяют наличие таких компетенций как толерантность и уважение к представителям других культур, ведь они предоставляют умение работать в команде, в коллективе, на производстве, где нужно принимать общие решения. Поэтому необходимой составляющей общекультурной компетентности, по нашему мнению, является поликультурная воспитанность личности.

И.Д. Столбова определяет ее, как «интегративное качество личности, которое отражает многоаспектность ее связей на микро- и макроуровне и включает совокупность поликультурных взглядов, идей, убеждений, чувств, потребностей, ценностей, установок, проявляющихся в конкретном поведении» [3]. Поликультурная воспитанность, в свою очередь, является результатом «поликультурного воспитания», что рассматривается как «процесс целенаправленного и планомерного формирования и развития мировоззрения, убеждений и чувств личности, основанных на признании многообразия культур, обогащает ее чувства, формирует особое отношение к окружающему миру и людей в нем и сопровождается восприятием и

осмыслением жизненно важных парадигм бытия, преобразованием внешних культурных смыслов в внутренний морально-этический мир».

Исходя из этого, составной частью общекультурной компетентности является поликультурная воспитанность, а поликультурное воспитание соответственно являются условием формирования общекультурной компетентности.

Когда мы говорим о формировании общекультурной компетентности выпускника высшего учебного заведения, то имеем в виду, что общекультурная компетентность - это сложное личностное образование, охватывающее знания и ориентации на ценности национальной и мировой культуры, такие как: уважение к традициям, согласие между людьми, толерантность и умение услышать и понять других и обеспечивает способность их соблюдение в своем поведении и межличностных отношениях.

Следовательно, задача высшего образовательного учреждения - подготовить будущего специалиста не только квалифицированным специалистом-профессионалом, но и - толерантной, интеллигентной, образованной и высоконравственной личностью, способной адаптироваться в непростых социально-экономических условиях, способной к межкультурной коммуникации с различными представителями поликультурного российского и мирового сообщества. Выход из духовного кризиса, который наблюдается в современном обществе, невозможно без приобретения общекультурного, морально-этического и духовного опыта личности будущего специалиста, который может приобрести не только при усвоении профессиональных знаний, но и при специально организованной системы воспитательных мероприятий в процессе внеаудиторной деятельности.

Использованные источники:

1. Авво Б.В. и др. Образовательные стратегии и технологии обучения при реализации компетентностного подхода в педагогическом образовании с учетом гуманитарных технологий. Методические рекомендации. - СПб.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2008. - 108 с.
2. Акулова О.В. и др. Компетентностная модель современного педагога / О.В. Акулова, Е.С.Заир-Бек, Е.В. Пискунова, Н.Ф. Радионова, А.П. Тряпицына. - СПб.: Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2007. - 158 с.
3. Данилов А.Н., Столбова И.Д. Порядок разработки компетентностной модели выпускника вуза. Метод. пособие для разработчиков основных образовательных программ на основе ФГОС ВПО. – Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2013. – 32 с.
4. Пермяков О.Е., Менькова С.В. Диагностика формирования профессиональных компетенций. М.: ФИРО, 2010. – 114 с.
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 4 октября 2000 г. N 751 г. Москва «О национальной доктрине образования в Российской Федерации» // Российская газета. № 11. 2000 г. [Электронный ресурс]. URL:

<https://rg.ru/2000/10/11/doktrina-dok.html> (дата обращения 08.12.2016).

6. Ушева Т.Ф. и др. Формирование ключевых компетенций в педагогическом образовании. - Иркутск: ФГБОУ ВПО "ИГЛУ", 2014. — 188 с.

УДК 631

*Семенова Н.Б., к.филос.н.
доцент*

кафедра «Теории экономики, менеджмента и права»

Гречко О.С.

студент 2 курса

Волосникова А.С.

студент 2 курса

экономический факультет

Донской государственный аграрный университет

Россия, п. Персиановский

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассматриваются значение отрасли животноводства для развития агропромышленного комплекса Ростовской области. Проанализировано состояние данной сферы экономики. Определены основные направления развития отрасли.

Ключевые слова: молочное и мясное скотоводство, состояние и уровень развития, эффективность отрасли.

*Semenova N. B., candidate of philosophical Sciences,
associate Professor of the Department "Theory of Economics,
management and law"*

Don state agrarian University

Russia, p. Persianovsky

Grechko O.S., Volosnikova A.S.

Student

Don state agrarian University

2 course, economic Faculty

Russia, p. Persianovsky

STATE AND PROSPECTS OF LIVESTOCK INDUSTRY ROSTOV REGION

This article discusses the value of the livestock industry for the development of agro-industrial complex of the Rostov region. The state of this sector of the economy. The basic directions of development of the industry.

Keywords: dairy and beef cattle, the state and level of development, the effectiveness of the industry.

Неотъемлемой и важной частью агропромышленного комплекса

Ростовской области, обеспечивающей продовольственную безопасность, является отрасль животноводства.

Ростовская область - один из крупнейших сельскохозяйственных регионов Российской Федерации, обладающий благоприятными природными условиями для производства сельскохозяйственной продукции. Ее доля в общей сельскохозяйственной площади составляет 3,9 %. В сельхозпроизводстве занято 1,7 тыс. сельхозорганизаций, 12,9 тыс. крестьянско-фермерских хозяйств, более 2 тыс. индивидуальных предпринимателей, свыше 547 тыс. личных хозяйств граждан.²⁹⁷

По итогам 2015 г. в Ростовской области всеми категориями хозяйств было произведено 1 080,5 тыс. тонн молока. 84 % в структуре производства молока занимают личные подсобные хозяйства, 16 % приходится на долю сельскохозяйственных организаций и крестьянских фермерских хозяйств. За счет планомерной замены низкопродуктивного скота более высокопродуктивным и его ввода в основное стадо достигнуто повышение средней продуктивности коров - 4548 кг, при этом в сельхозорганизациях продуктивность на 1 корову составила 5 006 кг (рост к уровню прошлого года составил 403 кг)²⁹⁸.

Наличие в племенных хозяйствах Ростовской области племенного поголовья крупного рогатого скота для реализации в 2015-2016 гг. представлено в следующей таблице:

Таблица - Наличие в племенных хозяйствах Ростовской области племенного поголовья крупного рогатого скота для реализации в 2015-2016 гг.*

Вид животных	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	Гол.	%	Гол.	%	Гол.	%
Итого крупного рогатого скота	3235	100	1987	100	1701	100
В том числе молочного направления	128	3,96	120	6,04	32	1,88
В том числе мясного направления	3107	96,04	1867	93,96	1669	98,11

* По данным Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области

В 2016 г. продолжился процесс сокращения поголовья крупного рогатого скота: на 1534 гол. по сравнению с 2014 г и на 286 гол. по сравнению с 2015 г. Подавляющую часть в структуре крупного рогатого скота, имеющегося в наличии в племенных хозяйствах Ростовской области, составляет КРС мясного направления.

С целью обеспечения устойчивого развития и финансового благополучия товаропроизводителей агропромышленного комплекса, была

²⁹⁷ Официальный портал Правительства Ростовской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.donland.ru/economy/APK/?pageid=75915> (дата обращения 04.12.2016)

²⁹⁸ Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.don-agro.ru/index.php?id=58> (дата обращения 04.12.2016)

разработана Государственная программа Ростовской области "Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия" на 2014-2020 годы. Ее подпрограмма направлена на поддержку производства животноводческой продукции; обеспечение снижения рисков в животноводстве (страхование); обеспечение доступности кредитных ресурсов на развитие производства и переработки животноводческой продукции; развитие переработки и реализации продукции животноводства; проведение противоэпизоотических мероприятий; оздоровление крупного рогатого скота от лейкоза.

Повышению эффективности и конкурентоспособности отрасли животноводства Ростовской области могут способствовать следующие направления: реконструкция животноводческих комплексов, обеспечение отрасли высококвалифицированными кадрами, увеличение финансирования отрасли.

Использованные источники:

1. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.don-agro.ru/index.php?id=58> (дата обращения 04.12.2016)
2. Официальный портал Правительства Ростовской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.donland.ru/economy/APK/?pageid=75915> (дата обращения 04.12.2016)
3. Партолина Т.Г. Приоритетные направления развития АПК Ростовской области // Проблемы развития современной экономики в условиях глобальных вызовов и трансформации экономического пространства. Материалы Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых: в 4-х томах. Главный редактор А.И. Клименко. 2015. С. 222-224.

УДК 378.09

**Тадтаева А.В., к.п.н.
доцент**

**кафедра «Общественные науки»
Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации (Владикавказский филиал)
Россия, г. Владикавказ**

ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ НА ЗАНЯТИЯХ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА КАК ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ КАРЬЕРНОГО РОСТА ВЫПУСКНИКА НЕЯЗЫКОВОГО ВУЗА

Аннотация. Статья посвящена использованию коммуникативного подхода при обучении иностранному языку в неязыковых ВУЗах. Рассмотрено теоретическое обоснование данного подхода в контексте решения конкретных образовательных задач. Исследован потенциал коммуникативной методики при обучении студентов высших учебных

заведений иностранному языку, предложен ряд методических рекомендаций с целью повышения эффективности урока иностранного языка в неязыковом ВУЗе.

Ключевые слова: иностранный язык; коммуникативный подход; мотивация; коммуникативная компетентность; эффективное обучение; ключевые компетенции.

THE COMMUNICATIVE COMPETENCE FORMATION ON FOREIGN LANGUAGE LESSONS AS ONE OF THE CONDITIONS IN THE CAREER DEVELOPMENT OF THE GRADUATES IN NON-LINGUISTIC HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION

Abstract. *The article is devoted to the use of the communicative approach in foreign language teaching in non-language universities. The theoretical justification of this approach in the context of defining some specific educational objectives is observed. The potential of communicative approach in teaching university students on foreign language teaching is explored. A number of guidelines to improve the effectiveness of language lessons in non-linguistic universities are given.*

Keywords: *foreign language; communicative approach; motivation; communicative competence; effective education; key competences.*

Nowadays special attention is paid to the concept of "competence" and a problem of competence-based training approach in pedagogical literature. Why has the problem of competence formation become especially urgent now? It is caused by the formation of the new economic relations in our society, a new paradigm of relationship between the employer and the hired employee which demands from the last one not only profound knowledge in the field of the profession but also the certain types of competence possession [1].

The analysis of pedagogical literature allows drawing a conclusion that competence-based approach is not absolutely innovative. Some elements of this approach are rather actively used and developed in teaching and educational process.

According to many authors the following can serve as working definition: communicative competence is an ability speaking to carry out speech communication, on the basis of the communication subject available knowledge, his styles, etiquette, realities of language in which there is a communication taking into account features of the current situation for achievement of desirable result (purpose) [16].

According to scientists, there is a number of competences, the key from which the Council of Europe distinguishes the following:

1. political and social competence;
2. cross-cultural competence;
3. communicative competence;
4. social and information competence;

5. personal competence.

The formation of the key competences demands integrative approach and is implemented during all teaching and educational process in which it is impossible to fix rigidly concrete disciplines or kinds of activity "responsible" for the solution of the called tasks. At the same time, the special role in this relation of different disciplines is obvious [11; 17].

The matter is that with globalization development the international contacts are becoming closer, and the practice of the international negotiations is becoming more and more intensive. Participants of the international communication follow uniform norms and the rules, nevertheless, national and cultural peculiarities can be very considerable at business relations [2; 4].

Modern psychologists have proved that verbal communication in a conversation occupies less than 35%, and more than 65% of information which are transmitted through nonverbal means of communication which have bright social-and-cultural coloring. For this reason in definition of national style of negotiating it is necessary to emphasize a role of nonverbal communications. Thus, national style of negotiating is understood as commitment to certain national cultural traditions and values, the specific nature of mentality, features of nonverbal communications which are shown in behavior of the negotiators belonging to different national cultures. The question of national styles of negotiating was raised in the theory long ago, but still has no standard decision [3; 10; 15].

Some authors believe that national peculiarities aren't so essential. They reason the opinion with the fact that if any business offer is interesting to both parties of negotiators, then the transaction will take place in any case. They mean that knowledge of culture and traditions has no influence the success of negotiations [14].

Others, on the contrary, attach them great value. They are sure that any kind of the international business relations means cross-cultural communication and understanding of culture of the country with which the bargain is concluded or negotiations are just conducted.

The third consider that in each case value of national peculiarities can differ significantly, for example, at coincidence of interests national peculiarities do not play an essential role, but at the conflict of interests national distinctions come to the forefront. The opinion is quite widespread that it is easier for representatives of one race to conduct negotiations. Meanwhile, it is not always right [6; 13].

Scientists have come to a conclusion that the closer people to each other ethnically, especially essential differences of opinion on this or that problem are presented to them the more people in the ethnic plan differ, especially for their representatives coincidence in opinions will be significant. At the same time it should be noted that at interest coincidence of the parties national distinctions are not noticed, but once the conflict arises, they begin to play an important role. I would join the second point of view as negotiations are a dialogue, and dialogue means respect for the partner and understanding of distinctions which exist between its participants [8].

The understanding helps to avoid mistakes and promotes the conclusion of transactions and development of long-term cooperation very much. In the present article the purpose is to show how difficult can be negotiations between representatives of a business community in various European countries. In spite of the fact that territorially all European countries were very compactly located on the continent, the geographical location, culture, religion, language of each country form national style of negotiators. Ignoring of it can complicate negotiating considerably, and knowledge of national peculiarities can serve as guarantee of their success [12].

From the specifics of nonverbal communications point of view, it is important to divide national styles into cultures with "a low context" and "a high context". In cultures with "a low context" (England, Germany and the Scandinavian countries) the influence of nonverbal communications is insignificant: ability to speak shortly is appreciated here, it is also clear on business, the ambiguity and uncertainty aren't welcomed, the pronounced words are perceived practically without the possible hidden sense. In cultures with "a high context" (the countries of the southern Mediterranean: Greece, Spain, Italy, and especially France) information is transferred by mainly nonverbal means: more saturated, huge value a personal contact, the status have communication here. Sometimes the sense hidden in words is capable to change on the opposite. From the time relation point of view, national styles can be divided into monochronic and polychronic that reflects degree of punctuality and dynamism of business partners. In England, Germany and the Scandinavian countries punctuality and observance of the negotiations schedule is considered a basis of business communication because these cultures are monochronic. Focused on achievement of certain purposes (in business, first of all, it is the conclusion of transactions), representatives of these countries consider that negotiations have to begin in due time, they do not assume that they were interrupted. They prefer to discuss the problems in a special sequence and hope to keep within the established time frames. On the contrary, in the countries of the southern Mediterranean people worry much less about time as these cultures are polychronic. Focused on relationship establishment, the negotiators from the polychronic cultures (Greece, Spain, Italy, France) can break time of the beginning of negotiations. They don't consider delay as a personal insult, can be interrupted if it is necessary and to discuss several questions at the same time therefore the time limit of negotiations is not very often observed [9; 19].

From the relation to space point of view, national styles can be divided into formal and informal that is reflected in borders of social space which is necessary for negotiators. The distance plays very significant role at which partners talk in negotiations. In formal cultures (the Northern European countries) the personal zone is much more, than in informal cultures (the Southern Mediterranean countries): 120 cm against 80 cm. For example, attempts of partners from Italy and Greece to approach Germans or Swedes too close cause discomfort. As the increase in the distance accepted in culture of one of interlocutors can be

interpreted by him as excessive formality, or even to suggest an idea that they are physically unpleasant or they are avoided.

In spite of the fact that the European countries is possible to unite, from their relation at the right time and to space point of view, on northern and southern, each people in the context of these associations have distinctive, lines only inherited by him. For example, the English businessmen are one of the most qualified negotiators in the business world of the West. They have developed a certain ritual of business communication to which it is necessary to adhere strictly. Punctuality in Great Britain is a tough rule. They are absolutely unshakable in all these concerns observance of the accepted rules and furthermore laws. They have a highly developed sense of justice therefore at business management they profess the belief in fair play [18].

The English style of conducting commercial negotiations is characterized by a pragmatism approach to business and traditional ability to avoid acute angles. The English partners find not enough time for questions of preparation of negotiation process, believing that depending on the partner's position at negotiations it will be possible to find the optimal solution. At the same time they are rather flexible and willingly respond to an initiative of the opposite side. Trade political factor which sometimes forces the English firm to cross through obvious commercial benefit is very important for definition of a position of the English firms at negotiations on the conclusion of contracts both on export, and on import and to refuse the contract. At commercial negotiations British pay special attention to the duration of the period of contacts with partners. The relationship which besides is supported with purely friendly attitudes towards the partner, the easier English businessman is longer to conclude the bargain if not to the detriment of themselves, then with very small benefit.

By tradition the Englishman is reserved in judgments, avoids categorical statements, diligently bypasses in a conversation any personal moments, which can be regarded as invasion into private life of the others. An inherited ability in the British is patience to listen to the partner, without objecting him. They simply consider self-control as the main advantage of human character.

The Irish are unpretentious, passionate, natures fond of different things. Externally they look open but are very cunning. During negotiations they are kind, show comprehension. They have rich imagination, are able to speak beautifully therefore it is necessary "to filter" their speech not to get on tricks and to understand the essence. The Irish businessmen are considered as the most difficult negotiators in all Western Europe. Owing to certain historical reasons they developed special behavior model in relation to foreigners: to make a deal from the first time so not to solve the same problem for the second time. Stealthiness, non-obligation, mistrust, aspiration to conceal any information, hostility to "strangers" make business communication simply impossible. By the way, they perfectly know the shortcomings, speak about them with a smile and are even proud of them a little [7].

The German style of conducting commercial negotiations is characterized

by dryness and a pedantry. Besides, the German partners are always very prudent. They enter negotiations only when they are firmly convinced that they will come to some agreement with the partner. The German partners usually study the position even before negotiations very carefully and like to discuss questions at negotiations consistently, one by one, also carefully considering all their details. The German businessmen are known for the honesty, frankness and addiction to accuracy. They like to give the facts and examples very much. The Germans are not indifferent to figures, schemes and charts. In the course of discussion with such partners of their positions it is necessary to strive for clarity, clearness and brevity and not to use empty words and expressions without definite meanings. All offers and remarks ought to have especially business and concrete character.

The Germans are always very accurate and scrupulous as business partners. At the conclusion of transactions they will insist on rigid implementation of the assumed obligations, and also payment of high penalties in case of their non-performance. If you doubt that you will be able to meet all conditions of the arrangement with them, it is better to refuse the offers in advance. When negotiating the Germans are extremely serious and, as a rule, don't accept humour or jokes of other countries. They just don't understand them.

The Swedes are known in the world for the business ethics which is close to the German one, but it is not so dry. Diligence, accuracy, punctuality, decency and reliability in every respect belong to its characteristic features.

The skill level of the Swedish businessmen is very high (as a rule, they know several European languages, first of all, English and German) therefore, they especially appreciate professionalism of their partners. The Swedish businessmen like to plan affairs in advance therefore it is better to agree about business meetings beforehand. They prefer to know the list of negotiators. The Swedes are reserved, do not express the emotions brightly. They previously and comprehensively study the received offers and like to consider all questions in the smallest details. Friendly relations and the relations play a special role in business development. Their work is not limited with walls of the office and has continuation behind a friendly dinner at the restaurant or on a visit. Home invitations are given only to the closest or important partners.

Having considered features of businessmen of such countries of Northern Europe as England, Ireland, Germany and Sweden in details, we will be transferred to the countries of the Mediterranean: Greece, Spain, Italy and France. The Greek culture of business is extremely various. Thousands of the enterprises in Greece belong to families; many of them are run throughout several generations. Each enterprise has its own style of business management and communication. Doing business with Greeks, it is necessary to face a set of various approaches, rules and criteria.

However from the 90-th businessmen of the Greek origin gradually come back to the country from the European countries and America, introducing the European style of business. Punctuality is not peculiar to the Greeks. They seldom come to business meetings in time, their delay can be made from 10 minutes till 1

o'clock. Besides, cancellations of meetings happen quite often. There is often no agenda at all or it is made just before a meeting, but then all the same do not adhere. They constantly jump on different subjects (sometimes speak all together at the same time), and partners have a feeling that they spray the attention in tens of various directions. The matter is that the Greeks are sure that decisions are made not at a meeting, and has no special value to what decision you will come now. However, the Greeks can agree quickly if they see that the transaction unambiguously is favorable to them. The Greeks have got used to expressional communication. They too often repeat and give many excess examples therefore, for the discussion of a question or information transfer which takes more time than usual. Real actions not always correspond to oral arrangements: everything can be changed day by day [21].

If the Greeks say that something "is signed", then it means that they simply "announce the transaction" and for this moment many decisions can be still not final. The consideration of papers bothers the Greeks quickly. They do not especially show consideration for drawing up the contract, preferring to record only necessary information, but not to provide all options of event succession. The Greeks are inclined to consider the contract rather as a preliminary sketch, than as the last word which should be observed sacredly. The Greeks are ambitious and possess heightened sense of own advantage and independence of judgments. If you manage to keep contact and readiness for the dialogue, the Greeks will show a surprising ingenuity to cut off "acute angles" and to find alternative solutions. Despite certain difficulties it is pleasant to run business in Greece. Business in this country always goes hand in hand with hospitality which helps to forget about all problems.

The Spaniards are sincere, warm, open, have sense of humour and ability to work in team. Style of conducting business negotiations with representatives of the Spanish firms is not really dynamic as they are big fans of message verbose discussions. The Spaniards treat those people who meet the stranger on clothes; they will appreciate faultless appearance of the partner in negotiations: a classical suit, a white shirt, the corresponding tie, dark socks and to gloss the polished footwear. In Spain it is not accepted to invite business partners home. However, if such offer has arrived, then bring a gift flowers and wine with you. Avoid expensive gifts which can be apprehended as a bribe and will offend the partner. There is something more. A siesta for them is sacred time therefore this hour no appointments are made and not any negotiations are conducted.

The Italian style of behavior at negotiations differs in very active establishment of partnership. They are expansive, like to discuss personal subjects, welcome the atmosphere of trust and benevolence. Informal contacts with partners including in not working hours have important value for them. They believe that in an informal situation it is possible to state more freely critical remarks concerning business proposals of the partner without risking offending him. The Italians attach great value to the negotiations which are conducted between people of approximately equal social status. Before negotiations they seek to learn,

whenever possible, as much as possible about the partners in all aspects. At meetings the Italian businessmen do not adhere strictly to the agenda. They begin to discuss questions which have to be considered later, come back to already solved problems again. At the communication with the Italians it is necessary to consider that they are polite, friendly, sensitive to observance of business etiquette rules in general. They are proud of their country, and they are imposed by that attention which their business partners show to Italian history and culture.

The French also highly appreciate knowledge of history and culture of their country in partners. They are very attentive in keeping their independence and do not like to use English or German as the working languages at negotiations, believing that it restrains their self-respect thus, preferring their language. The French businessmen carefully prepare for the forthcoming negotiations. The great value is attached to achievement of preliminary arrangements by them. The French prefer to discuss all possible changes of questions in advance as they do not like to face unexpected changes in positions of partners during the negotiations. The French like to begin business negotiations at 11:00 o'clock in the morning, but do not differ in accuracy and are not always punctual. They try to avoid official discussions of any questions in private. Like to study all aspects and consequences of the arriving offers thoroughly therefore negotiations take place in much slower speed with them. Any attempts to accelerate negotiations can only do much harm to business.

The French negotiators try to avoid official discussions of any questions "in private", traditionally are guided by logical proofs and proceed from "the general principles". They conduct negotiations rather rigidly and, as a rule, have no "a spare position". They quite often interrupt the interlocutor to state critical remarks or counterarguments. Choosing confrontational type of interaction, the French partners seek to keep, however, at the same time lines of behavior, traditional for the French nation: courtesy, politeness, courtesy, tendency to a joke and ease in communication [5].

The development of transport and modern methods of communication have led to the intensification of negotiations as the known national borders washing out takes place. There is a mutual penetration of national styles into practice of negotiations. As a result the special subculture of negotiators with the rules of conduct which can differ from the accepted national norms considerably is gradually formed in the world. And it is still not necessary to exaggerate value of the last factor. The similar subculture is formed mainly at those who constantly participate in negotiations, for example, at diplomats.

In spite of the fact that negotiations between the commercial organizations or representatives of the northern and southern European countries have regular character and concern the most different fields of business, it would be wrong and inexpedient to dump national peculiarities of negotiating from the account. As practice shows, those negotiations which participants attentively treat cross-cultural distinctions before starting establishment of business contacts and study national peculiarities of the potential business partner will be successful. The

national style means the characteristic rather for the countries than for nationalities. But it is absolutely different when you read the brief information on customs of the country with which representatives it is necessary to hold business negotiations, and when you have to adopt approach of the opposite country. It is expensive strategy because similar work, certainly, demands big expenses of time and means (for example, holding trainings) [20].

Thus, application of competence-based approach in professional education assumes understanding the educational process of an ultimate goal of the activity by all subjects: training of the expert owning key competences capable to solve various problems in professional practice, ready to innovative activity in the communicative sphere, realizing the public importance of the profession and the career development prospect. In the course of training all types of competence created as a key by the Council of Europe, can be formed actively. Therefore, special attention should be paid to the development of communicative competence on foreign language lessons, creating especially favorable conditions. They are training by means of an educational situation, one of the most important factors of which is the teacher and student creative educational interaction.

To conclude, having communicative competence as one of the key types of competence, the university graduates will be able to become successful in their professional activity.

Использованные источники:

1. Ахсарова М.И., Техова А.Р., Тадтаева А.В. Завтрашний день образования в России // В сборнике: Образование: традиции и инновации. Материалы V международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Уварина Н.В. 2014. – С. 65-67.
2. Бигаева Э.С., Нартикоев А. Влияние лингвокультурологического фактора на коммуникативный процесс в экономической сфере деятельности // В сборнике: Молодежь и наука: актуальные проблемы социально-экономического развития регионов России. Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. 2016. – С. 313-318.
3. Бигаева Э.С., Тадтаева А.В. Лингвокультурологические факторы в эпоху глобализации // Гуманитарные и социальные науки. 2016. №2. – С. 131 – 137.
4. Бигаева Э.С. Межкультурная коммуникация и ценностные ориентиры в изучении иностранного языка // В сборнике: Социально-экономическое развитие региона в условиях модернизации. Материалы Всероссийской межвузовской научно-практической конференции преподавателей и студентов. 2015. – С. 479-485.
5. Бигаева Э.С., Кцоева Ф.А. Культурологический фактор в изучении иностранного языка // В сборнике: Социально-экономическое развитие региона в условиях модернизации. Материалы Всероссийской межвузовской научно-практической конференции преподавателей и студентов. 2015. – С. 486-490.
6. Бигаева Э.С., Цибирова И.А. Изучение иностранного языка в аспекте лингвокультуры // В сборнике: Социально-экономическое развитие региона

в условиях модернизации. Материалы Всероссийской межвузовской научно-практической конференции преподавателей и студентов. 2015. – С. 491-494.

7. Бигаева Э.С. Коммуникативный подход в обучении иностранному языку // В книге: Тезисы докладов конференции по итогам НИР факультета международных отношений СОГУ за 2006 год. 2007 – С. 92-94.

8. Бигаева Э.С. Лингвокультурный аспект в изучении иностранного языка // В сборнике: Актуальные проблемы современной науки: теория и практика. Материалы I международной заочной научно-практической конференции. Ответственный редактор Зангиева З.Н. 2013. – С. 274-280.

9. Зангиева З.Н., Тадтаева А.В., Зангиев И.Э. Формирование иноязычной коммуникативной компетенции делового человека // Современные наукоемкие технологии. 2016. №8-2. – С. 307-311.

10. Зангиева З.Н., Цховребова Б.Ф. Формирование навыков межкультурной компетенции в условиях неязыкового вуза // Гуманитарные и социальные науки. 2014. №2. – С. 555-558.

11. Тадтаева А.В. Педагогическая инновация как форма творческой технологии гуманитарного образования в вузе // В сборнике: Молодежь и наука: актуальные вопросы социально-экономического развития региона. 2012. – С. 291-295.

12. Тадтаева А.В. Обучение студентов деловому общению как реализация одного из компонентов межкультурной коммуникации // В сборнике: Современные технологии обучения. Сборник статей и тезисов. Владикавказ, 2004. – С.217-223.

13. Тадтаева А.В., Бигаева Э.С. Актуальные проблемы межкультурной коммуникации // Гуманитарные и социальные науки. 2014. №3. – С. 186-190.

14. Тадтаева А.В., Бигаева Э.С. Ролевая игра как средство совершенствования профессионально-ориентированных умений студентов // Гуманитарные и социальные науки. 2016. №3. – С. 195-202.

15. Тадтаева А.В., Зангиева З.Н., Цирихова С.А. National and cultural specific character of the verbal communication // Гуманитарные и социальные науки. 2015. №2. – С.78-86.

16. Тадтаева А.В., Орлов А.А. Ценности и цели современного образования в России // В сборнике: Образование: традиции и инновации. Материалы VI международной научно-практической конференции. Ответственный редактор Уварина Н.В. 2014. – С. 478-480.

17. Тадтаева А.В., Цирихова С.А. Диалог культур в формировании творческого потенциала специалиста // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2014. №2. – С. 210-216.

18. Хутиева Л.З., Тадтаева А.В. Межкультурная коммуникация в процессе социального развития личности // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2014. №20. – С. 14-20.

19. Zangieva Z.N. Teaching students the basics of cultural nonverbal communication // В сборнике: Искусство – диалог культу. Сборник статей ученых, преподавателей вузов, учителей школ, педагогов дополнительного

образования, соискателей, аспирантов, магистрантов, студентов. Министерство образования и науки Российской Федерации; ФГБОУ ВО «Чеченский государственный педагогический университет». 2016. – С. 221 – 229.

20. Tadtaeva A. Practical techniques for teaching students conversational English in the financial university // В сборнике: Актуальные проблемы современной науки: теория и практика. Материалы I международной заочной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Зангиева З.Н. 2013. – С. 408-412.

21. Tadtaeva A. Role-playing games usage in the course of “Business English” for students of non-linguistic higher educational establishments // Modern European Researches. 2015. №4. - С. 104-116.

Черневская Ю.В.

студент магистратуры

Новосибирский государственный педагогический университет

Россия, г. Новосибирск

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ПРОБЛЕМЫ ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ ШКОЛЬНИКОВ ВО ВНЕУЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассмотрены основные понятия, характерные для проблемы патриотического воспитания школьников во внеучебной деятельности.

Ключевые слова: патриотическое воспитание, внеучебная деятельность, образовательный туризм.

Проблема патриотического воспитания школьников сегодня является одной из приоритетных проблем образования. Такое воспитание направлено на развитие любви к Родине, родной земле и культуре. Актуальность проблемы подтверждается государственными программами, направленными на создание условий для дальнейшего развития патриотического воспитания граждан Российской Федерации, обеспечение соответствия его содержания новым историческим реалиям. Патриотическое воспитание школьников сегодня приобретает столь значимый характер во многом из-за высокого уровня информированности молодого поколения и значительного разнообразия источников информации – иногда прямо противоречащих друг другу. Источников, в которых довольно сложно найти истинную сущность понимания патриотизма. Ещё не сформировавшееся представление школьника о любви к Родине может стать легкой мишенью для неверной информации. К тому же весь опыт, накопленный за прошлые периоды развития в данном направлении невозможно использовать в полной мере в новых условиях, а, значит, необходимо нарабатывать качественно новый опыт, создавать новые возможности для развития патриотизма.

Достаточно сложным для восприятия является только теоретическая

часть патриотического воспитания. Намного более интересным для школьников будет не только получение теоретического материала, направленного на развитие патриотизма, но и практической части подобных занятий – походов, экскурсий и прочих возможностей наглядного познания Родины и родной культуры, реализуемых во внеучебной деятельности. Но, к сожалению, проблема воспитания патриотизма во внеучебной деятельности на сегодня намного менее развита, чем проблема воспитания патриотизма в целом.

Именно поэтому так остро сегодня стоит проблема развития патриотизма, в том числе и во внеучебной деятельности, в гражданах страны и, в частности, в воспитанниках общеобразовательных учреждений.

На сегодняшний день на сайте Национального Института Развития Современной Идеологии патриотизм определяется как особая направленность самореализации и социального поведения граждан, критериями для которых являются любовь и служение Отечеству, обеспечение целостности и суверенитета России, ее национальная безопасность, устойчивое развитие, долг и ответственность, предполагающие приоритет общественных и государственных начал над индивидуальными интересами и устремлениями и выступающие как высший смысл жизни и деятельности личности, всех социальных групп и слоев общества. Но, несмотря на четкое определение, отношение к данному понятию в обществе не однозначно. Так, к примеру, лидер коммунистической партии Геннадий Зюганов говорит о патриотизме, как об обращении к родной истории, особенно к истории советского времени, когда на каждом новом этапе развития происходило уточнение и наполнение идеи единства патриотизма и социализма. Лидер партии называет современных коммунистов законными приемниками и наследниками идеологии русского патриотического социализма, которая опирается на опыт народа, накопленный веками. На опыт, которому присущи любовь к своей Родине и жажда справедливости. И лишь объединение такой любви и жажды справедливости в едином порыве позволяют достигать процветания и могущества страны. Именно поэтому, по мнению Геннадия Зюганова, так необходимо сегодня объединение патриотизма и социализма в деле возрождения Великой России. Со своей стороны, представители партии «Единая Россия» призывают не размывать понятие патриотизма, а проводить взвешенную государственную политику в вопросах патриотического воспитания. Лидер партии Борис Грызлов связывает понятие патриотизма с историей и величием России. Он утверждает, что богатство России состоит не столько в недрах, нефти и газе, сколько в огромнейшем творческом потенциале народа, в его национальном единстве и в сильнейшей любви к своей стране, к своей Родине.

На сегодняшний день нет единого и общепринятого мнения по вопросам патриотизма. В обществе отсутствует единое понимание патриотического воспитания. Нет определенной системной и четкой

политики государства в этом направлении, хотя некоторые изменения все же и происходят. И это проблемы, которые необходимо решать [1].

Образовательный туризм может являться одним из способов воспитания патриотизма во внеурочной деятельности в школе. Также к таким способам могут относиться: игровая деятельность, проблемно-личностное общение, досуговая деятельность, творческая деятельность трудовая деятельность и пр.

Образовательный туризм в обобщенном понимании – это путешествие с целью получения знаний. Образовательный туризм сегодня рассматривается как возможность интегрировать образовательные процессы в туризм при помощи организации туристско-образовательной деятельности. Такая интеграция позволит достигать поставленные задачи и цели на пути к развитию у детей личностно-значимых качеств. [2]. Образовательный туризм для школьников неразрывно связан с внеурочной деятельностью. Внеурочная деятельность позволяет объединить разные виды деятельности школьников (кроме учебной деятельности на уроке), в которых возможно и целесообразно решать задачи по воспитанию и социализации детей сегодня [3].

Использованные источники:

10. Сафронова М.В. Патриотическое воспитание школьников на уроках и во внеурочной деятельности по истории [Электронный ресурс] : VII Международная студенческая электронная конференция «Студенческий научный форум 2015». – Режим доступа : <https://www.scienceforum.ru/2015/784/8618>.

11. Н.В. Гуляева, И.А. Белякина Образовательный туризм как средство развития дошкольников // Педагогический профессионализм в образовании : Сборник научных трудов XII Международной научно-практической конференции Часть 2 / Новосибирский Государственный Педагогический Университет. – Новосибирск, 2016. – С.66-70 (Сборник).

12. Степанов П.В. Программы внеурочной деятельности. Туристско-краеведческая деятельность. Спортивно-оздоровительная деятельность / П.В. Степанов, С.В. Сизяев, Т.Н. Сафронов. – М. : Просвещение, 2011. – 80 с. – (Работаем по новым стандартам). – ISBN 978-5-09-017995-9.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

УДК 65

L. Amiraghyan
student

*2 master student, Institute of Management in the economic, ecological
and social systems*

ENGINEERING AND TECHNOLOGY ACADEMY SFU

D. Pantykin
student

*2 master student, Institute of Computer Technology and Information
Security*

ENGINEERING AND TECHNOLOGY ACADEMY SFU

Russia, Taganrog

Scientific director: A. Andrienko
assistant prof. of foreign languages

Амирагян Л.М.

студент 2 курса магистратуры

*институт управления в экономических, экологических и
социальных системах*

Пантыкин Д.С.

студент 2 курса магистратуры

*институт компьютерных технологий и информационной
безопасности*

Инженерно-Технологическая Академия ЮФУ

Андрюенко А.С.

научный руководитель, доцент
кафедры иностранных языков

Россия, г. Таганрог

THREATS AND BUSINESS PROSPECTS TO THE INTERNET

Annotation. *In this article the analysis advantages and threats of the electronic Commerce market and reviewed the main categories of issues of internal and external risk factors.*

Keywords. *Advantages, the Internet, consumers, electronic commerce, SWOT.*

Internet is changing the development of electronic commerce. Using e-commerce businesses can trade with other businesses or consumers from any part of the world at whatever time, bringing more business opportunities. Some of the businesses have reacted and developed their e-commerce to cope with the changes, but some others have been eliminated as a result of the challenge to their traditional business model.

Every day business owners go to the web to draw information about

important issues on topics like human resource, legal challenges and opposition from competitors. And yet despite the incredible benefits of this priceless resource, there is negative side which have serious threats.

Firstly, we must consider the benefits of e-commerce. E-Commerce advantages can be broadly classified in three major categories: advantages to organizations, advantages to consumers, advantages to society.

Advantages to Organizations

1. E-Commerce helps organization to reduce the cost to create process, distribute, retrieve and manage the paper based information by digitizing the information.

2. If organisations use e-commerce it can help them expand their market to national and international markets with minimum capital investment.

Advantages to Consumers

1. Eliminating the limitation of store-timings is a big convenience for consumers.

2. A customer can put review comments about a product and can see what others are buying or see the review comments of other customers before making a final buy.

3. E-Commerce increases competition among the organizations and as result organizations provides substantial discounts to customers.

4. Easier to compare prices. There are several shopping search engines and comparison shopping websites that help consumers locate the best prices.

Advantages to Society

1. E-Commerce helps government to deliver public services like health care, education, social services at reduced cost and in improved way.

2. Customers need not to travel to shop a product thus less traffic on road and low air pollution.

3. Business on the Internet helps reduce the cost of production.

So, e-commerce may increase sales opportunities since sales can take place at any time during the day and the market is no longer restricted to the place where the business has established its sales force. Orders can come from any part of the world as long as the potential customers can find the vendor's website. In some industries, e-commerce may cause the elimination or reduction of intermediaries and manufacturers may benefit by reducing the selling and distribution costs paid to these intermediaries. Furthermore, e-commerce enables businesses to link directly with their customers.

All of these are undoubtedly benefits, but there are also downsides. Nearly anyone can start an online business, which means competition is fierce. Also there can be hacking, which may deter some people from online transactions.

E-Commerce Disadvantages

Of course, e-commerce isn't perfect. It's all online, which means that customers can't touch or feel or try on your products before buying. Online transactions often feel less personal, which can make it harder to make a genuine connection with your customers to keep them coming back for more.

So, e-commerce has two major categories of disadvantages:

1. Technical disadvantages
 - Software development industry is still evolving and keeps changing rapidly.
 - Can be lack of system security, reliability or standards owing to poor implementation of e-commerce.
 - Could be software/hardware compatibility issue as some e-commerce software may be incompatible with some operating system.
2. Non-Technical Disadvantages
 - User may not trust the site being unknown faceless seller. Such mistrust makes it difficult to make user switch from physical stores to online/virtual stores.

The reality of doing business online is that your site may get hacked. Customers want to feel secure when they make an online purchase and want to be reassured that their financial information won't be shared or compromised.

Often companies are using SWOT-analysis to better understand and predict threats to commerce on the internet.

S.W.O.T. is an acronym that stands for Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats. A SWOT analysis is an organized list of your business's greatest strengths, weaknesses, opportunities, and threats.

Here are some questions to ask during a SWOT analysis.

Strengths (positive factors)

Strengths describe the positive attributes, tangible and intangible, internal to your organization. They are within your control.

- What internal resources do you have?
- What do you do well?
- What advantages do you have over your competition?

Weaknesses (negative factors)

- Does your business have limited resources?
- What areas need improvement?
- What does your business lack?
- Is your business in a poor location?

Opportunities (external, positive factors)

Opportunities are external attractive factors that represent reasons your business is likely to prosper.

- What opportunities exist in your market or the environment that you can benefit from?
- Is the opportunity ongoing, or is there just a window for it? In other words, how critical is your timing?
- Is the perception of your business positive?
- Have there been other changes in the market that create an opportunity?

Threats (external, negative factors)

Threats is external factors beyond your control that could place your strategy, or the business itself, at risk. You have no control over these, but you may benefit by having contingency plans to address them if they should occur.

- Who are your existing or potential competitors?
- What about shifts in consumer behaviour, the economy, or government regulations that could reduce your sales?
- Has a new product or technology been introduced that makes your products, equipment, or services obsolete?
- What factors beyond your control could place your business at risk?
- Are there challenges created by an unfavorable trend or development that may lead to deteriorating revenues or profits?

The point of a SWOT analysis is to help you develop a strong business strategy by making sure you've considered all of your business's strengths and weaknesses, as well as the opportunities and threats it faces in the marketplace.

Using SWOT analysis will give you a broad overview of ecommerce industry trends, show you where you stand in relation to your competitors, and provide insights into mitigating your weaknesses and building on your strengths.

The Internet is a powerful tool that can make your business more productive and profitable.

References:

1. Preimushchestva dlya predpriyatij, ispol'zuyushchih internet // [Elektronnyj resurs] URL:<http://smallbusiness.chron.com/benefits-businesses-using-internet-322.html> Data obrashcheniya: 27.12.2016.
2. Ehlektronnaya kommerciya – Preimushchestva // [Elektronnyj resurs] URL:https://www.tutorialspoint.com/e_commerce/e_commerce_advantages.htm Data obrashcheniya: 27.12.2016.
3. Nedostatki i preimushchestva ehlektronnoj kommercii // [Elektronnyj resurs] URL:<http://wmgood.ru/articles/advantages-and-disadvantages-of-e-commerce.htm> Data obrashcheniya: 27.12.2016.
4. SWOT-analiz dlya kompanij ehlektronnoj kommercii // [Elektronnyj resurs] URL:<http://www.practicalecommerce.com/articles/3971-SWOT-Analysis-for-Ecommerce-Companies> Data obrashcheniya: 30.12.2016.

**ECONOMETRIC ANALYSIS OF THE FACTORS IN THE REGRESSION
MODEL TO PREDICT THE MARKET VALUE OF SHARES**

**ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ В
РЕГРЕССИОННОЙ МОДЕЛИ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ
РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ АКЦИИ.**

Abstract: The article is devoted to the econometric approach evaluation of variable factors used to forecast the value of securities. Used macroeconomic data are tested to identify their adequacy for prediction.

Key words: SnP500, Econometric model, regression, least square method, Brent crude, real GDP of USA, troy ounce gold, FDI, effective federal funds rate.

Аннотация: Статья посвящена эконометрическому подходу оценки переменных факторов, используемых для прогноза стоимости ценной бумаги. Используемые макроэкономические данные подвергаются тестированию с целью выявления их адекватности для прогноза.

Ключевые слова: Индекс SnP 500, эконометрическая модель, регрессия, метод наименьших квадратов, нефть марки Brent, реальный ВВП США, тройская унция золота, прямые иностранные инвестиции, ставка ФРС.

Nowadays not so many companies can effectively manage their cash flows. Annually appears new methods of company's management, all of them aimed on increase effectivity to satisfy growing consumers demand. Organization has three type of activities: operational, financial, investing activity. International companies diversify their activity – investing in shares, bonds and other financial instruments. Nevertheless not so many companies can effectively diversify cash flow to increase their funds. Stock exchange is not stable market and most amount of traders, companies face difficulties, to increase value of portfolio investment. Specialists use different instruments for trade and forecast share price, one of methods which can be applied – statistical. Analyzing historical values and factors, which influence on stock price, can be found events, which positively or negatively influence on price. Firstly, it may be annual reports about multinational company's activity. Secondly, key rate of central bank influence on companies (shortage or increase of money supply). A lot of factors may influence on stock price, but statistical approach helps to specialist identify most significant of them and determine positive or negative impact on share price.

SnP 500 is index, which describes American economy, from the one side it's difficult to describe it with only 5 variables. On another if it's macroeconomic factors, it may influence on productivity of companies. Using econometric model analyzed macroeconomic data and commodity prices (For research were taken

quarterly data from July of 2007 to July of 2016).

Table 1 – indicators definition

Y	SnP500 index
X1	global price of brent crude, u.s. dollars per barrel
X2	real gross domestic product, percent change from preceding period, quarterly, USA
X3	national currency unit per troy ounce gold price in us dollar, end of period
X4	foreign direct investment in u.s.
X5	effective federal funds rate, percent, not seasonally adjusted

One stage least square is one of the common methods of regression analysis for estimation unknown parameters. In model involves previous (historical) prices, in which should be minimized the sum of deviations [1]. This kind of analysis popular among investment funds for predicting shares, commodity prices on the market.

In addition other variables may influence on SnP 500 index and this model can be modified to identify better coefficients for forecasting stock price. In our econometric model mistake of approximation may reflect other factors, not only commodity prices, operational activity or macroeconomic indicators. Investor's or political performance can change trend on stock price. Crisis 2008 year leave a strong imprint on institutional investors, mutual and pension funds. Ppredispositions of many investors about the coming crisis may prompt withdraw investments from securities.

Table 1 – regression analysis

System: M

Estimation Method: Least Squares

Date: 02/10/17 Time: 10:32

Sample: 1 37

Included observations: 37

Total system (balanced) observations 37

	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C(1)	-1017.825	178.6778	-5.696429	0.0000
C(2)	2.040564	0.868108	2.350589	0.0253
C(3)	20.56217	7.455613	2.757945	0.0097
C(4)	-0.274223	0.105522	-2.598714	0.0142
C(5)	0.000900	4.89E-05	18.41613	0.0000
C(6)	71.15476	18.26835	3.894975	0.0005
Determinant residual covariance		9690.026		

Equation: $Y = C(1) + C(2) \cdot X1 + C(3) \cdot X2 + C(4) \cdot X3 + C(5) \cdot X4 + C(6) \cdot X5$

Observations: 37

R-squared	0.938374	Mean dependent var	1508.641
Adjusted R-squared	0.928434	S.D. dependent var	402.0037
S.E. of regression	107.5431	Sum squared resid	358530.9
Durbin-Watson stat	1.191417		

Based on regression analysis have been identified, that R – squared 93.83% (demonstrates high tightness of the link between Y and X). Probability of

variables (Prob.) less than 5% which means high level of significance, moreover it confirms t - statistic. Durbin – Watson test equals = 1.19, it means that our model in the area of uncertainty, it means that some of the variables may reflects on our final results (correlation).

To accept model should be analyzed test on heteroscedasticity, it means that variance of the random error should constant or focused. If errors distributed without similarity it means that we can't accept model. Heteroscedasticity is random distribution of errors, in which we can't predict share price. Provided two type of tests on heteroscedasticity.

Table 2 – Glejser test

X1 = 31.75%	Prevails heteroscedasticity.
X2 = 81.3%	Prevails homoscedasticity.
X3 = 43.04%	Prevails heteroscedasticity.
X4 = 22.17%	Prevails heteroscedasticity.
X5 = 61.66%	Prevails homoscedasticity.

Breusch – Pagan – Godfrey test demonstrates that variables from equation equals 38.64% (it means that with 61.36% we can accept appearance of heteroscedasticity). Nevertheless we have two variables, which demonstrates focused distribution of errors – x2(real GDP), x5(effective federal fund rate).

Table 3 – correlation

	y	x1	x2	x3	x4	x5
y	1					
x1	0,220106478	1				
x2	0,40737528	0,158247195	1			
x3	0,129127296	0,413278319	0,338141942	1		
x4	0,909713811	0,298352752	0,328064357	0,31987138	1	
x5	0,116124171	0,0393729	0,165729026	0,575617426	0,410052529	1

Equation of SnP 500:

$$\text{SnP500} = -1017.82 + x1 * 2.04 + x2 * 20.56 + x3 * (-0.274) + x4 * 0.0009 + x5 * 71.15$$

Let's give explanation of calculated equation. It means that SnP500 will change if one of the "x" factors vary, some of them has positive impact, the others negative. The most significant factors are: real GDP; effective federal fund rate.

Thus, analysis of factors affecting on the SNP 500 index demonstrated that only two of the five factors have passed all the tests, unlike the other three, in which were found correlation and heteroscedasticity. Growth of GDP and effective federal funds should increase stock price of SnP500. This model can be used to forecast, but for a more accurate analysis, it can be used in a more extensive analysis, which will more accurately reflect the influences and to predict the price.

References:

1. Suslov M., Tregub I., Modeling the currency exchange rate. Methods and principles // Economics – 2015 № 1 p. 67 -70.

2. Federal reserve bank of St. Louis [Электронный ресурс] URL: <https://fred.stlouisfed.org>

УДК 336.64

Uralova D.Zh.

Master's student

1st course, the faculty of "International Finance"

Financial University under the government of Russian Federation

Russia, Moscow

MODERN TENDENCIES IN THE PORTFOLIO FORMATION OF RUSSIAN SECURITIES

Keywords: securities, investment portfolio, liquidity, Black-Litterman model, Sharpe ratio, Sortino Ratio, modern tendencies

The most well-known and widely used model for the formation of the securities portfolio is a model described in the classical works and G.Markovits A.Roy [6; 10]. This model generally involves maximizing investor's utility function, defined by the expected return and risk of the securities portfolio. As a general rule, to assess the expected return and risk the historical data is used.

At the same time, the Russian stock market's historical data can be an extremely unreliable source of information, especially in times of change in the market trend. As a result, there is a need for incorporation of predictive and analytical information into the model, which is not included in classical approaches.

The main features of Russian economy that should be remembered are as follows:

- Russian financial market is relatively undeveloped;
- Crediting rates are set too high;
- The peculiarities of inflation in Russia. The inflation is rather high, irregular, heterogeneous and poorly forecast;
- Several currencies are actually used in Russian economy simultaneously;
- Complexity of tax structure in Russia;
- The difference between Russian accounting standards and International Financial Reporting Standards (IFRS);
- Lack of government financing of the investment projects;
- Fluctuations in paying capacity of population and contracting parties;
- Legislation instability. [1]

Also it should be noted that one of the peculiarities of the Russian securities market is its relatively low liquidity, which is expressed in the high level of the spread between the lowest and the highest sales price of the purchase price (bid-ask spread).

In addition, analysis of Russian investors' preferences indicates that the most adequate behavior is not described by utility functions, but by the

performance indicators – e.g by Sharpe ratio, which is based on the standard deviation as a measure of risk, and the coefficient of Sortino, based on the "alternative" measure "left-hand" risk ("risk of shortfall").

Thus, the model of the portfolio, taking into account the peculiarities of the Russian stock market should have the following properties:

a) the objective function should be the maximization of the Sharpe ratio or Sortino ratio;

b) the model must take into account the forecasts of the dynamics of asset prices;

c) the model must take into account the impact of liquidity of the assets on their expected return and risk.

In accordance with the desired properties we should define the formalized objective function of the proposed model. To maximize the Sharpe ratio:

$$\text{SharpeR} = \frac{R_p - R_f}{\sigma_p} = \frac{\sum_{i=1}^N x_i \mu_i - R_f}{\sqrt{\sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N x_i x_j \sigma_{ij}}} \rightarrow \max; \quad (1)$$

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^N x_i = 1; \\ x_i \geq 0 \quad i = \overline{1, N}, \end{cases} \quad (2)$$

where: SharpeR – Sharpe ratio;;

R_p – the actual yield of the investment portfolio;

R_f – risk-free rate of return;;

σ_p – risk (standard deviation) of the portfolio;;

x_i и x_j – the desired share of the assets i and j in the portfolio;

μ_i – expected profitability of the i -th asset;

σ_{ij} – returns the covariance of assets i and j ;

N - number of assets in the portfolio.

To maximize the Sortino ratio:

$$\text{SortR} = \frac{R_p - R_t}{\text{DSR}_p} = \frac{\sum_{i=1}^N x_i \mu_i - R_t}{\text{DSR}_p} \rightarrow \max; \quad (3)$$

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^N x_i = 1; \\ x_i \geq 0 \quad i = \overline{1, N}, \end{cases} \quad (4)$$

где: SortR – Sortino ratio;

R_t – the target rate of return;

DSRp – shortfall risk (the risk of left-sided) for the portfolio.

It is appropriate to use the approach developed by Black and R. F. Litterman for Goldman Sachs in 1992 to take into account the formation of a portfolio of securities and asset price dynamics forecasts in the model. The basic model has been presented in the article «Global Portfolio Optimization» [4]. A more detailed analysis of the model contained in the works of K. Bevan and Vinkelman [3], T.M Idzoreka [5], as well as A. Meucci [4; 7; 8].

Formation of investment portfolio in accordance with the Black-Litterman model is carried out in several stages:

- a) the definition of the assets that make up the market portfolio;
- b) the calculation of the covariance matrix based on historical data;
- c) calculation of yield estimates based on historical data;
- d) determining the subjective evaluations of the investor;
- e) combining equilibrium and subjective assessments by the model;
- f) usage of estimates obtained as input data for optimization;
- g) the choice of efficient portfolio, an appropriate degree of risk aversion particular investor.

The resulting estimates in the Black-Littermana models are non-linear combination of objective and subjective assessments. With low reliability of the estimates resulting distribution of asset returns will be slightly different from the original. A high degree of reliability of the estimates, in contrast, leads to the expectation displacement towards distribution estimates.

Model building was carried out by the following algorithm. In the first stage, the analysis of historical data was made:

- a) analyzed period was divided into weekly segments;
- b) from the list of shares listed on the Moscow Stock Exchange (in the former part of the MICEX), securities with 40 closing price values in the reporting period, the maximum purchase price and minimum sale price at the relevant date of the end of the week segments were selected;
- c) for selected securities: the expected average weekly logarithmic yields (expectation), risk (standard deviation and risk unkind), the amount of direct losses (the expectation of the logarithm of the ratio of the maximum selling price to the closing price and the actual logarithm of the ratio of the minimum purchase price to the closing price) were determined; corresponding covariance matrix was built
- d) the weighted average shortfall (in terms of net asset) value of the yield of open mutual fund shares for the respective year was used as the target rate of return for the calculation of risk indicators

On the second stage, the forecasts of dynamics of asset prices were built.

In this case, two approaches were used:

- a) an approach based on the factor model of return on assets, depending on

the change in Brent crude oil prices;

b) approach based on the determination of the average analysts' forecasts, published on the website of RBC [2]. Next, with a method of regression analysis the parameters of the following equation were determined:

$$R_i = a + bR_{Brent} + \varepsilon, \quad (5)$$

where: R_i - logarithmic returns from the i -th asset;

R_{Brent} - logarithmic relative change in the price of Brent crude;

a, b - regression parameters;

ε - random error.

After evaluating the parameters of the equation for all the assets involved in the analysis, the expected return for the next period was determined by substituting into the equation (5) the cost of the logarithm of the ratio of the annual futures for Brent crude oil to the current spot price on the relevant date.

When constructing estimates based on analysts' forecasts on the website of RBC, the average target price level of the last three months (October-December) of the respective year was determined. Since these projections are focused on the RTS stock exchange and determine the value of assets in US dollars, the transformation them to "ruble" value was done by multiplying the value of the futures contract on the US dollar on the RTS FORTS market at the relevant date.

In the third step, the obtained priori values (the result of step 1) and forward-looking assessment (result of step 2) were combined on the basis of the Litterman model.

This data was used as an input parameters to optimize the functional (1) for the Sharpe ratio and functional (3) for the Sortino ratio. At the same time, in addition to the constraints (2) and (4) the restrictions on the maximum share of the asset which do not exceed 15% of the portfolio were applied, which meets the requirements of the Regulations on the composition and structure of assets of joint-stock investment funds and assets of mutual funds approved by the Federal Financial Markets Service of the Russian Federation.

To determine the Sharpe ratio the risk-free yield was used, determined by multiplying the average US Treasury bill yields in the corresponding period (generally recognized benchmark risk-free yield) by the ratio of the forward annual ruble to its current spot rate.

To determine the Sortino ratio as the target level the rate of weighted average yield of open mutual funds shares for the period was used.

After getting the results of the procedure of determining the optimal proportion of assets held in the portfolio, the analysis of the effectiveness of the model was made.

The yield performance, risk, Sharpe and Sortino ratios for the resulting portfolio in the year following the considered were determined for this (ie if the analysis is carried out based on data in 2014, the effectiveness of the model was determined based on 2015 data).

The results of the analysis of the effectiveness of the model during 2014-2015.

The results of the analysis of the effectiveness of the proposed model, between the years 2014-2015 are presented in Table 1. This period corresponds to the "growing" market. Dynamics of the best on the Sharpe ratio and Sortino ratio model portfolio in 2015 is shown in Figure 1.

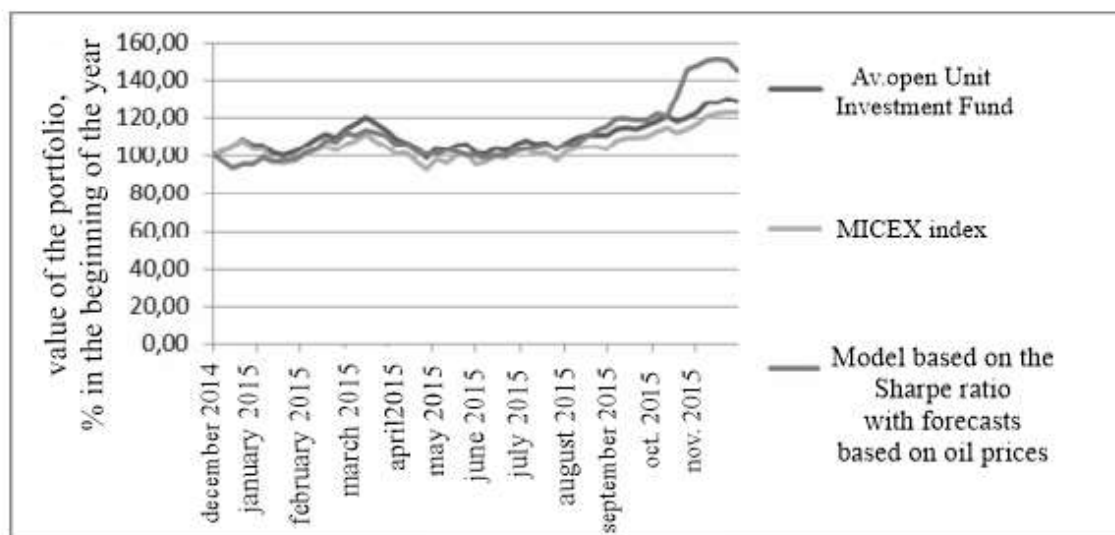


Figure 1. Dynamics of model portfolios in 2010

In this period, almost all the models considered in terms of efficiency surpassed the MICEX index. At the same time the best value of the Sharpe ratio and Sortino ratio showed a model based on the Sharpe ratio with forecasts based on oil prices, taking into account the liquidity.

Table 1

Performance indicators of the model during 2014-2015.

Used model	Calculation method	Profitability	Risk (standart deviation)	Shortfall risk	Sharpe ratio	Sortino ratio	the number of assets in the portfolio
Sharpe ratio with forecasts based on oil prices and forecasts of analysts	Closing prices	34,4%	0,187	0,102	1,477	0,887	18
Sharpe ratio with forecasts based on oil prices and forecasts of analysts (taking into account the liquidity)	Closing prices	36,4%	0,187	0,100	1,577	1,095	18
Sharpe ratio with forecasts of analysts	Closing prices	33,9%	0,183	0,100	1,480	0,847	19
Sharpe ratio with forecasts based on oil prices and forecasts of analysts (taking into account the liquidity)	Sales prices	35,8%	0,184	0,100	1,573	1,035	19
Sharpe ratio	Closing prices	32,8%	0,190	0,107	1,371	0,698	18
Sharpe ratio with forecasts of analysts (taking into account the liquidity)	Closing prices	34,8%	0,190	0,106	1,468	0,886	18
Sharpe ratio with forecasts based on oil prices and forecasts of analysts	Sales prices	35,2%	0,189	0,104	1,499	0,939	19
Sharpe ratio with forecasts based on oil prices	Closing prices	37,0%	0,190	0,104	1,591	1,122	19
Sortino ratio with forecasts of analysts (taking into account the liquidity)	Closing prices	34,3%	0,189	0,103	1,454	0,872	18
Sharpe ratio (taking into account the liquidity)	Closing prices	36,3%	0,190	0,101	1,554	1,079	18

Sortino ratio with forecasts of analysts	Closing prices	33,8%	0,185	0,101	1,461	0,835	19
Sortino ratio (taking into account the liquidity)	Closing prices	35,7%	0,186	0,101	1,555	1,024	19
Sharpe ratio with forecasts based on the price of oil (taking into account the liquidity)	Closing prices	33,0%	0,193	0,109	1,359	0,699	18
Sortino ratio	Closing prices	34,9%	0,193	0,107	1,458	0,888	18
Sortino ratio with forecasts based on oil prices and forecasts of analysts	Closing prices	33,8%	0,189	0,106	1,425	0,789	19
Sharpe ratio with forecasts based on the price of oil and forecasts of analysts (taking into account the liquidity)	Closing prices	35,7%	0,190	0,106	1,517	0,966	19
Sharpe ratio with forecasts of analysts (taking into account the liquidity)	Sales prices	24,8%	0,180	0,101	0,998	-0,061	15
Sharpe ratio with forecasts of analysts	Sales prices	27,2%	0,187	0,107	1,093	0,170	15
Sharpe ratio	Sales prices	25,2%	0,174	0,096	1,058	-0,017	18
Sharpe ratio (taking into account the liquidity)	Sales prices	27,6%	0,180	0,101	1,154	0,218	18
Sortino ratio with forecasts based on the price of oil (taking into account the liquidity)	Sales prices	26,2%	0,185	0,106	1,051	0,078	16
Sharpe ratio with forecasts based on the price of oil	Sales prices	28,9%	0,193	0,112	1,144	0,311	16
Sharpe ratio with forecasts based on the price of oil (taking into account the liquidity)	Sales prices	30,2%	0,176	0,100	1,329	0,485	15
Sortino ratio with forecasts based on the price of oil	Closing prices	32,8%	0,184	0,105	1,415	0,709	15

Conclusion

The analysis suggests the following conclusions:

a) with an extended positive trend of the stock market, the highest rates are shown in a model based on the Sharpe ratio with forecasts based on oil prices and / or analysts' forecasts, taking into account the liquidity.

b) keeping the liquidity in most cases leads to an improvement in the efficiency of a model;

c) portfolios, produced on the basis of the models, are poorly diversified, which demonstrates the limited number of attractive ratio of "risk - yield" instruments;

d) it should be noted that none of shares of major issuers, such as "Gazprom", "LUKOIL", "Rosneft "and a number of others were included, which reflects their relatively low investment attractiveness in terms of the ratio of "risk - yield" (perhaps the reason is the increased attention to these assets on the part of analysts and investors, causing them to set prices that are close to "fair", which eliminates the possibility of obtaining additional yield)

e) the negative sequence of the previous conclusion is the need for the investor to analyze the entire market in search of "investment ideas", despite the fact that the final portfolio may enter no more than 20 assets.

Literature:

1. Tregub I.V., Oblakova A.V. Investment project risk analysis in the environment of Russian economy // International Journal of Applied and Basic Research. — 2009. — №1. — С. 31-34.
2. Forecasts and recommendations of professional participants on the Russian

stock [electronic resource]. - JSC "RosBusinessConsulting". - 2012. - Access: <http://consensus.rbc.ru/shares>.

3. Bevan A. Using the Black-Litterman Global Asset Allocation Model: Three Years of Practical Experience [Report] / A. Bevan, K. Winkelmann. - Goldman Sachs Fixed Income Research, 1998.

4. Black F. Global Portfolio Optimization / F. Black, R. Litterman // Financial Analysts Journal. - 1992. - Vol. 48. - №5. - pp. 28-43.

5. Idzorek T.M. Step-by-Step Guide to The Black-Litterman Model / T.M. Idzorek, G. Jacoby, K. Smimou, A.A. Gottesman, M.C. Jensen // Journal of Business. - 2004. - Vol. 42. - pp. 167-247.

6. Markowitz H.M. Portfolio Selection / H.M. Markowitz // The Journal of Finance. - 1952. - Vol. 4. - №7. - pp. 77-91.

7. Meucci A. Enhancing the Black-Litterman and related approaches: Views and stress-test on risk factors / A. Meucci // Journal of Asset Management. - 2009. - 10. - №2. - 89-96.

8. Meucci A. Fully Flexible Views: Theory and Practice / A. Meucci // Risk Magazine. - 2008. - Vol. 21. - №10. - pp. 97-102.

9. Meucci A. The Black-Litterman Approach: Original Model and Extensions / A. Meucci, R. Cont // Encyclopedia of Quantitative Finance: Wiley, 2010.

10. Roy A.D. Safety First and the Holding of Assets / A.D. Roy // Econometrica. - 1952. - Vol. 20. - №3. - pp. 431-449.

11. Walters J. The Black-Litterman Model: A Detailed Exploration [Report] / J. Walters, 2008.

УДК 330

*Алексеева О. А.
студент 4 курса
факультет Менеджмент*

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

*Мокрова Л. П.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Москва*

ОБЗОРНАЯ МОДЕЛЬ ЧЕТЫРЕХ СФЕР ВЛИЯНИЯ КОМПАНИИ “APPLE”. ПРЕПЯТСТВИЯ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Аннотация:

Статья посвящена рассмотрению влияния четырех сфер на деятельность организации, среди которых структурная и политическая сферы, человеческие ресурсы и корпоративная культура. Анализируются барьеры на пути изменений и способы их преодоления в данных сферах.

Ключевые слова: сферы влияния, организационные изменения, стратегия, структура

THE MODEL OF FOUR SPHERES OF INFLUENCE ON “APPLE” COMPANY. PROBLEMS AND WAYS TO SOLVE THEM.

Abstract:

The article considers the impact of the four spheres on the activity of organizations, including structural and political spheres, human resources and corporate culture. Analyze the barriers to change and ways of overcoming them in these areas.

Keywords: sphere of influence, organizational change, strategy, structure

В данной статье мы проследим влияние четырех главных сфер на компанию Apple по данной модели [1, с.38]:

Таблица 4. Анализ сфер влияния на организацию

	Структурная	Человеческие ресурсы	Политическая	Корпоративная культура
Метафора	Завод, машина	Семья	Джунгли	Карнавал, храм или театр
Центральные представления	Правила, роли, цели, стратегии, технологии, окружающая среда	Потребности, навыки, взаимоотношения	Власть, конфликт, конкуренция, организационная политика	Культура, смысл, метафора, ритуал, церемония, истории, герои
Образ руководителя	Общественная архитектура	Полномочия	Защита интересов	Вдохновение
Основные проблемы руководства	Настроить структуру на задачу, технологию, окружающую среду	Уравнять нужды организации и людей	Выбрать повестку дня и обеспечить базу поддержки	Создавать веру, красоту, смысл

Рассматривая структурную сферу, можно сравнить Apple с заводом или машиной, которая действует как слаженный организм. Здесь существуют определенные правила, четко распределены роли. Компания очень тщательно подбирает персонал. Например, в организации нет менеджеров, которые управляли бы проектированием и созданием продукции. Во главе каждого такого отдела стоит инженер для того, чтобы эффективность департамента в целом увеличивалась. В таком случае, зная свой отдел изнутри, управленцам легче подстроиться под изменения. [2]

К защите окружающей среды компания подходит столь же инновационно, как и к разработке продуктов. Чтобы уменьшить углеродный след, они создают новые проекты для получения солнечной энергии. В 2015 году 93% используемой энергии было получено из возобновляемых источников. Ртуть и мышьяк не используются в производстве дисплеев, а свинец — для спайки.

Говоря о человеческих ресурсах, можно сделать вывод, что команда Apple – это большая семья, где уравниваются нужды организации и персонала. В 2011 году Стив Джобс представил проект кампуса для

персонала городскому совету Купертино, он хотел создать лучшее офисное здание в мире. И его мечта постепенно сбывается. Здесь будут лучшие условия для жизнедеятельности сотрудника, которые будут мотивировать их на эффективную работу. В настоящем кампусе также одни из лучших условий работы в мире, где продумано все вплоть до бесплатного питания персонала. Команда Apple после смерти Джобса поддерживает его концепции и воздаст дань его большому делу.

Политику компании можно проследить по ситуации в 1985 году. Тогда Джобса отстранили от дела всей его жизни, в которое он вкладывал всю свою душу. Такую политику можно сравнить с джунглями, где каждый сам за себя. В настоящее время политика компании более лояльная, в ней не наблюдается острых противоречий. [4]

Корпоративная культура в Apple одна из самых сильных в мире. Здесь храмом являются высшие ценности компании – идеи, стремление к красоте и минимализму. Театр – это регулярные конференции компании, на которые съезжаются специалисты со всего мира. Здесь можно почерпнуть самые инновационные идеи, а мероприятие проводится на высшем уровне. Карнавалы – это новые достижения, то есть новые продукты, которые анонсируются также на глобальном уровне и воспринимаются как персоналом, так и клиентом, как праздник. Лидер в данном случае, Стив Джобс, является вдохновителем.

Высшая ценность для сотрудника – это работать в Apple. При приеме на работу каждый сотрудник получает письмо, в котором описана важность участия в жизни организации: «Есть просто работа, а есть работа всей жизни. Работа, в истории которой вы оставите свой след. ... Вы можете получить такую работу в Apple. Люди не приходят сюда, чтобы избежать риска. Они приходят, чтобы плавать глубоко. Они хотят, чтобы их работа имела результат. Большой результат, который не сможет повторить никто и нигде. Добро пожаловать в Apple.» Такое личное отношение к сотруднику является значительной мотивацией. [3]

Резюмируя, можно свети проблемы влияния каждой сферы на компанию и их решения в единую таблицу [1, с.56]:

Таблица 5. Барьеры изменений и их преодоление в четырех сферах влияния

Сферы влияния	Барьеры на пути перемен	Важнейшие стратегии
Человеческие ресурсы	Тревога, неопределенность, отсутствие веры в успех	Подготовка, направленная на развитие новых навыков, участие и вовлеченность, психологическая поддержка
Структурная	Потеря ясности и стабильности, разногласия по структуре, хаос	Выстраивание эффективной модели организации, расширение коммуникаций
Политическая	Потеря власти и полномочий; конфликт между победителями и	Создание арен, на которых могут быть заново обсуждены спорные вопросы и сформированы новые

	проигравшими	коалиции
Корпоративная культура	Потеря основных ценностей компании – идей, потеря смысла и целей, цепляние за прошлое	Становление традиций и ритуалов, формирование имиджа, концепция «любимая работа»

В 1996 году Стив Джобс вернулся в компанию и застал свою команду в тревоге при отсутствии веры в успех, но он выстроил новое направление, чем вдохновил свою команду. Его новая концепция портативных устройств была прорывом и огромным толчком как в развитии организации, так и в мотивации персонала на покорение новых вершин.

Стабильность организации была восстановлена, когда Apple и ее постоянный конкурент Microsoft шокировали отрасль в 1997 году, объявив об альянсе, который предусматривал также инвестирование 150 миллионов долларов от Microsoft, чтобы помочь испытывающей финансовые трудности Apple. Таким образом, они расширили коммуникации.

Политика компании доросла до высокого уровня, так как сейчас любой специалист и талантливый человек в любом возрасте может быть принят в организацию. Решения принимаются обоюдно на собраниях. Концепция высшей ценности работы для сотрудника, а ценности сотрудника для компании стала в ее главе. Имидж компании один из самых уважаемых в мире, многие конкуренты стремятся быть похожими на Apple.

Использованные источники:

1. Болмэн Ли Дж. Рефрейминг организаций/ Ли Дж. Болмэн, Терренс Е. Дил: Пер.с англ. – Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 457 с.
2. Бланшар К. Лидерство: к вершинам успеха / К. Бланшар; [пер. с англ. под ред. Т. Ю. Ковалевой]. - СПб.: Питер, 2011. - 368 с.
3. РИА новости. История развития компании Apple [Электронный источник] URL: <https://ria.ru/infografika/20110401/359646271.html> (Дата доступа 13.01.2017)
4. Официальный сайт компании «Apple» [Электронный источник] URL: <http://apple.ru> (Дата доступа 12.01.2017)

*Амирагян Л.М.
студент 2 курса магистратуры
институт управления в экономических, экологических и
социальных системах*

*Пантыкин Д.С.
студент 2 курса магистратуры
институт компьютерных технологий
и информационной безопасности
Инженерно-Технологическая Академия ЮФУ
Россия, г. Таганрог*

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ

Аннотация

В статье выявлены основные проблемы рынка электронной коммерции, рассмотрены особенности и тенденции, выявлены наиболее важные проблемы электронной коммерции, предложены некоторые пути улучшения конкурентоспособности вне зависимости от специфики Интернет-магазинов.

Ключевые слова: Конкурентоспособность, Интернет, бизнес, электронная коммерция, интернет-магазин.

Keywords: Competitiveness, the Internet, business, electronic commerce, online shop.

Современный мир невозможно представить без Интернета. Всемирная сеть является огромной базой информации. Интернет дал толчок для появления нового формата ведения бизнеса, такого как Интернет-магазины. Торговые площадки доступные в Интернет пространстве все более прочно входят в нашу жизнь, способы приобретения товаров в сети не так давно казались экзотическими, однако сейчас приобрели заслуженную популярность. В связи с этим многие предприниматели обратили свое внимание на серьезные перспективы Интернет-торговли.

Несмотря на значительные преимущества для покупателей, которыми обладают Интернет-магазины, определенное количество клиентов по-прежнему выбирают обычные магазины в качестве основного места совершения покупок. Необходимо определить ряд недостатков, которые отталкивают клиентов от покупок в интернете, рассмотреть основные методы повышения конкурентоспособности интернет-магазинов.

Учитывая то, что магазин находится в сети Интернет факторы будут следующими:

1. Наличие профессиональной и качественной консультации

На любом сайте по продажам желательно наличие специалистов, которые максимально рационально проконсультируют относительно искомых запросов потребителя. Важно, чтобы консультация предлагалась в интерактивном, печатном виде а также в виде консультирования

специалистом по номеру телефона. Специалист должен иметь полное представление о товаре и уметь максимально точно предоставить информацию о товаре.

2. Удобство параметров доставки

Покупка в Интернет-магазине сама по себе предполагает доставку, по правилам дистанционной торговли продавец просто обязан предоставить товар покупателю, но законодательство четко не определяет сроки данной доставки в течение которой покупатель должен ожидать курьера с заказом. У каждого покупателя свои требования, кто-то готов ждать товар в течение дня и для него это не является неудобством, другая же категория покупателей не приемлет такой срок ожидания и они готовы заплатить более высокую цену за доставку в удобное им время.

В большинстве Интернет-магазинов сроки доставки сформулированы нечетко или же сроки слишком растянуты. Различные онлайн-магазины предоставляют свои интервалы доставки в основном они устанавливают временной в 3-4 часа, что в свою очередь повышает стоимость товара на 50% в редких случаях возможен интервал в один час в этом случае цена товара повышается на 100%.

3. Наличие возможности самовывоза

Еще одной немаловажной проблемой онлайн-магазинов является отсутствие физического контакта с приобретаемым товаром это значит, что покупатель не может осмотреть товар более детально, оценить ее размеры и т.д. Решением может стать организация самовывоза, когда покупатель сможет принять окончательное решение по приобретению продукта. В случае доставки товара на дом потребителю становится психологически трудно отказаться от покупки, но если потребитель будет в точке самовывоза ему будет комфортнее совершить покупки и более того приобрести дополнительно некоторые сопутствующие товары.

Услуга самовывоза позволяет магазину не только экономить и перераспределять время, но и нивелировать риски связанные с порчей товара, кражей во время доставки, если товар высокой стоимости или является предметом роскоши. Самовывоз позволяет обслуживать различные категории потребителей, тем самым повышать свою конкурентоспособность на рынке электронной торговли.

4. Наличие различных форм оплаты

Существует множество способов оплаты товара в Интернет-магазине, чтобы не ошибиться с выбором основных видов оплаты необходимо следить за основными трендами в электронной коммерции. Российские покупатели с 2015 года стали все больше доверять онлайн-банкингу, при этом доля оплаты наличными денежными средствами постепенно снижается. Это связано с повышением грамотности среди населения в сфере использования электронных платежных систем, а это в свою очередь приводит к увеличению уровня доверия к безналичным платежам. С другой стороны потребителям просто удобнее использовать безналичные платежи, так как

заработная плата в подавляющем большинстве случаев переведена работодателями на банковские счета и уже нет необходимости совершать какие-либо дополнительные действия.

Чем больше возможностей оплаты предоставляет магазин, тем большее количество потребителей смогут выбрать для себя удобный метод оплаты – и тем выше его конкурентоспособность.

5. Обратная связь и служба поддержки

Сервис позволяет покупателю во много раз снижать риски связанные с оплатой заказа, например, если по каким-либо причинам оплата товара не прошла заказчик может уладить данный вопрос без конфликтов, его процесса сборки заказа и движения, покупателям необходима возможность предъявления претензий к товару и его обмена.

Важно правильно выстроить работу системы поддержки. Она создается для обработки письменных запросов клиентов, позволяет отслеживать историю обращений от каждого клиента и организовывать хорошо структурированный процесс обработки сообщений между сотрудниками Интернет-магазина.

6. Кроссбраузерность и адаптивность Интернет-магазина

Кроссбраузерность – это способность веб-ресурса к идентичному отображению в большинстве популярных браузеров. При этом особое внимание уделяется сохранению одинакового уровня читабельности и отсутствию разрывов и других визуальных несоответствий верстки во всех используемых браузерах.

Адаптивная верстка — один из самых мощных трендов в сфере веб-разработки. Сайты становятся все более доступными и удобными для пользователей самых различных устройств. Не следовать этому тренду — значит быть позади прогресса. Согласно исследованию CMS Magazine. проведенном в начале 2015 года 63,5 топовых сайтов российских магазинов неудобны для просмотра с мобильных устройств, ситуация характерна и для всего рунета — владельцы сайтов пока не понимают всю важность адаптивного дизайна.[1] Если сайт адаптивный — впечатления не будут испорчены ни у одной группы пользователей.

Подводя итог, можно сказать, что использование инноваций, которые могут быть реализованы в Интернете, необходимы любой организации, а профессионально созданный сайт обеспечит легкость его нахождения по запросам в поисковых системах, поскольку целевую аудиторию составляют пользователи, которые ищут конкретную информацию в Интернете. Веб-сайт сегодня является а полноценным маркетинговым инструментом, привлекающим новых клиентов, приносящим прибыль.

Использованные источники:

1. «Адаптивный дизайн и 10 причин, чтобы в него инвестировать» [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://habreffect.ru/adaptivnyj-dizajn-i-10-prichin-chtoby-v-nego-investirovat/>;
2. «Статистика способов онлайн-оплаты» [Электронный ресурс]- Режим

доступа: https://habrahabr.ru/company/web_payment_ru/blog/264245/;

3. Орехов Сергей Александрович, Бебрис Александр Олегович «Повышение конкурентоспособности в интернете как важнейший фактор повышения эффективности в бизнесе» [Электронный ресурс]- Режим доступа: [http://naukovedenie.ru/PDF/57EVN613/](http://naukovedenie.ru/PDF/57EVN613;);

УДК 658.14

Барашкова И.Е.
студент 4 курса
направление Экономика
профиль «Финансы и кредит»
Волжский гуманитарный институт (филиал)
Волгоградский Государственный университет
Россия, г. Волжский

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЙ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены понятия ликвидности и платежеспособности коммерческой организации как показатели, тесно связанные по смыслу и назначению. Определено, что указанные понятия, несмотря на несомненное сходство, характеризуются и определенными различиями. Исследована взаимозависимость показателей платежеспособности и финансовой устойчивости. По результатам проведенного исследования сделан общий вывод, что под ликвидностью следует понимать теоретическую способность предприятия погашать свои краткосрочные обязательства за счет оборотных активов (по данным бухгалтерского баланса); под платежеспособностью – реальную его возможность погасить требования кредиторов, по которым наступили сроки оплаты, за счет активов в денежной форме.

Ключевые слова: коммерческая организация, ликвидность, показатели ликвидности, платежеспособность, критерии платежеспособности, финансовая устойчивость

В экономической литературе встречается большое количество трактовок понятий «платежеспособность» и «ликвидность», при этом единый подход к их определению отсутствует. Также существуют различия в соотношении между собой данных терминов.

Исследование точек зрения различных авторов, рассматривающих данный аспект проблемы, позволяет утверждать, что в целом экономический смысл понятий «платежеспособность» и «ликвидность» довольно близок по смыслу. Тем не менее, выделяются две противоположные точки зрения на то, следует или нет различать эти понятия.

Так, в частности, И.А. Бланк рассматривает понятия «ликвидность» и «платежеспособность» как тождественные экономические категории. Соответственно, под платежеспособностью (ликвидностью) понимается

возможность организации своевременно рассчитаться по своим текущим обязательствам за счет оборотных активов различного уровня ликвидности [1, с. 112]. Автор подчеркивает, что ликвидное предприятие может осуществлять свою текущую производственную деятельность, т.е. у него имеется достаточное количество средств, чтобы осуществить необходимые выплаты служащим, поставщикам и кредиторам и т.д.

При этом существуют определенные критерии определения удовлетворительности структуры баланса, в частности:

- соотношение высоколиквидных активов (денежных средств и краткосрочных финансовых вложений) и наиболее срочных обязательств (кредиторской задолженности);
- соотношение быстро реализуемых активов (дебиторской задолженности) и краткосрочных кредитов и займов;
- соотношение медленно реализуемых активов (производственных запасов) и долгосрочных заемных обязательств.

Кроме того, выделяются отдельные относительные показатели – коэффициенты ликвидности, которые позволяют оценить отношение имеющихся оборотных активов (по их видам) и краткосрочных обязательств для их возможного последующего погашения.

К основным таким показателям относятся:

- коэффициент текущей ликвидности, который отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет только оборотных активов;
- коэффициент быстрой (срочной) ликвидности, демонстрирующий, какая часть краткосрочных обязательств компании может быть погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам с дебиторами;
- коэффициент абсолютной ликвидности, определяющий, какая часть краткосрочных обязательств компании может быть погашена только за счет денежных средств, размещенных на расчетных счетах предприятия, и высоколиквидных краткосрочных финансовых вложений.

То есть, выполнение этих критериев означает признание структуры баланса удовлетворительной, а само предприятие – платежеспособным. Если хотя бы одно неравенство не выполняется, это свидетельствует о неплатежеспособности предприятия.

В дополнение к указанным показателям рассчитываются также коэффициенты возможного восстановления платежеспособности, который по сути представляет собой ни что иное, как отношение расчетного коэффициента текущей ликвидности к значению ее целевого критерия (равного 2). В связи с этим, можно сделать вывод: при использовании этого подхода коэффициент текущей ликвидности напрямую характеризует платежеспособность предприятия.

Иная точка зрения представлена такими авторами, как В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев, Г.Б. Поляк, А.Н. Гаврилова, А.А. Попов, которые считают,

что говорить о тождественности понятий «платежеспособность» и «ликвидность» некорректно. Так, Г.Б. Поляк характеризует платежеспособность предприятия как «наличие у него денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности в объеме достаточном для покрытия его краткосрочных обязательств» [2, с. 349]; понятие же ликвидность характеризует способность предприятия в любой момент совершать необходимые расходы, т.е. своевременно и полностью рассчитаться по долгам имеющимися оборотными активами.

Данную точку зрения разделяет и А.В. Грачев, рассматривающий ликвидность организации как ее способность отвечать по своим текущим долгам и обязательствам в настоящий момент времени за счет всех текущих активов, а платежеспособность – это так называемый, индикатор финансовой устойчивости, который представляет собой способность предприятия отвечать по всем своим долгам и обязательствам в денежной форме [3].

В.В. Ковалев и Вит. В. Ковалев подходят к разделению указанных понятий еще более строго, считая, что ликвидность – это условный термин, который формально означает «наличие у предприятия оборотных средств в количестве, *теоретически* достаточном для погашения краткосрочных обязательств» [4, с. 393]; а платежеспособность – средства, действительно имеющиеся у предприятия в наличии, это готовность организации погасить долги в случае одновременного предъявления требований о платежах со стороны всех кредиторов. С этим утверждением сложно не согласиться, так как ликвидность определяется по данным баланса, в котором отражаются те или иные статьи в определенный момент времени (на конец квартала, года). Соответственно, ликвидный баланс по окончанию очередного финансового вовсе не означает, что предприятие останется платежеспособным через 2-3 недели после того, как будет частично оплачена задолженность кредиторам, бюджету по налогам и сборам, внебюджетным фондам, заработная плата персоналу и пр. Наличие по истечении этого периода остатка задолженности при отсутствии каких бы то ни было ликвидных источников для их погашения уже будет свидетельствовать об отсутствии платежеспособности предприятия, но на тот определенный период времени.

Также необходимо отметить тот факт, что понятие платежеспособности организации напрямую связано с понятием ее финансовой устойчивости, так как последняя в «узком смысле» рассматривается посредством «оптимального соотношения между активами предприятия и источниками их финансирования (собственными и заемными средствами)» [5, с. 26]. Если же финансовая устойчивость понимается в широком аспекте, т.е. как «показатель эффективности всей системы управления финансами организации» [6, с. 8], как результат всей производственной, инвестиционной и финансовой деятельности организации в предшествующий период, то между платежеспособностью и финансовой устойчивостью прослеживается еще более тесная взаимосвязь, так как уровень платежеспособности, наряду с прочими показателями, определяет

степень финансовой безопасности деятельности предприятия, или его финансовую устойчивость. Даже среди наиболее проблем предприятий, связанных с недостаточной финансовой устойчивостью, наряду с высокой долей заемного капитала в структуре баланса, выделяют, как следствие такого: нарушение нормальной платежеспособности, перспективную неплатежеспособность и пр. [7, с. 61].

Анализируя представленные подходы, можно сделать вывод, что разграничение показателей ликвидности и платежеспособности необходимо. Критический анализ трактовок рассматриваемых понятий позволяет выявить ряд существенных отличий.

В отношении ликвидности – это:

- отождествление со способностью предприятия погашать его текущие (краткосрочные) обязательства;
- источником покрытия обязательств выступают оборотные активы;
- способность погашения долгов связана с определенным отчетным периодом (зачастую, и с нарушением сроков погашения).

В отношении платежеспособности – это:

- отождествление со способностью предприятия погашать все свои обязательства как краткосрочного, так и долгосрочного характера в установленные контрактами сроки;
- источником покрытия обязательств выступают чистые активы, выраженные в денежной форме;
- она является индикатором финансовой устойчивости, т.к. связаны с понятием заемного капитала.

В заключении необходимо сделать вывод, что ликвидность – это способность предприятия погашать свои краткосрочные обязательства за счет оборотных активов в определенном отчетном периоде (по данным бухгалтерского баланса); платежеспособность – реальная возможность предприятия немедленно погасить требования кредиторов, по которым наступили сроки оплаты, за счет активов в денежной форме.

Использованные источники:

1. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента. – в 2-х т. – Т. 1. Киев: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 512 с.
2. Финансовый менеджмент: учебник для вузов / Под ред. акад. Г.Б. Поляка. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 527 с.
3. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: учебно-практическое пособие / А.В. Грачев. – М. : Дело и сервис, 2004. – 190 с.
4. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Анализ баланса, или как понимать баланс. – М.: Проспект, 2008. – 448 с.
5. Муравьева Н.Н. Исследование основных подходов к оценке финансовой устойчивости коммерческих организаций // Проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – №9 (37). – С. 26-31.
6. Муравьева Н.Н., Гурджиян А.А. Исследование методик интегральной

оценки финансовой устойчивости коммерческих организаций // Новый университет. Серия: Экономика и право. – 2016. – №2. – С. 8-13.

7. Муравьева Н.Н. Разработка комплекса мер, направленных на достижение необходимого уровня финансовой устойчивости в коммерческих организациях // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – №2 (42). – С. 60-64.

УДК 331.104

*Бармута К.А., доктор экономических наук
доцент, профессор
кафедра «Экономика и менеджмент»
Донской государственный технический университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

АУТСТАФФИНГ КАК СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация: В статье рассматривается аутстаффинг как современная технология управления персоналом организации. Приведена характеристика взаимоотношений сторон в рамках аутстаффинга персонала. Выделены преимущества и недостатки использования аутстаффинга в современных условиях российской экономики.

Ключевые слова: управление персоналом, аутстаффинг, кадры

Abstract: The article examines outstaffing a modern personnel management technology organization. The characteristic of the relationship within outstaffing. It highlights the advantages and disadvantages of using outstaffing in modern conditions of the Russian economy.

Keywords: human resource management, outstaffing, frames

Эффективность деятельности любой организации, независимо от ее масштабов и специализации деятельности, напрямую зависит от работы сотрудников. Высококвалифицированный персонал, удовлетворенный условиями и оплатой своей работы, имеет высокую производительность труда. Ключевым ресурсом в современных организациях является человек. Известный теоретик современного менеджмента Питер Друккер отмечает: «У фирмы есть всего два вида основных ресурсов: ресурсы знаний, т.е. обученные работники и деньги. Эти ресурсы обладают или должны обладать огромнейшим влиянием. Что в действительности отличает сильную фирму от слабой, так это прежде всего квалификация ее персонала, его знания, мотивация и направленность» [4].

Мировой опыт трудовых отношений показывает, что в настоящее время происходит активное изменение стратегии и методов управления персоналом. Идет поиск технологий, отвечающих современным требованиям экономики и управления, с учетом их все большей глобализации. Постоянно появляются более новые формы организации труда и новые виды договорных отношений между работодателями и работниками.

Компаниями активно используется потенциал работников, которые не входят в их основной штат, развивается рынок поиска и предоставления трудовых ресурсов из внешних источников [5].

В частности, в организации труда появился и активно развивается аутстаффинг персонала. Появление этой формы привлечения персонала обусловлено необходимостью сокращения расходов на персонал в условиях обострения конкурентной борьбы на различных рынках и ограниченных ресурсов.

Характеристика взаимоотношений сторон в рамках аутстаффинга персонала приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика взаимоотношений сторон в рамках аутстаффинга персонала [1]

Характеристика	Аутстаффинг
Сущность используемой схемы взаимодействия между сторонами	Использование персонала внешней организации вместо собственного персонала
Рынок	Рынок труда
Основные цели использования	Сосредоточение на основной деятельности. Обеспечение контроля. Сокращение собственного персонала. Высвобождение ресурсов.
Основное требование к внешним ресурсам	Квалификационные требования к работникам внешней организации
Инновационный потенциал	Использование интеллектуального потенциала высококвалифицированных кадров внешней организации. Создание проектной команды.

Аутстаффинг (англ. outstaffing – вывод персонала за штат; буквально – внештатный: out – из; вне, наружу; staff – штат, персонал; кадры) является одним из способов управления персоналом с привлечением сторонних организаций (outside organization).

Аутстаффинг возник в 1970-е гг. и получил распространение в России после 1998 года. Сущность его заключается в выведении за штат определенного объема персонала организации (заказчика) и оформлении его на другом предприятии (исполнителе, оказывающем услугу аутстафферу) с последующим предоставлением труда этого же персонала заказчику от имени аутстаффера [2].

Схема аутстаффинга представлена на рисунке 1.

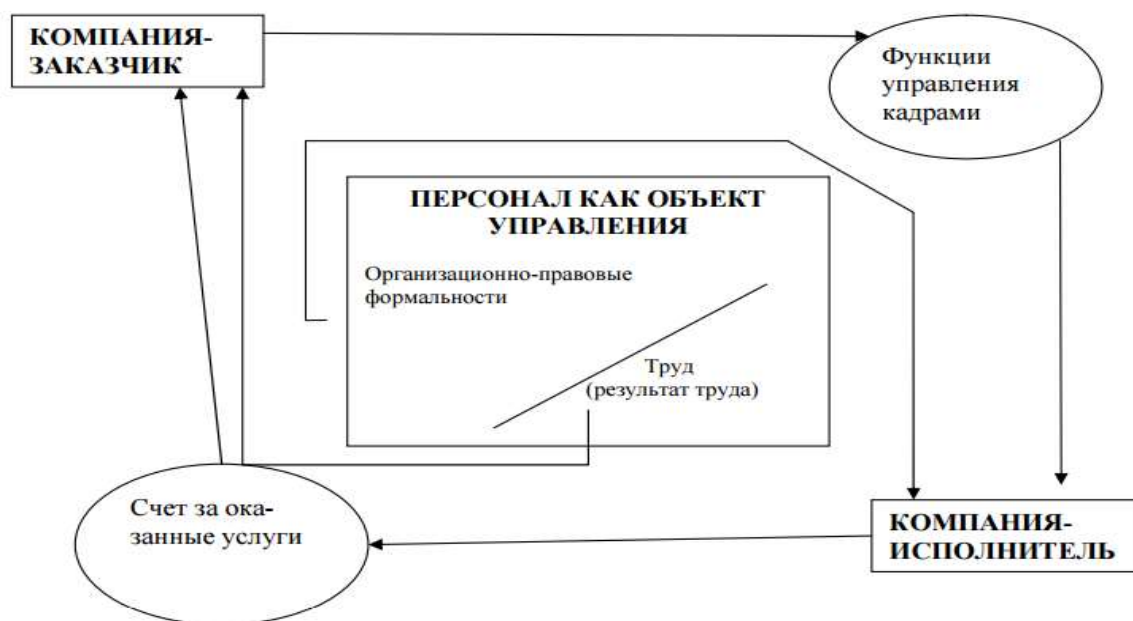


Рисунок 1– Схема аутстаффинга [6]

Основной целью организации, являющейся заказчиком аутстаффинга, является уменьшение административных рисков и затрат, связанных с наймом персонала. В большинстве случаев, эта услуга требуется, когда имеет место определенная непредсказуемость бизнеса, требуется переменная рабочая сила или большой штат сотрудников [3].

Основными причинами обращения к провайдерам являются:

- возрастающие требования законодательства в сфере кадрового учета;
- необходимость обеспечить максимальную гибкость в управлении персоналом и соответствие состава и структуры кадров реальному объему работы;
- сделать организацию менее зависимой от собственного персонала;
- необходимость снизить риск возникновения претензий профсоюзных органов;
- возможность получить квалифицированного посредника во взаимоотношениях с налоговой и трудовой инспекциями, исключить часть штрафов за нарушение трудового и налогового законодательства;
- осуществление деятельности в других регионах России в случае невозможности регистрации филиала или представительства.

С точки зрения организации-заказчика можно выделить ряд преимуществ использования аутстаффинга:

- возможность нивелировать занятость кадров без потери квалифицированных работников;
- снижение расходов на содержание персонала;

- выстраивание новых, более гибких схем отношений с профсоюзами;
- использование на временном проекте заранее отобранных людей;
- возможность применения упрощенной системы налогообложения в результате сокращения штатных единиц (до 50 чел.);
- эффективное удовлетворение временных потребностей в трудовых ресурсах в разных организациях, входящих в одну систему;
- увеличение инвестиционной привлекательности и рост репутации организации в результате улучшения финансовых показателей в расчете на одного сотрудника и др.

Анализ ряда публикаций по исследуемой проблеме позволил сделать вывод, что главное преимущество для хозяйствующих субъектов, использующих аутстаффинг, – это возможность сконцентрировать свои усилия на основной деятельности. С точки зрения интересов самих работников, переведенных в компанию-исполнитель, при использовании аутстаффинга у организации появляется возможность увеличить заработную плату.

Наряду положительными сторонами аутстаффинга, он имеет и ряд недостатков:

- 1) снижение мотивации труда персонала в связи с тяжелой психологической обстановкой, складывающейся в процессе применения услуги;
- 2) экономия средств достигается при условии вывода за штат значительного количества работников;
- 3) возможность утраты конфиденциальной информации организации, выступающей заказчиком.

Таким образом, в современных условиях развития организаций аутстаффинг персонала становится экономически целесообразным, позволяет сократить затраты на содержание работников. Российская специфика играет большую роль в использовании этой формы привлечения персонала на предприятия, но в целом она является весьма перспективной для отечественных предприятий.

Использованные источники:

1. Анисимова Н.В. Механизм использования аутсорсинговых отношений в управлении занятостью: автореф. дисс. канд. экон. наук: 08.09.05. – Москва, 2013. – 28 с.
2. Базаров Т.Ю. Психология управления персоналом. Теория и практика: учебник для бакалавров, обучающихся по гуманитарным направлениям и специальностям. Москва: Юрайт, 2014. – 380 с.
3. Бармута К.А. Проблемы управления персоналом организации в условиях кризиса/К.А. Бармута//Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом: сб. науч. тр. по итогам Междунар. науч.-практ. конф. 2016. -С. 163-165.
4. Друкер Питер Ф. Энциклопедия менеджмента. Пер.с англ. – М.:

Издательский дом «Вильямс», 2004. – 432 с.

5. Мурадян В.Ю. Основные направления формирования кадровой политики организации/В.Ю. Мурадян, К.А. Бармута//Экономика и управление: традиции и инновации: мат. II кафедр. студ. науч.-практ. конф. 2015. – С. 172-174.

6. Федоренко А.В. Перспективы использования аутстаффинга в системе управления предприятием // Журнал правовых и экономических исследований. – 2014. – 1:155 – 160 с.

УДК 004.9

*Башкарева Ю.И.
студент 4 курса
институт экономики и управления
Антипова Е.А.
старший преподаватель
кафедра математического и информационного анализа
экономических процессов
ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет
им. И. С. Тургенева»
Россия, г. Орел*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Данная статья посвящена изучению наиболее крупных интегрированных систем, используемых компаниями, а также проведению сравнительного анализа между собой по ряду выбранных признаков.

Ключевые слова: интегрированные системы, сравнение интегрированных систем, SAP/R3, Oracle, BAAN IV.

Под интегрированной системой понимают систему управления, в которой все компоненты объединены воедино, в одну систему, дающую возможность достигнуть цели бизнеса и осуществить миссию предприятия [3].

Примером таких систем можно привести множество. Например, SAP/R3, Baan IV, Oracle E-Business Suite, JD Edwards, Галактика, Парус, Босс-Корпорация, Concord XAL, БЭСТ-ПРО и т.д.

Сравним между собой наиболее известные и частоиспользующиеся интегрированные системы по следующим приведенным признакам.

SAP/R3 — система, разработанная германской софтверной корпорацией «SAP AG» и предназначенная для комплексной автоматизации крупных предприятий. Комплексная автоматизация означает, что единая информационная система на основе R/3 должна охватывать все стороны деятельности предприятия как по сферам деятельности (планирование производства, сбыт, закупки), так и по уровням управленческой иерархии предприятия, от ввода данных на нижних уровнях до поддержки принятия управленческих решений на верхних [1].

Oracle E-Business Suite – система, разработанная компанией «Oracle». Она представляет собой полнофункциональный набор бизнес приложений, обеспечивающих эффективное управление взаимодействием с клиентами, предоставлением услуг, выпуском продукции, доставкой заказов, приемом платежей и другими аспектами деятельности предприятия в рамках одной системы, созданной на базе единой информационной архитектуры [2].

BAAN IV – система, разработанная компанией «SSA Global», которая является полностью интегрированной системой, поддерживающей все направления бизнеса, включая финансы, производство, сбыт, снабжение, склады, транспортные перевозки, сервисное обслуживание и проектно-конструкторские работы. Любая подсистема BAAN может быть легко интегрирована в информационную систему управления компании, которая позволит отслеживать любые критические параметры по компании, предварительно задающиеся в прикладных подсистемах BAAN [4].

Данные программные продукты достаточно разнообразны по наличию функций. Проанализировав их по предложенным признакам, можно увидеть, что можно найти общие функции. В зависимости от цели, которую ставит предприятие, может подойти любая система из предложенных. Но трудность в закупке может вызвать SAP/R3 из-за большой стоимости, остальные же программные продукты весьма доступны.

Таблица 1. – Сравнение программных продуктов

Признак	SAP/R3	Oracle E-Business Suite	BAAN IV
Финансы	+	+	+
Контроллинг	+	-	-
Управление основными средствами	+	-	-
Управление проектами	+	-	+
Производственное планирование	+	-	+
Управление материальными потоками	+	-	+
Сбыт	+	+	-
Управление качеством	+	-	-
Техобслуживание	+	-	+
Управление персоналом	+	+	+
Управление информационными потоками	+	-	-
Отраслевые решения	+	-	-
Базисная система	+	-	-
Управление производством	-	+	+
Управление снабжением	-	+	+
Администрирование	-	+	-

Конфигурирование системы	-	+	-
Бизнес-анализ	-	-	+
Логистика	-	-	+
Маркетинг	-	-	+
Исполнение заказов	-	-	+
Управление ЖЦ	-	-	+
Продажи	-	-	+
Стоимость внедрения	Лицензия на 50 рабочих мест стоит около \$350 тыс. Стоимость внедрения может в несколько раз превышать стоимость решения.	Стоимость решения на одно рабочее место составляет около \$5 тыс. Полная стоимость существенно зависит от требуемой функциональности и сложности внедрения.	Стоимость одного рабочего места - \$3 тыс. Соотношение цены решения и расходов на внедрение 1:1-1:3.

Посчитав количество существующих модулей в каждом из программных продуктов, наиболее предпочтительным является программный продукт «BAAN IV», за ним следует «SAP/R3» (если компания может себе позволить его приобрести), если нет, то далее идет «Oracle E-Business Suite».

Использованные источники:

1. Общая информация о системе SAP/R3: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bourabai.ru/cm/sap_erp.htm#1.
2. Официальный сайт компании «Oracle»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oracle.com/ru/products/applications/ebusiness/overview/index.html>.
3. Официальный сайт компании «Zygon Baltic Consulting»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zygon.lv/ru/o-nas/>.
4. Система Baan: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bytemag.ru/articles/detail.php?ID=6555>.

Белова Н.В.
студент 4 курса
направление Экономика
профиль «Финансы и кредит»
Волжский гуманитарный институт (филиал)
Волгоградский государственный университет
Россия, г. Волжский

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

***Аннотация.** В данной статье выделены особенности, и описан порядок формирования прибыли коммерческих организаций, а также определены показатели эффективности формирования прибыли в современных российских организациях.*

***Ключевые слова:** прибыль, порядок формирования прибыли, показатели эффективности формирования прибыли*

Актуальность данной темы исследования обусловлена тем, что на современном этапе развития и совершенствования рыночных условий хозяйствования и, как следствие, увеличения благосостояния коммерческих организаций, вопрос об устойчивости роста прибыли является открытым. В свою очередь, прибыль коммерческой организации выступает главным результатом ее финансово-хозяйственной деятельности; характеризует экономической эффект, полученный в результате деятельности; является основным источником финансовых ресурсов, позволяющим развиваться и расширять производственную и иные виды деятельности предприятия. При этом размер получаемой организацией прибыли зависит от особенностей ее формирования в рамках деятельности отдельного хозяйствующего субъекта.

Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности [2, с. 9].

Рассмотрим особенности формирования прибыли российских коммерческих организаций в современных экономических условиях.

Во-первых, рост и формирование прибыли определяются уровнем производства предприятия. Отметим, что большинство экономических школ в той или иной мере связывают прибыль с развитием производства, его технико-экономической формой. Состояние технического развития отражают основные фонды фирм, а их структура определяет техническую оснащенность, особенности применяемых технологий, специализацию и организацию производства. В производственной сфере рост прибыли напрямую связан с уровнем технического развития, формированием инновационных технологий. В условиях конкуренции фирмам выгодно концентрировать инвестиционные ресурсы на техническом перевооружении

производства [3, с. 75]. При исследовании формирования, распределения и роста прибыли следует проводить анализ уровня производства, присущий этапу экономического развития. Таким образом, чем выше уровень производственных мощностей промышленного предприятия, чем более совершенны применяемые технологии, которые позволяют снижать долю себестоимости в выручке от реализации продукции, удельный вес прочих расходов, тем более благоприятны исходные предпосылки для наращивания больших объемов прибыли организации.

Во-вторых, на формирование окончательных размеров итогового финансового результата, являющегося оптимальным для предприятия в сложившихся условиях, оказывают влияние два фактора, противоречащих друг другу. С одной стороны, для коммерческой организации крайне важно получение максимально возможной прибыли, так как она выступает основным источником финансирования всех направлений деятельности хозяйствующего субъекта, в том числе, при реализации инвестиционных проектов. Чем большая часть общего финансирования будет осуществляться за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, тем меньшая доля будет привлекаться за счет платных кредитных ресурсов, что, безусловно, способствует увеличению отдачи на вложенный капитал. Максимизация прибыли предприятия является, безусловно, главной целью деятельности коммерческой организации и не вызывает сомнения тот факт, что является одним из основных показателей эффективности ее деятельности. Но, с другой стороны, получение высокой прибыли (бухгалтерской прибыли) является основанием для уплаты высоких налогов (в частности, налога на прибыль). Поэтому организации далеко не всегда выгодно максимизировать свою прибыль, а, напротив, как можно в более полном объеме учитывать произведенные расходы с целью снижения налогооблагаемой прибыли.

Формирование прибыли в современных российских коммерческих организациях представляет собой процесс суммирования доходов и расходов от различных видов хозяйственных операций и определяется через источники получения прибыли.

Первый источник может формироваться за счет монопольного положения предприятия по выпуску определенного вида продукции или ее уникальности. Стабильность этого источника высока при условии постоянного обновления продукта. Однако следует учитывать такие противодействующие факторы как антимонопольная политика государства и здоровая конкуренция на рынке.

Второй источник непосредственно образуется в результате предпринимательской и производственной деятельностью. Размеры прибыли зависят от понимания конъюнктуры рынка, правильного выбора производственной направленности хозяйственной деятельности, объемов производства, а также навыков адаптации процесса развития производства и механизма реализации готовой продукции под постоянно меняющиеся

условия внешней экономической среды.

Третий источник связан с инновационной деятельностью предприятия, которая предполагает регулярное обновление выпускаемой продукции, обеспечение конкурентоспособности, увеличение объемов реализации и рост массы прибыли.

Порядок формирования прибыли является элементом механизма формирования прибыли организации и закладывает основы эффективного управления ею. Основными нормативными документами, регулирующими порядок формирования прибыли коммерческих организаций в России, является Федеральный Закон «О бухгалтерском учете», Налоговый кодекс РФ (25 глава), а также положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 9/99 «Доходы организации», ПБУ 10/99 «Расходы организации». Последовательность расчета прибыли с точки зрения бухгалтерского учета отражена в таблице 1.

Табл. 1. Расчет прибыли с точки зрения бухгалтерского учета

№ п/п	Наименование статей
1	Выручка от продажи товаров продукции, работ услуг
2	НДС
3	Акцизы
4	Иные обязательные платежи из выручки
5	Выручка нетто от продажи (1-2-3-4)
6	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг
7	Валовая прибыль (5-6)
8	Коммерческие расходы
9	Управленческие расходы
10	Прибыль от продаж (7-8-9)
11	Сальдо операционных доходов-расходов
12	Сальдо внереализационных доходов-расходов
13	Убытки прошлых лет
14	Прибыль (убыток) до налогообложения – балансовая прибыль (10+11+12-13)
15	Отложенные налоговые активы
16	Отложенные налоговые обязательства
17	Текущий налог на прибыль (20%)
18	Чистая прибыль (14+15-16-17)

На размер прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, влияют все налоги, уплачиваемые предприятием, независимо от налогооблагаемой базы. К тому же, часть налоговых платежей, оказывают опосредованное влияние на чистую прибыль. Другая часть налогов, таких, как налог на имущество, являются прямыми налогами, которые взимаются с различных объектов налогообложения. Таким образом, изменение чистой прибыли под влиянием налоговых платежей складывается из суммы отклонений в результате изменения налоговой базы и изменения налоговой ставки, взятой с обратным знаком. Следовательно, чистая прибыль и есть конечный финансовый результат, который формируется за счет сложения таких показателей как прибыль (убыток) до налогообложения и отложенные налоговые активы и вычета из полученной суммы отложенных налоговых

обязательств и текущего налога на прибыль.

Оценки эффективности формирования прибыли базируются на расчете абсолютных и относительных (в том числе уровневых) показателей прибыли. Наиболее информативным итоговым показателем является абсолютный показатель валовой (балансовой) прибыли. Но абсолютная сумма прибыли не дает полной возможности охарактеризовать эффективность работы организации – абсолютная сумма характеризует лишь полученный экономический эффект. Поэтому показатель абсолютной суммы дополняют относительными показателями, так коэффициентом эффективности формирования прибыли может служить отношение фактически полученной прибыли к плановой [1, с. 233]. Для оценки эффективности как формирования прибыли, так и эффективности использования отдельных видов ресурсов рассчитывают показатели рентабельности. В зависимости от того, какие показатели используются в расчетах, различают несколько показателей рентабельности:

- рентабельность производства;
- рентабельность основной деятельности;
- рентабельность продукции;
- рентабельность активов;
- рентабельность собственного капитала [2, с. 87].

Таким образом, формированию прибыли российских коммерческих организаций принадлежит важная роль в обеспечении самофинансирования, инновационного развития, формировании бюджетов всех уровней, решении социальных задач. Показатели формирования прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности российских коммерческих организаций как самостоятельных товаропроизводителей. Показатель эффективности формирования прибыли позволяют принимать рациональные и обоснованные управленческие решения и высокой степенью достоверности определять финансовую эффективность коммерческих предприятий.

Использованные источники:

1. Барткова Н.Н., Крупина Н.Н. Амортизационная политика: формирование и анализ: монография. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 301 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. – М.: Киев, 2007. – 768 с.
3. Данченко М.А. Финансовый и управленческий учет: учебно-методический комплекс. – Томск, 2014. – 101 с.
4. Рюмин И.В. Особенности формирования и распределения прибыли российских корпораций: диссертация. – Челябинск: Челябинский гос. ун-т, 2012. – 164 с.

*Бровко М.Е.
студент 4 курса
факультет "Менеджмент"*

*Мокрова Л.П.
научный руководитель, доцент
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация:

В статье проведен анализ ассортимента мебельной организации. Методом стратегического планирования и экспертных оценок выявлены факторы внутренней и внешней среды организации. На основании результатов выявлена наиболее эффективная стратегия.

Ключевые слова: стратегия, стратегический анализ, метод экспертных оценок, SWOT-анализ.

*Brovko ME, student
Faculty of "Management"
scientific director*

*Mokrova LP, assistant professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow*

STRATEGIC PLANNING ACTIVITIES OF SMALL BUSINESS

Abstract:

The article analyzes the range of the furniture company. Strategic planning methods and expert estimates, factors internal and external environment of the organization. Based on the results identified the most effective strategy.

Keywords: strategy, strategic analysis, method of expert evaluations, SWOT-analysis.

В эпоху глобализации и интернационализации производства в качестве единственного критерия, который оценивает степень эффективности и востребованности выпускаемой продукции выступает показатель конкурентоспособности. Начиная от времени создания и в течение всей жизни любое предприятие или организация поставлены перед необходимостью принимать решение в сфере важнейшей проблемы конкурентоспособности товаров или услуг. Экономика большинства стран мира оказалась достаточно глубоко втянутой в совокупность мирохозяйственных связей, а формирование национального рынка проходит под активным воздействием мировых рынков и международной конкуренции. Однако выдержать конкуренцию способна лишь организация с грамотной стратегией.

Объектом исследования является ООО Мебельный салон

«Громадный» г. Барнаул. Практическая значимость исследования заключается в том, что содержащиеся в работе теоретические положения, а также практические рекомендации и предложения могут быть использованы предприятиями сферы услуг для совершенствования своей деятельности и повышения конкурентоспособности предприятия.

ООО Мебельный салон «Громадный» расположен по адресу: Алтайский край г. Барнаул, ул. Малахова д.177е к.2.

15 лет мебельный салон «Громадный» является одним из лидеров мебельного рынка Западной Сибири.

Проанализируем структуру ассортимента корпусной мебели, реализуемой в мебельном салоне «Громадный», данные представлены в таблице 1.

Таблица 1- Структура ассортимента корпусной мебели, реализуемой в мебельном салоне «Громадный» по эксплуатационному назначению в 2016 году

Вид мебели	Количество мебели в магазине	Удельный вес в ассортименте, (%)
Мебель для спален	30	11,5
Мебель для столовых	24	9,2
Мебель для гостиных	21	28,6
Мебель для прихожих	72	17,0
Детская мебель	68	16,1
Кухонная мебель	46	17,6
Итого:	261	100

Для разработки стратегии необходимо произвести SWOT-анализ организации. Определить основные компоненты матрицы можно с помощью экспертного метода. Для этого были опрошены сотрудники предприятия ООО мебельный салон «Громадный», где они оценили данные компоненты при помощи балльной системы (от 1 до 10 баллов). В таблице 2 оценим результаты экспертных оценок сильных сторон ООО Мебельный салон «Громадный».

Таблица 2 - Результаты экспертных оценок сильных сторон ООО Мебельный салон «Громадный»

Характеристика сильных сторон	Эксперты					Итог
	1	2	3	4	5	
1	2	3	4	5	6	7
1. Высокая квалификация руководства	7	7	8	7	6	35
2. Защищенность от сильного конкурентного давления	6	5	6	6	5	28
3. Преимущества в области конкуренции	8	7	7	8	6	36
4. Удачное месторасположение	5	6	7	7	6	31

5. Использование современного торгового оборудования	5	6	5	5	6	27
6. Невысокий уровень торговой наценки на мебель	8	8	7	8	9	40
Итого	49	47	49	51	47	243

Результаты экспертных оценок сильных сторон ООО Мебельный салон «Громадный» показали, что самыми сильными сторонами предприятия являются: прямые связи с представителями производителей (46 баллов), невысокий уровень торговой наценки на мебель (40 баллов) и преимущества в области конкуренции (36 баллов).

В таблице 3 оценим результаты экспертных оценок слабых сторон ООО Мебельный салон «Громадный».

Таблица 3 - Результаты экспертных оценок слабых сторон предприятия

Характеристика слабых сторон	Эксперты					Итого
	1	2	3	4	5	
1	2	3	4	5	6	7
1. Снижение ликвидности организации	9	8	8	7	4	36
2. Низкая эффективность кадровой работы	7	5	4	6	5	27
3. Отсутствие стратегических направлений	8	7	6	10	7	38
4. Отсутствие широкого спектра дополнительных услуг для покупателей	9	9	6	8	10	42
5. Зависимость от кредиторов	4	3	8	5	6	26
6. Невысокая эффективность рекламы	8	5	9	7	6	35
7. Отсутствие контроля выполнением функциональных стратегий	2	5	4	8	3	22
8. Слабая мотивация персонала	4	5	2	6	4	21
9. Увеличение количества конкурентов	7	9	6	7	6	35
10. Сложность выхода на новые рынки сбыта	4	3	4	4	5	20
Итого	62	59	57	68	56	302

Результаты экспертных оценок слабых сторон предприятия показали, что самыми слабыми сторонами предприятия являются:

Отсутствие широкого спектра дополнительных услуг для покупателей (42 балла), Снижение ликвидности организации (36 баллов) отсутствие стратегических направлений в деятельности предприятия (38 баллов), неэффективная реклама (35 баллов).

В таблице 4 оценим результаты экспертных оценок угроз ООО Мебельный салон «Громадный».

Таблица 4 – Результаты экспертных оценок угроз предприятия ООО Мебельный салон «Громадный»

Характеристика угроз	Эксперты					Итог
	1	2	3	4	5	
1. Возможность появления новых конкурентов	8	10	10	9	7	44
2. Нет выхода на новые рынки сбыта	5	6	8	5	5	29
3. Замедление роста рынка	5	9	4	8	6	32
4. Угроза больших расходов	2	5	4	2	3	16
5. Возрастающее конкурентное давление	9	7	10	9	7	42
6. Затухание делового цикла	9	10	8	9	10	46
7. Возрастание силы торга у покупателей	5	6	7	5	6	29
8. Изменение потребностей покупателей	2	3	5	2	3	15
9. Сокращение поставок товаров	6	4	7	5	7	29
10. Сокращение численности работников	5	6	4	3	4	22
Итого	56	66	67	57	58	304

Результаты экспертных оценок угроз предприятия ООО Мебельный салон «Громадный» выявили основные угрозы для предприятия: затухание делового цикла (46 баллов), повышение количества конкурентов (44 балла), возрастание конкурентного давления (42 балла).

В таблице 5 оценим результаты экспертных оценок возможностей ООО Мебельный салон «Громадный».

Таблица 5 – Результаты экспертных оценок возможностей ООО Мебельный салон «Громадный»

Возможности предприятия	Эксперты					Итог
	1	2	3	4	5	
1. Увеличение валовой прибыли	5	4	5	4	5	22
2. Увеличение спроса на продукцию	4	3	4	3	4	18
3. Определение оптимальной стратегии развития	6	5	6	5	6	28
4. Появление дополнительных услуг	7	6	7	6	7	33

5. Увеличение объемов продаж	8	7	8	7	8	38
6. Поиск новых покупателей	4	3	4	3	4	18
7. Выход на новые рынки сбыта	6	5	6	5	6	28
Итого	40	33	40	33	40	185

Результаты экспертных оценок возможностей предприятия ООО Мебельный салон «Громадный» выявили основные возможности для организации: увеличение объемов продаж (38 баллов), появление дополнительных услуг (33 балла), определение оптимальной стратегии развития предприятия (28 баллов).

На основании SWOT-матрицы разрабатывается оптимальная стратегия. Приоритетными для дальнейшего развития получились следующие виды стратегий. Их характеристика приведена в таблице 6.

Таблица 6 – Матрица оценки стратегий для ООО Мебельный салон «Громадный»

Стратегии	Цели			Среднее значение
	Поиск новых покупателей	Повышение объемов продаж, чистой прибыли	Развитие МТБ	
Стратегия горизонтальной диверсификации	3	2	3	2,7
Стратегия вертикальной интеграции	4	3	3	3,3
Стратегия централизованной диверсификации	3	3	3	3,0
Стратегия развития рынка	5	5	4	4,7
Стратегия развития продукта	4	4	4	4,0

Матрица оценки стратегий для определила, что эксперты выделили среди ряда стратегий, наиболее эффективную и вероятную для ООО Мебельный салон «Громадный» это стратегию развития рынка (услуг) (4,7 балла), с помощью выделенной стратегии возможно найти более выгодных покупателей, при этом возможно повысить экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а также развить материально-техническую базу (МТБ).

Использованные источники:

1. Акмаева Р.И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент: учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2011 - 208с.
2. Антикризисный менеджмент / Под ред. проф. А.Г. Грязновой. - М.: Инфра-М, 2013.-576с.

3. Баринов В.А., Харченко В.Л. Стратегический менеджмент: Учебник. – М: ИНФРА-М, 2012. – 237 с.
4. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха. – М.: АО Интерэксперт, Экономика, 2013–166 с.
5. Герчикова З., Ванькова О. Критерии эффективности диктует бизнес// Управление компанией.- 2012. - № 9. – С. 67-83.
6. Долгов А.И. Стратегический менеджмент: учебное пособие/А.И.Долгов, Е.А.Прокопенко. – М.: Флинта, 2012– 280с.
7. Забелин П.В. Предпринимательский менеджмент: Учебно-практическое пособие. / Забелин П.В. [и др.].- М.: Инфра-М, 2011.-530с.
8. Кислицына Т. Ф. Конкурентоспособность: сущность, критерии, виды, методологические основы // Инновационное образование и экономика. - 2012. - №12. - С75-81.
9. Попов С.А. Стратегическое управление: учебное пособие / С.А. Попов. – М.: Инфра – М, 2009. – 215 с.
10. Стратегическое управление российскими компаниями: Сборник учебных кейсов/ под ред. И.В.Гладких -2-е изд. – СПб.: Изд.Дом СПбГУ, 2011 – 248с.

УДК 658.3

**Быкова Е.С., к.социол.н.
доцент**

**кафедра управления персоналом
Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов**

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА В HR-МЕНЕДЖМЕНТЕ

Аннотация: функциям hr-менеджмента требуется продвижение и позиционирование, как внутри организации, так и во вне. В статье анализируется, как усилить функции управления персоналом в организации, используя маркетинговые подход и инструменты.

Ключевые слова: управление персоналом, hr-менеджмент, маркетинг, маркетинг в hr.

**Bykova E.S., PhD of Sociology,
Associate Professor, Department of Personnel Management
Volga Institute of Management named after P. A. Stolypin
Russia, Saratov**

POSSIBILITIES OF MARKETING APPROACH IN HR- MANAGEMENT

Abstract: hr-management functions required promotion and positioning, both within the organization and outside. The article examines how to strengthen the human resource management function in the organization, using marketing approach and tools.

Keywords: human resource management, hr-management, marketing.

HR и маркетинг – очень похожие функции. Тщательный анализ показывает, что у этих функций одна и та же задача: привлекать и удерживать людей. Отличие лишь в том, что усилия маркетинга направлены во вне (на клиентов), усилия специалистов по управлению персоналом направлены внутрь компании (на сотрудников).

Стратегии мировых корпораций меняются. Появление новых технологий приводит к тому, что многие процессы быстро устаревают. Ни на одну другую функцию эти изменения не влияют так же, как на HR. Это происходит потому, что, в отличие от других функций, HR должен учитывать не только новые технологии, но и особенности нового поколения Y.

С появлением нового поколения на рынке труда, специалисты по управлению персоналом должны изменить подход к работе. Поколение Y смотрит на работу, на баланс работы и личной жизни совсем по-другому. В отличие от поколения X, для них работа не является единственным смыслом их жизни; она просто является ее частью. Кроме того, у поколения Y нельзя требовать лояльности, ее можно только заработать. Теперь организации должны разработать методы работы по привлечению и удержанию сотрудников поколения Y.

Для того, чтобы успешно выполнять все hr-функции в новых реалиях, менеджеры по персоналу должны начать применять инструменты маркетинга.

Первое, на что стоит обратить внимание - сегментирование, таргетинг и позиционирование. Маркетологи описали своих клиентов, разделили их на группы, и все свои рекламные кампании направляли только на них. Пора HRy поступать аналогично. Это можно сделать двумя способами:

А). Сделать сегментирование, таргетинг и позиционирование для соискателей.

Таким образом, мы повышаем вероятность, что объявления о работе прочтала нужная нам аудитория, что кандидаты будут соответствовать корпоративной культуре.

Б). Сделать сегментирование, таргетинг и позиционирование для своих сотрудников - сначала распределение сотрудников по интересам, навыкам, стремлениям, ожиданиям от компании и, затем, в соответствии этому, планирование мероприятий на уровне компании и отдела. Такой подход позволит актуализировать обучение обеспечить более высокую отдачу от инвестиций.

Второе. Работайте над вакансией как над уникальным торговым предложением (УТП). Вакансия как уникальное торговое предложение - это возможность показать потенциальному сотруднику, почему он должен выбрать вашу компанию, а не вашего конкурента. Разработка УТП гарантирует, что вы привлекаете только тех людей, чье видение и цели совпадают с интересами организации. Уникальным торговым предложением

может быть, например, культура предпринимательства или среда, которая поощряет творчество, быстрый рост или гибкий график работы. HR должен выбрать то, что будет способствовать реализации стратегии организации, а также соответствовать ожиданиям сегмента, который определили на предыдущем этапе.

Третье. Работа над брендом работодателя -это следующий шаг после работы над вакансией. Ничего так не добавляет ценности на рынке, как бренд. Хороший бренд может дать компании серьезное преимущество и сделать так, чтобы таланты сами откликались на вакансии. Создание правильного бренда для работодателя, также повысит лояльность сотрудников компании.

Четвертое. Удержание сотрудников. Бренд работодателя работает не только на соискателей, но и на тех, кто уже работает в компании. Все знают, что намного дороже привлечь нового клиента, чем удержать существующего. То же самое относится и к сотрудникам. В некотором смысле это даже еще более важно, потому что, теряя клиента, компания теряет продажи. Теряя сотрудника, компания теряет жизненно важные знания. HR должен постоянно улучшать предложение компании на рынке труда, выгоды и среду для работы. Он должен создавать соответствующие возможности для развития, которые будут привлекать сотрудников. Чтобы сделать это, нужно обратить внимание на следующий шаг.

Пятое. Каналы коммуникации. По аналогии с маркетинговыми коммуникациями, современный специалист по управлению персоналом должен все больше задействовать социальные медиа для общения с потенциальными кандидатами. Более того, HR должен развивать сразу несколько каналов, чтобы коммуницировать со своими сотрудниками. Есть два типа каналов: формальные и неформальные. Как правило, HR делает исследование удовлетворенности сотрудников и собирает эту информацию. Хотя это является важным источником, но есть и другие каналы, которые могут быть намного эффективнее. Непосредственные руководители являются наиболее важными в качестве официального канала. HRы должны общаться с ними регулярно, чтобы лучше узнать команду. Неофициальные каналы, такие как: социальные медиа и день открытых дверей дадут HRу бесценную информацию, которая поможет лучше узнать своих сотрудников. Полученная информация поможет разработать стратегию удержания, инициативы по социальным льготам, программам обучения и развития, и др.

Рассматривая маркетинг в области управления персоналом как вид деятельности, направленный на удовлетворение запросов и потребностей компании, понимаем, что знание специалистами по управлению персоналом основ маркетинга и умение пользоваться маркетинговыми инструментами является необходимым условием эффективного функционирования любой компании в современных условиях.

УГРОЗЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ АО «СУЭК-КУЗБАСС»)

В статье рассматриваются угрозы внешнеэкономической деятельности как одной из функциональных стратегий предприятия. Выделяются источники угроз и мероприятия по увеличению конкурентоспособности угольной продукции на внешнем рынке.

Внешеэкономическая деятельность, угрозы, мониторинг.

В условиях открытой экономики важным аспектом экономической безопасности любого хозяйствующего субъекта является минимизация рисков и прогнозирование возможных угроз. Экономическая безопасность предприятия обусловлена влиянием не только внутренней, но и внешней среды, которая в рыночной экономике все время изменяется, никогда не остается стабильной, постоянной или неизменной.

Экономическая безопасность предприятия – состояние защищенности его деятельности от отрицательных влияний внешней среды, а также как способность быстро устранить разно вариантные угрозы или приспособиться к существующим условиям, которые не сказываются отрицательно на его деятельности [299].

Состояние защищенности предприятия предполагает некий баланс между внутренним состоянием самого предприятия и воздействием внешней среды. Воздействие внешней среды, избежать которого невозможно, может иметь как негативный, так и положительный характер в виде нововведений, позволяющих снижать издержки. Понятие экономической безопасности предприятия затрагивает практически все функциональные области деятельности предприятия. Оценка экономической безопасности тесно переплетается с отдельными видами деятельности и функциональными стратегиями предприятия, например, такими, как внешнеэкономическая инновационная, ресурсная, инвестиционная, маркетинговая. Для этой увязки они должны иметь сопоставимые количественные показатели, поскольку это обеспечивает единство методической базы организации управления предприятием

Разработка узкофункциональных направлений обеспечения экономической безопасности предприятия необходима, так как позволяет провести всесторонние и глубокие исследования выбранного аспекта деятельности предприятия и показать конкретные пути и способы обеспечения экономической безопасности предприятия в той или иной сфере

²⁹⁹ Экономическая безопасность: учебник для вузов / под общ. ред. Л.П. Гончаренко, Ф.В. Акулинина. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 478 с. – Серия: Специалист

его деятельности.

На сегодняшний день любая предпринимательская деятельность несет в себе определённые риски, которые присущи той или иной отрасли.

Под риском подразумевают вероятность (угрозу) потери лицом или организацией части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой политики [³⁰⁰].

Однако не всегда риск связан исключительно с потерями организации. При правильном прогнозировании и управлении данным явлением возможно получить дополнительный доход. Не зря ведь говорят, что риск – это дело благородно.

Тогда, опираясь на определение, можно сказать что главной целью при управлении рисками это диагностика, прогнозирование и принятие мер по минимизации или ликвидации угроз, наступление которых негативно скажется на деятельности предприятия.

Угроза – это негативное изменение во внешней политической, экономической или природной среде, которые наносят ощутимый реальный либо потенциальный ущерб хозяйствующему субъекту, его структурным элементам и интересам.

Источниками угроз выступают такие условия и факторы, которые таят в себе и при определенных условиях обнаруживают враждебные намерения, вредоносные свойства деструктивную природу [³⁰¹].

Деятельность АО «СУЭК-Кузбасс» сопряжена с наличием следующих факторов риска, присущих отрасли в целом:

- природные факторы;
- цикличность спроса на металлопродукцию и соответственно на коксующийся уголь на внутреннем и мировом рынках;
- растущая конкуренция в российской и международной угольных отраслях;
- риск снижения цены на коксующийся уголь;
- зависимость АО «СУЭК Кузбасс» от АО «РЖД» в сфере транспортировки продукции и тарифной политики, неравномерное обеспечение в течение суток погрузочных пунктов подвижным составом;
- производственные риски, включая повышенные риски, связанные с добычей коксующегося угля под землей;
- риски возникновения аварий по различным причинам;
- возможные большие издержки, связанные с изменением государственного регулирования отрасли;
- необходимость получения новых лицензий и продления действия

³⁰⁰ Суглубов А.Е., Экономическая безопасность предприятия: учеб. Пособие для студентов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А.Е. Суглубов, С.А. Хмелев. // под ред. канд. юрид. наук Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 271 с

³⁰¹ Экономическая безопасность: учебник для вузов / под общ. ред. Л.П. Гончаренко, Ф.В. Акулинина. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 478 с. – Серия: Специалист

существующих лицензий на разведку и/или добычу угля, и иных лицензий, необходимых для осуществления деятельности АО «СУЭК Кузбасс».

Эффективное управление как рисками, так и угрозами реализуется посредством составления карты рисков, в которой отражены все риски с их краткой характеристикой, с вероятностью наступления и мерами, необходимыми для их нейтрализации или минимизации.

Говоря о внешнеэкономической деятельности организации, то существуют следующие риски, связанные с процессом политических и экономических преобразований, проводимых в настоящее время в стране и мире.

Политически-правовые риски

Такого рода риски, связанные с изменением валютного регулирования, налогового и антимонопольного законодательства, изменением правил таможенного контроля и пошлин, в связи с использованием объектами, нахождение которых в обороте ограничено (включая природные ресурсы).

Помимо этого, значительное влияние оказывает политическая ситуация и отношения страны с мировыми державами. Данное обстоятельство способно негативно повлиять на объем экспорта добываемого угля и его залеживание на складах и отвалах.

Экономические риски

АО «СУЭК-Кузбасс» подвержено рискам, связанным с изменением курсов иностранных валют, установленных ЦБ РФ, так как в ходе осуществления своей деятельности производит расчеты в валюте за приобретаемые ценности и, кроме того, имеет долгосрочные и краткосрочные обязательства, выраженные в иностранной валюте.

Риск снижения цен на уголь на мировом рынке способен негативно повлиять на финансовое состояние предприятия и неспособность в полном объеме реализовать все свои направления, предусмотренные бюджетом. Снижение цен связано с снижением спроса в условиях избыточного предложения или ввиду роста спроса на другие виды топлива.

Существует риск, связанный со значительным превышением фактических показателей инфляции над прогнозами Правительства РФ. Рост инфляции ведет к росту цен на оборудование, материалы и услуги, потребляемые предприятием для осуществления основной хозяйственной деятельности, что отрицательно влияет на финансовый результат деятельности предприятия и её ценовую политику. В случае значительного увеличения темпов инфляции по сравнению с прогнозами Правительства, которая к концу 2016 года прогнозируется на уровне 5-6% (прогноз ЦБ России), а в 2017 на уровне 4,9% (прогноз Минэкономразвития), организации необходимо корректировать свою ценовую политику [³⁰²³⁰³].

³⁰² РБК: новостной портал, ЦБ улучшил прогноз по инфляции на 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/23/06/2016/576b963f9a794722fc4045e6>, свободный. – Загл. с экрана., (дата обращения: 26.11.2016)

Положительным фактором, при реализации внешнеэкономической деятельности, является то, что вопросы экспорта берёт на себя головная компания Группы АО «СУЭК».

Для предотвращения изменений в отрасли, отрицательно влияющих на финансовое состояние АО «СУЭК Кузбасс», в плановом порядке проводятся мероприятия по увеличению конкурентоспособности угольной продукции на рынке. При этом учитываются следующие показатели:

- снижение себестоимости производства;
- повышение качества продукции;
- ценовая характеристика товара;
- внедрение новых прогрессивных технологий;
- учет и изучение запросов покупателей;
- повышение производительности труда;
- обеспечение гарантированности сбыта;
- гибкое регулирование объема поставок.

Организация избавила себя от рисков при транспортировке поставляемого угля, так как использует метод ценообразования FCA (железнодорожные перевозки до станции отправления) [³⁰⁴].

Основными действиями, необходимые для снижения возможных рисков в случае отрицательного влияния изменения валютного курса, являются:

- увеличение оборачиваемости активов (в т.ч. снижение запасов товарно-материальных ценностей);
- разработка комплекса мероприятий по оптимизации и снижению затрат на производство;
- использование финансовых инструментов (форвардные сделки);
- использование метода экспертных оценок при прогнозировании колебаний курса валют.

К общим мерам управления как рисками, так и угрозами относится постоянный мониторинг изменения:

- цен на уголь;
- спроса на данный вид энергетического сырья;
- законодательной базы стран, где осуществляются производство и реализация продукции предприятия, а также стран, из которых компания импортирует товары и услуги.

Помимо этого, необходимо искать новые рынки сбыта. На сегодняшний день самым перспективным считается азиатские рынки.

³⁰³ РИА новости: новостной портал, МЭР прогнозирует инфляцию в 2017 году на уровне 4,9%, в 2018 году - 4,5% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/economy/20160422/1417450587.html> , свободный. – Загл. с экрана. (дата обращения: 26.11.2016)

³⁰⁴ Годовой отчет за 2015 год [Электронный ресурс] / АО «СУЭК» (Сибирская Угольная Энергетическая Компания). – 2015. – 126 с. – Режим доступа: <http://www.suek.ru/investors/annual-reports/> , свободный. – Загл. с экрана. (дата обращения: 23.11.2016);

Использованные источники:

1. Суглубов А.Е., Экономическая безопасность предприятия: учеб. Пособие для студентов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А.Е. Суглубов, С.А. Хмелев. // под ред. канд. юрид. наук Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 271 с.
2. Экономическая безопасность: учебник для вузов / под общ. ред. Л.П. Гончаренко, Ф.В. Акулинина. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 478 с. – Серия: Специалист.
3. Годовой отчет за 2015 год [Электронный ресурс] / АО «СУЭК» (Сибирская Угольная Энергетическая Компания). – 2015. – 126 с. – Режим доступа: <http://www.suek.ru/investors/annual-reports/>, свободный. – Загл. с экрана. (дата обращения: 23.11.2016);
4. РБК: новостной портал, ЦБ улучшил прогноз по инфляции на 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/23/06/2016/576b963f9a794722fc4045e6>, свободный. – Загл. с экрана., (дата обращения: 26.11.2016);
5. РИА новости: новостной портал, МЭР прогнозирует инфляцию в 2017 году на уровне 4,9%, в 2018 году - 4,5% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/economy/20160422/1417450587.html>, свободный. – Загл. с экрана. (дата обращения: 26.11.2016).

УДК 658.1

Вагина Н.Д.

доцент

КузГТУ

Россия, г. Кемерово

ДИАГНОСТИКА УГРОЗ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются методы анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности организации, а также основные принципы и приемы.

Анализ, диагностика угроз, методы анализа и диагностики

Необходимым элементом системы защиты бизнеса является комплексная системная диагностика предприятия, в рамках которой выявляются угрозы для бизнеса и контролирующих его лиц.

Анализ бизнеса производится в несколько этапов, а именно:

- организационно-управленческий анализ. Цель – оценка системы управления. Анализируется существующая экономическая стратегия развития предприятия, его организационная структура, правовая стратегия, процессы управления, информационная структура, корпоративная культура, а также кадровый потенциал предприятия;

- ситуационный анализ. Цель – определение места предприятия в окружающем бизнес-пространстве, основных его характеристик, факторов, воздействующих на функционирование предприятия. Данный этап предполагает метод экспертных оценок. Его основные преимущества в

небольшом объеме точных исходных данных и низкая цена программных средств, в возможности проводить оценку практически в любое время и простоте расчетов. К основным недостаткам следует отнести субъективность оценок. Одна из наиболее распространенных экспертных методик анализа рисков – SWOT-анализ (S – силы, W – слабости, O – возможности, T – угрозы);

- анализ финансово-экономического состояния предприятия. Цель – оценка эффективности деятельности предприятия в различных сферах;

- анализ правового состояния предприятия. К основным областям такого анализа относятся: правовой статус предприятия, система контроля над предприятием, правовые возможности воздействия на предприятие различных контрагентов.^[305]

В результате комплексного анализа деятельности предприятия выявляют существующие угрозы для предприятия. Угрозы необходимо оценить с точки зрения вероятности реализации и последствий их наступления, действий по преодолению выявленных угроз, вероятность реализации действий и их эффективность.

Различают несколько методических подходов к проведению анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия, основанных на структурировании, выявлении главного звена, установлении причинно-следственных связей и взаимозависимостей, обобщении (синтезе) полученных результатов. Методика проведения анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия включает совокупность конкретных методов (приемов), способов выполнения технико-экономического анализа. Основные методы анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные методы анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия

<i>Название методов</i>	<i>Содержание методов</i>
1	2
<i>Неформализованные методы</i>	Логическое, субъективное исследование
Экспертный	Оценка ситуации высококлассными специалистами
Морфологический	Систематизация наборов альтернативных решений по возможным сочетаниям вариантов и выбор сначала приемлемых, а затем наиболее эффективных вариантов
Рейтинговый	Систематизация, ранжирование и определение наилучших результатов по ряду показателей
Фактографический	Анализ зафиксированных фактов в СМИ, научных работах и т. п.
Мониторинг	Детальный, систематический анализ изменений
Логическое моделирование	Построение сценариев, систем показателей, аналитических таблиц

³⁰⁵ Вакуленко Р.Я., Новоселов Е.В. Диагностика и прогнозирование угроз предприятию / Р.Я. Вакуленко, Е.В. Новоселов // Справочник экономиста. – 2009. - №2(20). – С. 82-87.

Фундаментальный	Изучение основных тенденций и определение основных направлений динамики
Технический	Отражение желаемых сглаженных ожиданий
<i>Формализованные методы</i>	Строгие формализованные аналитические зависимости
Факторный	Выявление, классификация и оценка степени влияния отдельных факторов
Конъюнктурный	Установление текущего состояния с позиций соотношения спроса и предложения
Математический	Цепные подстановки, арифметическая разница, процентные числа, дифференциальный, логарифмический, интегральный анализ, расчет простых и сложных процентов, дисконтирование
Статистический	Корреляционный, регрессионный, дисперсионный, кластерный, экстраполяционный, ковариационный анализ; методы главных компонент, средних и относительных величин, группировки; графический и индексный методы обработки рядов динамики
Методы исследования операций и принятия решений	Использование теорий графов, игр, массового обслуживания; построение деревьев целей и ресурсов, байесовский анализ, сетевое планирование
Эконометрические	Матричный, гармонический, спектральный анализ, производственные функции, межотраслевой баланс
Экономико-математическое моделирование и оптимальное программирование	Дескриптивные (описательные), предикативные (предсказательные, прогностические) и нормативные модели; системный анализ, машинная имитация; линейное, нелинейное, динамическое, выпуклое программирование

Следует отметить, что на практике обычно используется не один, а совокупность методов анализа. Все вышеперечисленные методы, как правило, основаны на следующей методике:

- установление границ и временных интервалов анализа;
- определение основных критериев;
- выявление и оценка динамики основных показателей;
- фиксация факторов, учет их влияния на динамику основных показателей;
- оценка общего состояния деятельности предприятия и исследование причин его изменения за анализируемый период.

К принципам анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия относятся:

- достоверное отражение реального состояния;
- научная обоснованность;
- отражение определенной цели;
- взаимосвязь с другими видами анализа;
- системность;
- комплексность;
- вариантность;

- согласованность отдельных элементов;
- отражение отраслевой и территориальной специфики.

Главными приемами (способами) анализа и диагностики финансово-хозяйственной деятельности предприятия, наиболее часто применяемыми на практике, являются:

- анализ производственной структуры экономической системы; производственных процессов, включая анализ системы разделения и кооперации труда работников по выполнению производственных процессов и всей хозяйственной деятельности;
- анализ структуры управляющей системы, процессов управления (положений об отделах и службах, функционально-должностных инструкций, схем документооборота, схем распределения ответственности, организационных операций и процедур, технологии процессов управления данным звеном производства в целом и отдельных технологических циклов управления и т.д.);
- комплексный анализ управления производством с применением различных технических средств для сбора, переработки, хранения и передачи информации, необходимой для оперативного принятия решений, учета и контроля за ходом производства.^[306]

Использованные источники:

1. Авдийский, В. И. Анализ и прогнозирование рисков в системе экономической безопасности хозяйствующих субъектов : учеб. пособие / В.И. Авдийский, П.А. Герасимов, И.А. Лебедев. - М. : Финакадемия, 2011. – 320 с.
2. Вакуленко Р.Я., Новоселов Е.В. Диагностика и прогнозирование угроз предприятию / Р.Я. Вакуленко, Е.В. Новоселов // Справочник экономиста. – 2009. - №2(20). – С. 82-87.

УДК 658.1

Вагина Н.Д.
доцент
КузГТУ

Россия, г. Кемерово

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются подходы к созданию концепции экономической безопасности. Сформулированы требования, предъявляемые к концепции, принципы ее построения и структура концепции.

Система экономической безопасности, концепция, принципы построения, структура.

³⁰⁶ Авдийский, В. И. Анализ и прогнозирование рисков в системе экономической безопасности хозяйствующих субъектов : учеб. пособие / В.И. Авдийский, П.А. Герасимов, И.А. Лебедев. - М. : Финакадемия, 2011. – 320 с.

Экономическая безопасность предприятия, его независимость и недопущение скатывания в зону критического риска могут быть обеспечены, если будут определены важнейшие стратегические направления обеспечения безопасности бизнеса, построена четкая логическая схема своевременного обнаружения и ликвидации возможных опасностей и угроз, уменьшения последствий хозяйственного риска. Для создания надежной системы безопасности предприятия необходимо провести комплекс подготовительных мероприятий. От этой работы во многом зависит то, какие решения будут приняты в этой области, каким образом будут сформированы органы безопасности, какие будут выделены финансовые, материальные и людские ресурсы, а в конечном счете — эффективность обеспечения безопасности бизнеса. Прежде чем принимать решения, разрабатывать концепцию, составлять систему планов и т. д., необходимо объективно оценить ситуацию, в которой находится предприятие.

К любой концепции существуют следующие требования [³⁰⁷]:

1) Конструктивность. Такое требование будет признано реализованным, если в концепции найдет отражение:

а) исходное состояние объекта, на преобразование которого направлена концепция;

б) состояние объекта, достигнутое в результате реализации концепции;

в) меры, необходимые для достижения сформулированных в концепции целей;

г) средства, необходимые и достаточные для достижения поставленных целей;

д) источники ресурсного обеспечения, используемые в ходе реализации концепции;

е) механизм реализации концепции, т.е. способы (методы) использования выделенных средств и ресурсов.

2) Вписываемость. Имеется в виду встроенность концепции преобразования какого-либо объекта в систему концепции преобразования взаимосвязанных в единую систему объектов, одним из компонентов которой этот объект является.

3) Открытость. Разработанная концепция должна давать возможность в ее рамках реагировать на изменение условий реализации концепции и вносить коррективы в реализацию в случае их необходимости.

Вышеуказанные требования диктуют в качестве обязательного условия включение в логическую структуру концепции следующих позиций:

1) Выявление объекта и предмета, определения их сущности, места среди множества других.

2) Четкая формулировка роли реализации концепции и задач, стоящих при ее реализации.

³⁰⁷ Экономическая безопасность: учебник для вузов / под общ. ред. Л.П. Гончаренко, Ф.В. Акулинина. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 478 с. – Серия: Специалист.

3) Выделение условий, необходимых и достаточных для реализации концепции, и сопоставление их с реально существующими.

4) Определение круга мероприятий, обеспечивающих преобразование объекта реализации концепции, а также путей ее реализации.

5) Формулирование критериев успешности мероприятий по разработке концепции, а также по оценке результатов ее реализации.

Концепция безопасности предприятия представляет собой официально утвержденный документ, в котором отражена система взглядов, требований и условий организации мер безопасности персонала и собственности предприятия.

Примерная структура концепции может выглядеть следующим образом:

I. Описание проблемной ситуации в сфере безопасности предприятия.

- Перечень потенциальных и реальных угроз безопасности, их классификация и ранжирование.

- Причины и факторы зарождения угроз.

- Негативные последствия угроз для предприятия.

II. Механизм обеспечения безопасности.

- Определение объекта и предмета безопасности предприятия.

- Формулирование политики и стратегии безопасности.

- Принципы обеспечения безопасности.

- Цели обеспечения безопасности.

- Задачи обеспечения безопасности.

- Критерии и показатели безопасности предприятия.

- Создание оргструктуры по управлению системой безопасности предприятия.

III. Мероприятия по реализации мер безопасности.

- Формирование подсистем общей системы безопасности предприятия.

- Определение субъектов безопасности предприятия и их роли.

- Расчет средств и определение методов обеспечения безопасности.

- Контроль и оценка процесса реализации концепции.

Необходимо иметь ввиду, что наиболее полное представление о системе безопасности предприятия можно получить после изучения официально принятых документов по концепции безопасности предприятия, комплексной программы обеспечения безопасности предприятия и планов подразделений предприятия по реализации этой программы.

При создании концепции, следует учесть, что система безопасности предприятия включает в себя ряд следующих подсистем ^[308]:

Экономическая безопасность - состояние наиболее эффективного использования всех видов ресурсов в целях предотвращения (нейтрализации, ликвидации) угроз и обеспечения стабильного функционирования

³⁰⁸ Суглубов А.Е., Экономическая безопасность предприятия: учеб. Пособие для студентов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А.Е. Суглубов, С.А. Хмелев. // под ред. канд. юрид. наук Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 271 с

предприятия в условиях рыночной экономики.

Техногенная безопасность - совокупность действий по обеспечению проектирования, строительства и эксплуатации сложных технических устройств с соблюдением необходимых требований безаварийной их работы.

Экологическая безопасность - состояние защищенности жизненно важных интересов персонала предприятия и его имущества от потенциальных или реальных угроз, создаваемых последствиями антропогенного воздействия на окружающую среду, а также от стихийных бедствий и катастроф.

Информационная безопасность - это способность персонала предприятия обеспечить защиту информационных ресурсов и потоков от угроз несанкционированного доступа к ним).

Психологическая безопасность - состояние защищенности от негативных психологических воздействий персонала предприятия и других лиц, вовлеченных в ее деятельность.

Физическая безопасность - состояние защищенности жизни и здоровья отдельных лиц (групп, всех лиц) предприятия от насильственных преступлений.

Научно-техническая безопасность - способность персонала предприятия обеспечить защиту собственной ценной научно-технической продукции от недобросовестных конкурентов.

Пожарная безопасность - состояние объектов предприятия, при котором меры предупреждения пожаров и противопожарной защиты соответствуют нормативным требованиям.

Надежность и эффективность системы безопасности предприятия оценивается на основе одного критерия - степени отсутствия или наличия нанесенного ему материального ущерба и морального вреда.

Выделяются следующие типы стратегий безопасности:

- 1) ориентированные на устранение существующих или предотвращение возникновения возможных угроз;
- 2) нацеленные на предотвращение воздействия существующих или возможных угроз на предмет безопасности;
- 3) направленные на восстановление (компенсацию) наносимого ущерба.

Первые два типа стратегий предусматривают такую деятельность по обеспечению безопасности, в результате которой не происходит угрозы либо создается заслон ее влиянию. В третьем случае ущерб допускается (возникает), однако он компенсируется действиями, которые предусматривает соответствующая стратегия. Совершенно очевидно, что стратегии третьего типа могут разрабатываться и реализовываться применительно к ситуациям, где ущербы восполнимы, либо тогда, когда нет возможности осуществить какую-либо программу реализации стратегий первого или второго типа. Сформированная на научной основе система безопасности предприятия является организационной основой создания ее

структурного подразделения - службы безопасности.

Использованные источники:

1. Суглубов А.Е., Экономическая безопасность предприятия: учеб. Пособие для студентов, обучающихся по специальности «Экономическая безопасность» / А.Е. Суглубов, С.А. Хмелев. // под ред. канд. юрид. наук Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 271 с.
2. Экономическая безопасность: учебник для вузов / под общ. ред. Л.П. Гончаренко, Ф.В. Акулинина. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 478 с. – Серия: Специалист.

УДК 658.1

Вагина Н.Д.

доцент

КузГТУ

Россия, г. Кемерово

КАДРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

В статье рассматриваются вопросы взаимодействия службы управления персоналом и службы безопасности с целью управления кадровой безопасности

Кадровая безопасность, угрозы, методы обеспечения кадровой безопасности

Кадровая безопасность является одной из составляющих экономической безопасности предприятия (наряду с другими - финансовой, силовой, информационной, технико-технологической, правовой, экологической). Ее иногда называют еще "кадровой и интеллектуальной" составляющей. Это процесс предотвращения негативных воздействий на экономическую безопасность предприятия за счет рисков и угроз, связанных с персоналом, его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями в целом.

Несомненно, что в настоящее время кадровой безопасностью должны заниматься как служба по управлению персоналом, так и служба безопасности.

В работе названных служб обнаруживается много общего, их совместные действия могут обеспечить полноценную кадровую безопасность предприятия. Взаимодействие двух служб позволяет более эффективно управлять персоналом, а также контролировать и регулировать трудовую деятельность сотрудников.

Известно, что организация кадрового делопроизводства, включенная в систему безопасности предприятия, состоит из трех блоков ^[309]:

- отбор кандидатов на материально ответственные должности;

³⁰⁹ Кузнецова Н.В., Синицына О.Н.К вопросу о стратегии управления персоналом организации// Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2010. № 6. С.224-229.

- ☐ оформление на материально ответственную должность;
- ☐ проведение мероприятий по кадровой и коммерческой безопасности предприятия.

Методы обеспечения информационной защищенности и изучения лояльности работников, используемые службой внутренней безопасности организации, в отдельных случаях могут применяться и службой персонала.

Они универсальны для обоих подразделений:

- ☐ собеседование;
- ☐ проверка истории трудовой деятельности;
- ☐ наблюдение за процессами работы;
- ☐ контроль за результатами деятельности сотрудников и т. д.

Таким образом, сведения, полученные различными способами, могут хорошо дополнять друг друга.

Взаимодействие двух служб является залогом создания комплексной системы защиты фирмы от внутренних угроз. А полнота информации, предоставленная обеими службами, позволяет правильно ориентироваться в обстановке и принимать взвешенные управленческие решения.

Как это ни парадоксально, но персонал является не только главным ресурсом, но и основной угрозой безопасности любой организации.

Служба персонала и служба безопасности: что общего?

На всех стадиях взаимодействия работника и организации, от приема на работу до увольнения, часть функций обеих служб направлена на предотвращение негативных действий сотрудников.

Одна из задач HR-менеджера состоит не только в том, чтобы найти подходящего специалиста, но и выявить у кандидата на ту или иную должность так называемые "слабые стороны". В то же время служба внутренней безопасности, признавая ценность каждого специалиста, должна предвидеть потенциальные угрозы, которые он в себе несет. В отличие от службы персонала она должна выявлять факторы, снижающие защищенность компании.

Что же указывает на слабость организации и делает ее уязвимой со стороны недобросовестных работников?

Здесь можно назвать следующие причины [³¹⁰]:

- ☐ непродуманная политика в области заработных плат, премий, обучения, карьерного роста;
- ☐ недоработанная технология увольнения;
- ☐ отсутствие кадровых документов;
- ☐ наличие документации, которая не имеет юридической силы, и т. д.

Последствия негативной реакции персонала на нерабочие документы и неработающие (либо отсутствующие) процедуры и попадают в область интересов сотрудников внутренней безопасности.

³¹⁰ Кузнецова Н.В., Сеницына О.Н. Бренд, брендинг, бренд-менеджмент: к вопросу о роли в деятельности современной организации // Экономика и политика. 2014. № 2 (3). С. 118-122

Отсутствие документов указывает на то, что норм и правил на предприятии нет либо они часто меняются. А в обстановке неясности и снижения контроля у многих работников возникает желание отойти от соблюдения установленных правил. Низкий контроль всегда провоцирует рост числа злоупотреблений.

Что дает взаимодействие двух служб?

Как мы видим, действия двух подразделений пересекаются на выполнении функции оценки потенциальной угрозы от деятельности работника. Они включены в систему организации кадрового делопроизводства и учета, связанную с материальной ответственностью.

Золотая середина в обеспечении внутреннего контроля за персоналом в организации находится где-то на пересечении задач, поставленных перед службами персонала и внутренней защиты. Полноценное обеспечение кадровой безопасности предприятия возможно лишь при их тесном взаимодействии, которое позволяет более эффективно управлять персоналом, а также контролировать и регулировать трудовую деятельность сотрудников. Например, совместно (на основании обмена информацией между двумя подразделениями) могут быть приняты решения об ограничениях при допуске работников к материально ответственным должностям.

Как обеспечить кадровую безопасность организации?

Наиболее эффективным подходом в сфере обеспечения безопасности признано создание корпоративной культуры, развитие у сотрудников понимания целей и задач предприятия, возможности и желания реализовывать свои интересы в рамках компании.

В то же время в компании, безусловно, должны быть своевременно и правильно оформлены нормативные документы, которые, наряду с правами, определяют ответственность работника перед администрацией предприятия.

Система материальной ответственности, действующая в организации, закрепляется в соответствующих документах организации (например, в локальных нормативных актах) и предусматривает четыре составляющие:

- ☐ возникновение права предприятия на имущество (товар);
- ☐ организация кадрового делопроизводства и учета, связанного с материальной ответственностью (компетенция отдела кадров);
- ☐ обеспечение сохранности товарно-материальных ценностей (компетенция руководителей структурных подразделений, отдела кадров, службы безопасности);
- ☐ организация действий администрации при возникновении ущерба (компетенция службы безопасности и юриста).

Чтобы заставить работать материальную ответственность, HR-специалист должен иметь комплексное представление о видах юридической ответственности, а также знать, как, где и по каким документам компания вправе требовать возмещения ущерба.

В классическом варианте организация кадрового делопроизводства,

включенная в систему безопасности предприятия, состоит из трех блоков:

- ☐ отбор кандидатов на материально ответственные должности;
- ☐ оформление на материально ответственную должность;
- ☐ проведение мероприятий по кадровой и коммерческой безопасности

предприятия.

Методы обеспечения информационной защищенности и изучения лояльности работников, используемые службой внутренней безопасности организации, в отдельных случаях могут применяться и службой персонала.

Они универсальны для обоих подразделений:

- ☐ собеседование;
- ☐ проверка истории трудовой деятельности;
- ☐ наблюдение за процессами работы;
- ☐ контроль за результатами деятельности сотрудников и т. д.

Взаимодействие службы персонала и службы внутренней безопасности - это залог создания комплексной системы защищенности фирмы от внутренних угроз. Если одно из подразделений поставит собственные амбиции выше интересов компании, то непременно наткнется на противодействие: в подобных случаях только полная информация и согласованные действия подскажут правильное решение.

Использованные источники:

1. Кузнецова Н.В., Сеницына О.Н. К вопросу о стратегии управления персоналом организации // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2010. № 6. С. 224-229.
2. Кузнецова Н.В., Сеницына О.Н. Бренд, брендинг, бренд-менеджмент: к вопросу о роли в деятельности современной организации // Экономика и политика. 2014. № 2 (3). С. 118-122.

УДК 338.45

*Верченко Ю.К., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Экономика и менеджмент»
Донской государственный технический университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Аннотация: В статье рассматриваются основные проблемы реструктуризации предприятий отечественного машиностроения. Выделены причины резкого ухудшения положения отрасли при переходе к рыночной экономике. Определены возможные стратегии системной реструктуризации машиностроения, которые обеспечили бы качественную модернизацию машиностроительной отрасли.

Ключевые слова: реструктуризация, машиностроение, стратегия, модернизация

Abstract: This paper examines the main issues of restructuring of domestic

machine-building enterprises. Obtained reasons for the sharp deterioration of the situation of the industry in the transition to a market economy. The possible restructuring of the system engineering strategies that would ensure qualitative modernization of the engineering industry.

Keywords: restructuring, engineering, strategy, modernization

В настоящее время ярким примером отсутствия системности в экономической политике государства является отечественное машиностроение.

Машиностроение занимает особое место в обеспечении устойчивости общественного воспроизводства. Государство не может быть устойчивым лидером в мировой экономике, если не имеет «машиностроительного ядра саморазвития» – машиностроительных и строительных отраслей, обладающих способностью, с одной стороны, воспроизводить самих себя, с другой – создавать орудия труда для других отраслей машиностроения, в том числе ВПК, для остальных отраслей народного хозяйства [2].

Доля машиностроительного производства в ВВП страны во времена СССР достигала 30-40%. На сегодняшний день эта доля составляет лишь 10%, в то время как аналогичный показатель в Японии достигает 50%, Германии – 48%, США – 40%, Франции – 38%.

Стремительное падение отечественного машиностроительного производства обусловлено отсутствием системного подхода в реформировании отрасли на макроуровне [1]. При разработке программы перевода машиностроительной отрасли на рыночную экономику была допущена грубая согласованность между целями проводимых реформ и ресурсными возможностями отрасли.

С начала экономических и политических реформ в России появилась новая стратегическая цель – в кратчайшие сроки развернуть плановую экономику к прогрессивным рыночным отношениям. Нужен был количественный результат, а про качество никто не думал.

Результат «нового экономического курса» лучше всего виден в машиностроении. Над отраслью был поставлен беспрецедентный в мировой практике эксперимент по конверсии промышленного потенциала. Нужно было создать производственную систему, ориентированную на потребности рынка. И даже существовал неудовлетворенный спрос населения страны на продукцию долгосрочного потребления.

Однако программа конверсии не смогла учесть адекватность темпов перестройки отрасли и реальную возможность переориентации машиностроительных предприятий на новый рынок сбыта и новую систему платежных отношений. Военные расходы в России с 1990 по 1995 гг. сократились в 33 раза (у стран НАТО в среднем в 2 раза). Мировой опыт показал, что оптимальный темп конверсии – снижение военных заказов на 5-6% в год, что позволяет адаптировать предприятия ВПК к новой организации производства и финансовым взаимоотношениям.

Машиностроение явно было не подготовлено к темпам проводимой реструктуризации.

Тем не менее, резкое падение производства в машиностроении не стало причиной его низкой конкурентоспособности. На наш взгляд, причиной резкого ухудшения положения отрасли стало отсутствие системного подхода при реформировании экономики:

- в рамках программы конверсии были задействованы производственные активы, ресурсы, кадровый и управленческий состав, не воспринимающие рынок;

- программа конверсии привела к резкому изменению специализации предприятий, что вызвало распад системы кооперации. Итогом стало разрушение промышленных взаимосвязей и резкий рост посреднических структур;

- либерализация внешнеэкономической деятельности по отношению к импорту привела к большому притоку дешевой продукции из зарубежных стран, которая стремительно уничтожила основу отечественной промышленности – внутренний спрос.

Таким образом, отсутствие системного подхода в реформировании машиностроения привело к усугублению проблем, которые существовали в отрасли, а также к утрате машиностроением присущих ему конкурентных преимуществ (в особенности, платежеспособного рынка сбыта в России).

На данный момент времени, необходимо реализовать комплекс мер, который обеспечил бы качественную реструктуризацию машиностроительной отрасли в системном подходе к рыночной экономике, учитывая во внимание мировое падение цен на сырье.

Рассмотрим возможные стратегии системной реструктуризации машиностроения.

Стратегия модернизации основных производственных фондов машиностроительных предприятий. Машиностроительная отрасль остро нуждается в модернизации для того, чтобы выпускать качественную продукцию, а также не потерять внутренний рынок сбыта. Машиностроение является системообразующим элементом промышленности, который обеспечивает все отрасли производственными фондами, на которых в дальнейшем осуществляется производство различной продукции.

Отрасли, которые имеют рынки сбыта с высокой покупательской способностью, в основном обновляют основные производственные фонды за счет приобретения оборудования, техники и технологии иностранного производства. Соответственно будет целесообразно рассмотреть особый порядок приобретения такого оборудования. В качестве примера можно рассмотреть послевоенную Японию, где было введено ограничение на приобретение иностранного оборудования и развивались отечественные предприятия, выпускающие аналогичную продукцию.

Стратегия создания системы эффективного производства. Со стороны государства необходима реальная поддержка импортозамещающего

производства и экспортоориентированного бизнеса, что позволит сократить расходы на экспорт и оставить денежные потоки внутри страны.

Стратегия эффективного законодательства. В стране должна быть создана эффективная методика банкротства, реализующая идею о том, что собственность должна быть в руках эффективного бизнеса. Например, можно использовать стратегию перегруппировки промышленных активов во Франции. Для предприятий, доказавших наличие работоспособного промышленного и кадрового потенциала, государство берет на себя роль временного управляющего.

Как следует из закона о банкротстве, оптимальным количеством организаций, действующих в отрасли, является то, которое определяется потребностями рынка. Так, если из 10 компаний в отрасли останется одно, возможно, его налоговые платежи будут больше, чем, если бы все предприятия работали на рынке. Необходим контроль государства.

Стратегия повышения конкурентоспособности отрасли через специализацию. Государство должно стимулировать реструктуризацию отрасли, основываясь на принципе специализации предприятий, т.к. специализация позволяет обеспечить ускоренное воспроизводство основных активов, перейти к поточному производству, существенно снизить накладные расходы и предоставить ряд других положительных следствий.

Стратегия саморазвития подотраслей машиностроения для достижения мультипликативного эффекта для предприятий других отраслей промышленности. Развитие машиностроения можно проводить с помощью государственной поддержки ее ведущих подотраслей, в динамике развития которых наблюдается рост конкурентоспособности. В рамках данной стратегии наиболее приоритетными являются авиационная промышленность, автомобилестроение, энергетическое машиностроение и производство современного вооружения. Размещение государственных заказов в данных отраслях машиностроения может привести к положительному мультипликативному эффекту.

Таким образом, рассмотренные стратегии частично учитывают все сложности проведения системной реструктуризации машиностроительной отрасли в экономике России. Очень важным представляется проведение со стороны государства политики протекционизма отечественному машиностроению. Государство создает определенные условия для осуществления деятельности хозяйствующих субъектов в соответствии с выстроенной им концепцией управления экономикой, а хозяйствующие субъекты адаптируют свою деятельность в соответствии с предложенными условиями.

Использованные источники:

1. Бармута К.А. Управление эффективным развитием промышленных предприятий в условиях освоения инноваций: дис.. д-ра экон. наук. Ростов-на-Дону, 2010.
2. Тихонов А.В. Основные направления реструктуризации предприятий

машиностроения//Проблемы экономики. 2016. №2 (72). С.82-84.

3. Barmuta, K., Borisova, A., Glyzina, M. (2015), Features of the modern system of management of development of enterprises. Mediterranean Journal of Social Sciences, 6(3S4), 91-96.

УДК 33.338

*Грибова Э.А.
студент 4 курса
факультет Сервис и туризм
Донской государственный технический университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ПОЗИТИВНАЯ РЕПУТАЦИЯ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Аннотация: В статье показано, что репутация – это нематериальный актив сервисной компании, который формирует конкурентные преимущества. Понимая важность и зависимость от нее различных аспектов бизнеса, многие компании берут репутацию под контроль и начинают активные действия по улучшению уже сложившегося положения или созданию и поддержанию своего нового статуса.

Ключевые слова: репутация, имидж, корпоративная политика, миссия, коучинг, конкуренция.

Abstract: The article shows that the reputation - an intangible asset services company that creates a competitive advantage. Understanding the importance of and reliance on the various aspects of its business reputation, many companies take control and start active actions to improve the already existing provisions or the creation and maintenance of their new status.

Keywords: reputation, image, corporate policy, mission, coaching and competition.

Противодействие конкуренции и кризисам, поддержание взаимоотношений с партнерами и клиентами, – все эти задачи не решить без создания положительной репутации сервисной компании.

Репутация – это нематериальный актив, который складывается самостоятельно независимо от того, прилагают в организации усилия к ее построению или нет. Соответственно, она может давать как дополнительные плюсы бизнесу, так и работать во вред. Понимая важность и зависимость от нее различных аспектов бизнеса, в том числе финансового результата, многие компании берут репутацию под контроль и начинают активные действия по улучшению уже сложившегося положения или созданию и поддержанию своего нового статуса [1]. Это касается как производств или крупного ритейла, так и небольших локальных компаний.

Любая репутация подвергается изменениям и корректировкам. Для этого надо воздействовать на ее внутренние и внешние составляющие. К внешним элементам можем отнести:

1) Имидж сервисной компании, ее внешние характеристики и атрибуты.

2) Качество предоставляемых услуг или продуктов, вопросы сервиса. В том числе, уровень навыков и квалификации сотрудников, а также их публично озвучиваемое отношение к самой организации.

3) Положение и транслируемые месседжи сервисной компании в информационной среде. Если компания публична, доступна и открыта, это помогает вызвать высокую степень доверия, избежать надуманных или необоснованных сведений, публикующихся в СМИ. В этом случае мы говорим об управлении информационным полем сервисной компании: кто, что и почему о ней пишет или говорит и как это привести в соответствие с бизнес-целями организации [2].

К внутренним аспектам репутации относится все то, что сервисная компания отслеживает и регулирует самостоятельно внутри самой себя:

1) Корпоративная политика и культура организации: они складываются с учетом ее миссии и стратегии, отношений вышестоящего звена с подчиненными и зависят от принятых в компании стандартов общения.

2) Четкая кадровая политика – это подход к набору квалифицированного персонала, проведение переаттестации и возможность для сотрудников получать дополнительное образование и подниматься по карьерной лестнице.

3) Социальная ответственность фирмы: в этом аспекте приоритетен не столько коммерческий успех, сколько последствия деятельности сервисной компании для общества.

Частично внутренние аспекты могут находить отражение во внешней работе PR-специалиста: могут выходить статьи, направленные на формирование HR-бренда, создавать социальные краудфандинговые проекты и прочее [3]. Все-таки деление на внутренние и внешние блоки условно, и в хорошей PR-стратегии прописан комплекс мер, где действия усиливают друг друга, а не просто совершаются с той или иной регулярностью.

Любой из этих элементов может регулироваться как в режиме офлайн, так и в сети интернет. Каналов работы будет достаточно много. И если с управлением репутацией через средства массовой информации, привлечение лидеров мнений, трансляцию посылов и корректировку имиджа компании через специальные события все более-менее понятно, то на управлении репутацией онлайн остановимся подробнее. Этот вид услуг является одним из самых востребованных направлений PR-работ. На положение компании зачастую влияют ее бывшие и действующие сотрудники: они публикуют отрицательные или положительные отзывы, ведут переписку в блогах, на различных форумах и специализированных сервисах отзывов [4]. Например, долгое время в одной из социальных сетей существовала группа крупного российского банка, где главной темой обсуждения было массовое

сокращение региональных сотрудников и реакция на это их коллег. Это недопустимо и наносит большой урон репутации. Из такой дискуссии можно получить массу информации не только о том, как себя чувствуют и что думают работники, но и о состоянии дел самой компании. Правильным решением здесь была бы оперативная и тактичная реакция на быстро меняющуюся ситуацию, сглаживание возникающего негатива, выявление и привлечение на свою сторону лидеров мнений [5].

Отдельное внимание необходимо уделять кризисным ситуациям. Мало какая компания может игнорировать или умалчивать о крупных проблемах и чрезвычайных ситуациях. В случае, если ситуация замалчивается, а потом информация просачивается в СМИ – скандал неизбежен. Это приведет к печальным последствиям и частичной или полной потере так долго зарабатываемой репутации. В этом случае, можно будет говорить лишь о минимизации наносимого ущерба репутации и бренду сервисной компании, но редко получится выйти полностью «сухим» [6]. Недостаток менеджмента многих компаний – это неспособность думать наперед и предвосхищать ситуацию, до того, как она произойдет. Ведь если вовремя задать нужный вектор, ситуацией, даже критической, можно управлять. Поэтому главными критериями во время реакции на кризис являются: честность, инициативность, открытость и оперативность [7]. Чем быстрее сама сервисная компания заявит о проблеме (если проблема будет явно заметна), тем больше шансов, что удастся контролировать тональность многих публикаций и общественное отношение к вопросу.

Например, в истории одного из мировых гигантских концернов была ситуация 1999 года, связанная с отравлением в Бельгии 120 человек. Из-за медленной реакции на произошедшую ситуацию и несогласованности представительства в Бельгии и головного офиса компании, были потеряны миллионы долларов – одновременно с этим упала в цене и стоимость бренда компании, и цена на акции. Другим, но уже положительным примером, стал быстрый ответный шаг не менее известной пивоваренной компании на заявление в одной из региональных газет о якобы найденном в бутылке лезвии бритвы. Компания практически сразу опубликовала статью об экологических технологиях, используемых на их производстве, запустила всю PR-машину, периодически приглашала журналистов на открытые встречи и беседы, пресс-туры на производство.

Существует еще одна угроза, способная серьезно повлиять на репутацию сервисной компании. Это использование так называемого «черного» PR. Это умышленно используемая негативная, а зачастую заведомо ложная (полностью или частично) информация, которая способна опорочить и скомпрометировать сервисную компанию, а также снизить ее ценность в глазах потребителей [8]. Обычно такой формат используется с использованием широкоохватных каналов с большим количеством участников целевой аудитории – в СМИ или интернете.

Распространение информации может проводиться разными путями: и

через журналистов, и через платные публикации, и в режиме вирусного ролика. В качестве объекта для компромата используется то свойство услуги или продукта, которое является важным и значимым для потребителя [9]. Так, в 2010 году в Германии разразился скандал, связанный с наличием в куриных яйцах такого вещества, как диоксин. Общество по защите прав потребителей обвинило в этом завезенную одной из соседних стран зараженную кукурузу, которая использовалась для корма птиц. Информация не подтвердилась и через некоторое время совсем сошла на нет, но оставила свой «отпечаток». Похожая ситуация произошла и с соком одного из известных российских производителей, когда в интернете появилась информация о том, что напиток не соответствует ГОСТу, а некоторые обсуждающие пошли еще дальше и заявили, что в составе выявлена ртуть. Практически сразу на сайте появилось опровержение, но такая ситуация не прошла даром – продажи в этот период значительно снизились.

Кризисные ситуации всегда наносит ущерб, иногда непоправимый, ведь он способен уничтожить сервисную компанию за считанные дни. Как защищаться от подобных ситуаций? Необходимо по возможности готовиться к отражению негатива заранее, стратегически просчитывая возможности появления кризисных явлений и проводя регулярный мониторинг информационного поля [10]. Обычно комплексом таких мероприятий занимается PR-отдел или пресс-служба совместно с отделом безопасности.

Нельзя не сказать и о том, что сервисные компании должны заниматься не только превентивными мерами по кризисным и другим негативным проявлениям. Они должны осознавать, что одним из кирпичиков в успешном построении репутации компании является формирование лояльного отношения к клиенту у персонала [11]. Тут потребуются, скорее всего, прорабатывать внутренние установки, чтобы желание работать с клиентом шло изнутри, и сотрудник сам понимал, зачем и для чего ему это все нужно. Научить персонал улыбаться, говорить определённые фразы и проявлять дружелюбие, просто потому, что так надо, довольно сложно. Важно, чтобы персонал понимал, что любой клиент - это залог успешности и прибыльности компании, что он пойдёт и расскажет потом о качественно предоставленных услугах своим близким, и поэтому его нельзя упускать.

Если у персонала нет установок по правильному позиционированию по отношению к клиенту, то не помогут никакие скрипты (алгоритмы ведения телефонных разговоров), и никакие тренинги по развитию лояльности [12]. Очень важно обратить внимание на своих сотрудников, если вы хотите сделать ваш бизнес успешным и повысить репутацию. И тратить большие деньги на рекламу нет смысла. Собственные сотрудники компании - это еще и основные клиенты.

Также важно, когда у компании чётко прописаны цели и миссии, выстроен стратегический план. У них действительно лояльная клиентура, потому что менеджеры являются частью компании, полностью поддерживают и разделяют её ценности и миссии, им на самом деле важно

хорошо презентовать продукт и получить ещё больше довольной клиентуры. Ведь когда каждый работник следует определённому стандарту, то вся система в целом в итоге работает очень слаженно и едино, что тут же становится видно клиенту.

Помимо установок, проработки миссий и целей необходимо, чтобы персонал был естественно мотивирован на эффективную работу. Сотрудники должны иметь личный интерес к работе и чётко понимать, что каждый новый клиент - это их заработок, и в их интересах сделать так, чтобы он вернулся и на следующий день, и в будущем привёл новых покупателей [13].

Несомненно, что у репутации есть и обратная сторона медали. Рассмотрим причины, которые могут повредить репутации сервисной компании. Например, не вовремя или некачественно предоставленная услуга в таких сферах как автобизнеса и консалтинга.

В автомобильном бизнесе, в условиях огромной конкуренции и кризиса, репутация как никогда нуждается в укреплении, как раз благодаря ей и завоёвывается лояльность клиента. Когда клиент покупает автомобиль, то тут репутации едва ли что-то повредит, потому что человек пребывает в прекрасном настроении и растворяется в мыслях о том, что у него вот-вот будет новое авто. Потом клиент приезжает на техническое обслуживание и с этого момента можно начинать рассуждать о репутации. Сервисное обслуживание должно быть выполнено качественно, вовремя и с улыбкой. Соответственно, если клиент вовремя не получил автомобиль из сервиса послепродажного обслуживания или стоимость конечной оказываемой услуги оказалась выше ранее озвученной, то репутация автодилера может сильно пострадать. В этом случае репутацию данному сервису послепродажного обслуживания будет формировать сам клиент, оставляя везде негативные отзывы. Существуют различные форумы для автолюбителей, там люди делятся полученным опытом от общения с тем или иным дилером или сервисной компанией. И, как правило, если им не угодили на техобслуживании или в сервисе, они спешат рассказать об этом на форумах. Изменить здесь уже что-то сложно и их бизнес, скорее всего, будет нести убытки.

Ещё один бизнес: консалтинг. Иногда, например, коуч или бизнес-тренер, рекламируя свои услуги, обещает клиенту сногсшибательные результаты. Клиент в надежде отдаёт за сессии большие деньги и в итоге едва ли получает желаемое. Известность консультанта тогда вряд ли создаст ему хорошую репутацию. Репутация тут строится очень долго и тяжело, а ломается легко и быстро. Если клиент не получил эффективный и устойчивый результат - это всегда ошибка консультанта. Неправильно сформировал программу для клиента, неправильно задавал вопросы, сделал фокус внимания не туда, куда требовалось и так далее. Кстати, коучинг в настоящее время в некоторой степени потерял доверие потребителей, так как когда-то нашлись коучи, оказавшие услуги непрофессионально и постепенно

репутация коучинга, как эффективного инструмента решения проблем, снизилась [14].

Кстати, ещё большой ошибкой будет думать, что репутацию можно легко наработать с помощью подарков, скидок и акций для клиентов. Эти действия едва ли вызывают доверие клиента. Кроме того, есть такое понятие как «скидка вшита в стоимость продукта», что говорит само за себя. Компании редко когда работают себе в убыток в этом плане. Например, скидка на автомобиль 5%, а когда человек с машиной возвращается на сервисное обслуживание с него эти 5% возьмут назад. Клиент рано или поздно все равно узнает, что заплатил полную стоимость товара. А это сильно понижает его доверие к компании.

Конечно, любому руководителю сервисного бизнеса хотелось бы, чтобы репутация его компании всегда оставалась на высоком уровне, но важно помнить, что это едва ли возможно и даже едва ли полезно из-за наличия конкуренции. И это нормально. Если у компании нет конкуренции, она никогда не сможет стать лучше, не сможет развиваться. И, главным образом, хорошей репутации помогает скорее не перевод фокуса внимания на клиента, но на коллектив: воспитание здорового командного духа внутри него и формирование у персонала приверженности к компании [15].

Укрепление репутации - непрерывный процесс, к которому всегда стоит относиться с повышенной бдительностью. Необходимо быть готовым к этому и не расслабляться.

Тенденции российского бизнеса последних лет призывают компании вести деятельность в прозрачном и доступном для партнеров и собственных потребителей ключе. Работа над репутацией – это повседневная задача, которая встраивается в систему управления любой сильной компании. В эпоху кризиса на рынке будут себя лучше чувствовать те организации, которые уделяют внимание собственному имиджу и репутации, во многом потому, что у них выше социальный «запас прочности» в случае возникновения неприятных ситуаций [16].

Использованные источники:

1. Borodai V. Brand of the employer as DNA of corporate culture of service company // European Research. 2017. № 1 (24). P. 34-35. DOI: [10.20861/2410-2873-2017-24-001](https://doi.org/10.20861/2410-2873-2017-24-001)
2. Бородай В.А. Субъект-субъектная парадигма коммуникационного взаимодействия в экзистенциальных конфликтах//Государственное регулирование социально-экономических процессов в условиях глобального кризиса. – Саратов: Академия бизнеса. 2016. - С. 15-19.
3. Валява С.О., Бородай В.А. Временная детерминация как индикатор модели стратегического управления // Теория и практика современной науки. 2016. № 10 (16). С. 65-68.
4. Ткачук М.С., Бородай В.А. Сохранение корпоративных ценностей как идеологема культурной ДНК компании // Экономика и социум. 2016. № 11-2 (30). С. 298-301.

5. Третьяк А.А., Бородай В.А. Корпоративная культура как основной маркер при формировании бренда компании // Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 1298-1301.
6. Бородай В.А. Ценностные признаки имени бренда // Экономика и социум. 2015. № 5-2 (18). С. 516-519.
7. Borodai V. Simulation assessment center in the service of the company as a factor in the accuracy and validity of the information about the employee// International Journal Of Professional Science. 2017, №1. P. 22-33
8. Бородай В.А. Влияние дуализма медийного пространства на восприятие рынка субъектом-пользователем (науч. статья) // Теория и практика современной науки. 2015. №6 (6). С.155-158.
9. Бородай В.А. Стратегическое управление как способ мышления руководителей // Экономика и социум. 2014. № 2-5 (11). С. 1064-1070.
10. Зверев В.О., Бородай В.А. Стратегический выбор как фактор институциональной зрелости менеджмента компании // Теория и практика современной науки. 2016. № 10 (16). С. 138-141.
11. Лозицкая И.С., Бородай В.А. Квадрат влияния как эффективный инструмент управления нематериальными активами компании // Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 1266-1269.
12. Бородай В.А. HR-Брендинг как платформа позиционирования компаний работодателей // Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 1209-1213.
13. Сивокос Н.В., Бородай В.А. Фасилитация как фактор эффективной системы управления современной сервисной компании // Экономика и социум. 2016. № 11-2 (30). С. 277-280.
14. Бородай В.А. Коучинг как новая парадигма субъект-субъектного коммуникационного взаимодействия // Социально-экономические аспекты развития современного государства. - Саратов: ЦПМ Академия бизнеса. 2014. С. 25-27.
15. Borodai V. Crowd recruiting as the competence assessment of applicants service company // International Scientific Review. 2017. № 1 (32). P. 46-47.
16. Шостенко К.С., Бородай В.А. Стратегическое управление – альтернативы современного инструментария // Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 1330-1333.

*Гутова И.Д.
студент 4 курса*

*факультет «Корпоративной экономики и предпринимательства»
Новосибирский Государственный
Университет Экономики и Управления
Россия, г. Новосибирск*

**АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ
МОДЕЛИ «DUPONT»**

Аннотация: В статье проведено сравнение двух телекоммуникационных компаний, на основе составляющих модели Дюпон.

Ключевые слова: рентабельности продаж, оборачиваемости активов, финансовый леверидж, рентабельность собственного капитала, модель Дюпон.

*Gutova I. D., student
4 course faculty "Corporate Economics and Business"
Novosibirsk State University of Economics and Management
Russia, Novosibirsk*

**ANALYSIS OF RETURN ON EQUITY OF
TELECOMMUNICATIONS COMPANIES USING «DUPONT» MODEL**

Abstract: The article compared the two telecommunications companies, based on components DuPont model.

Keywords: sales profitability, asset turnover, financial leverage, return on equity, DuPont model.

Российский телекоммуникационный рынок на сегодняшний день является крупнейшим в центральной и восточной Европе, с высоким уровнем проникновения услуг мобильной и фиксированной связи. На рынке выделяют ряд крупных международных операторов мобильной и фиксированной связи.

Телекоммуникационный рынок развивается достаточно пластично, структура доходов и динамика развития по ключевым сегментам стабильна, хотя в ней выделились явные лидеры и аутсайдеры. Мобильный рынок в России практически достиг насыщения, стал достаточно стабильным, хотя потенциал роста в традиционных видах услуг операторов сохраняется, а в новых растет.

ОАО «Ростелеком» была зарегистрирована в сентябре 1993года. На сегодняшний момент это динамично развивающаяся крупнейшая в России телекоммуникационная группа, предоставляющая услуги во всех сегментах отраслевого рынка на всей территории страны. Компания занимает лидирующее положение на российском рынке услуг широкополосного доступа и платного телевидения

Открытое Акционерное Общество «Мобильные ТелеСистемы» (МТС) было образовано в результате слияния ЗАО «МТС» и ЗАО «РТК» в 2000 году. Сегодня МТС является крупнейшим оператором мобильной связи в России и странах СНГ и входит в десятку крупнейших сотовой операторов в мире по размеру абонентской базе и рыночной капитализации. Вместе со своими дочерними предприятиями компания обслуживает абонентов в России, Армении, Беларуси, Украины, Узбекистана, Туркменистане.

Для сравнения этих лидирующих компаний, проведем анализ рентабельности собственного капитала предприятий. С этой целью применим модель фирмы «DuPont» [2].

Модель Дюпона позволяет исследовать динамику ключевых показателей эффективности деятельности компании. В данной модели один из важнейших показателей эффективности деятельности предприятия – рентабельность собственного капитала (ROE), которая определяется как произведение трех составляющих: рентабельности продаж, оборачиваемости активов и структуры источников средств предприятия [1].

Рентабельность продаж характеризует ассортиментную политику компании, ее способность ограничивать коммерческие, общехозяйственные и административные расходы.

Оборачиваемость активов характеризует качество использования и управления активами, способность производить продукт, имеющий спрос на рынке.

Финансовый леверидж показывает способность компании привлекать капитал на единицу вложений собственников, характеризует финансовую политику компании.

С помощью схемы факторного анализа ключевых показателей можно наглядно проследить влияние первичных факторов на формирование комплексных показателей, дать их сравнительную характеристику и определить причины их изменения [3].

Используя модель Дюпона проведем сравнительный анализ компаний ОАО «Ростелеком» и ОАО «МТС» на основании ключевых финансово-экономических показателей. Для осуществления анализа использовались данные бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках этих компаний за период с 2006г по 2015г.

В 2011 году была проведена реорганизацию ОАО «Ростелеком» в форме присоединения к ней всех семи МРК и ОАО «Дагсвязьинформ». По ее итогам изменился объем активов и обязательств. В целях сопоставимости результатов деятельности я взяла бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, показатели которых сформированы с учетом показателей присоединения так, как если бы присоединение произошло на самую раннюю дату, представленную в отчетности, т.е. на 31 декабря 2009года.

Далее представлена сравнительная характеристика по составляющим факторам.



Рисунок 1. Рентабельность продаж, %

Как видно из рис.1 рентабельность ОАО «Ростелеком» в рассмотренный период снижалась с 2008г по 2010г. Причиной падения было увеличение платежей международным операторам в рублях из-за изменения валютного курса, а также усиление конкуренции на рынке дальней связи наряду с миграцией междугородного и международного трафика конечных пользователей из фиксированных сетей в мобильные.

В течение анализируемого периода рентабельность продаж ОАО «МТС» была больше рентабельности ОАО «Ростелеком», за исключением последнего года. Такой отрыв объясняется, тем что у МТС более эффективная маркетинговая стратегия, высокое качество мобильной связи и самый низкий показатель оттока абонентов. Снижение ROS в последние годы компания объясняет сокращением неденежных доходов от курсовых разниц. По данному показателю компания МТС превосходит ОАО Ростелеком.



Рисунок 2. Оборачиваемость активов, оборотов

До 2011 года оборачиваемость активов Ростелеком была выше, что говорит об эффективной деятельности компании. Но в последние годы оборачиваемость снизилась, за счет увеличения суммы активов компании. В ОАО «МТС» наблюдается другая обратная тенденция, после 2011г оборачиваемость начала увеличиваться за счет увеличения своих продаж.



Рисунок 3. Финансовый леверидж

Из рис.3 видно, что финансовый леверидж ОАО «Ростелеком» в рассматриваемый период держится примерно на одном уровне и находится в пределах нормы, это значит, что компания финансово независима.

Колебания и высокое значение коэффициента финансового левериджа ОАО «МТС» за рассмотренный период, говорит, о том, что компания привлекает большое количество заемных средств, в результате чего теряет свою финансовую независимость, и ее финансовое положение становится крайне неустойчивым.

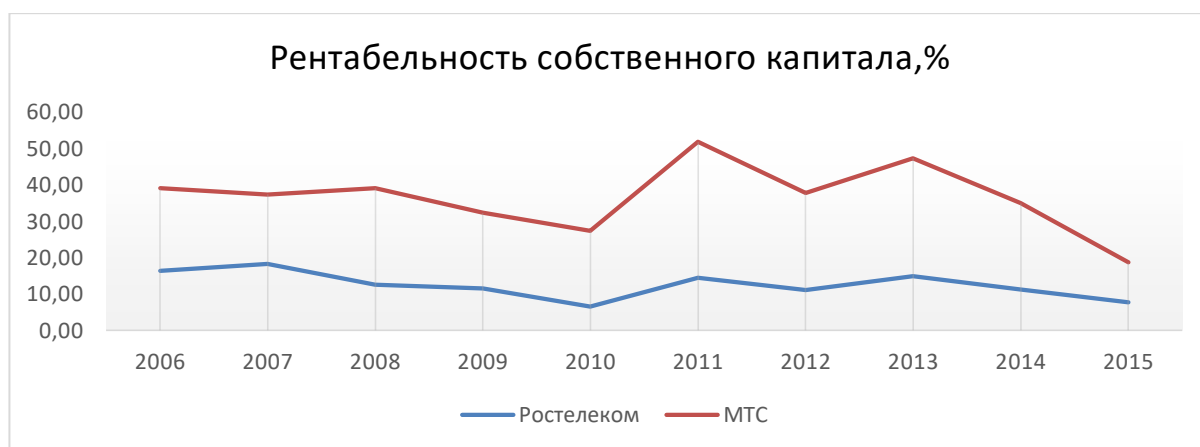


Рисунок 4 – Рентабельность собственного капитала, %

Посмотрев на рис.4 рентабельность собственного капитала видно, что значение ROE ОАО «МТС» выше чем ОАО «Ростелеком». Проведя анализ составляющих факторов можно сделать вывод, что такие значения достигается за счет высокой рентабельности продаж. А так же за счет высоких показателей финансового левериджа в анализируемом периоде, что увеличивает риски компании.

Подводя итоги можно сказать, что компания «Ростелеком» по показателю финансового левериджа относительно независима от кредиторов и имеет возможность покрывать свои затраты собственными средствами. Для увеличения рентабельности собственного капитала компании

стоит повысить рентабельность продаж.

Оценка рентабельности ОАО «МТС» в течение исследуемого периода показала, что собственный капитал компании рентабелен, вместе с тем уровень рентабельности продаж высокий и значительно выше по сравнению с «Ростелеком». Значение финансового левериджа в рассмотренном периоде было относительно на одном уровне, но в последние годы оно резко возросло, что говорит о недостаточности у ОАО «МТС» собственного оборотного капитала, для финансирования текущей деятельности, что отрицательно характеризует управленческие финансовые технологии финансового менеджмента компании. ОАО «МТС» следует обратить на это внимание и по возможности снизить показатель.

Следовательно, модель Дюпон показывает каким образом предприятие обеспечивает доходность вложенного капитала, а также применяется при анализе финансового положения предприятия, помогая оценить его ценовую политику, уровень расходов, степень использования активов и займов. Она также может быть применена при поиске путей достижения оптимального для предприятия уровня рентабельности активов и определения стратегии финансирования [4].

Использованные источники:

1. Березинец И. В., Удовиченко И. В., Девкин А. А. Прогнозирование рентабельности российских компаний с использованием отраслевой модели Дюпон, 2016. - Т. 14, № 1.- С. 3-28.
2. Губина, О. В. Факторные модели анализа рентабельности собственного капитала, 2008. - № 1-2.- С. 13-23.
3. Ковалева А.М., Москалева Н.Б., Траченко М.Б. и др. Финансовый менеджмент: Учебник для студ. вузов, обуч. по спец. «Менеджмент» / Гос. ун-т упр.; - М.: ИНФРА - М, 2002. – С. 201.
4. Сурин, О. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия (по модели DuPont) - М., 2001.- N 1.- С.17-20.

Данцева И.Ю.
студент 1 курса магистратуры
факультет «Экономика, сервис и предпринимательство»
Алехина Е.С., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Управление и предпринимательство»
Институт сферы обслуживания и предпринимательства
ДГТУ
филиал в г. Шахты
Россия, г. Шахты

РОЛЬ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Аннотация: В статье рассматривается актуальность исследования и значение мотивации на предприятиях общественного питания, рассмотрены основные методы мотивационного стимулирования, приведена система стимуляторов персонала, предложены подходы к стимулированию персонала.

Ключевые слова: мотивация, персонал, предприятие сервиса, система стимуляторов.

Abstract: the article discusses the relevance of research and importance of motivation in enterprises of public catering, the basic techniques of motivational incentives given system stimulants of personnel, approaches to staff incentives.

Key words: motivation, personnel, the enterprise service system stimulants.

Управление персоналом является решающим фактором обеспечения успешной деятельности организаций. Не только руководители, но и персонал предприятий постоянно взаимодействуя с клиентами, формируют престиж, имидж и конкурентоспособность.

Профессионализм управления обусловлен нарастающей сложностью управления, которая определяется не только увеличением масштабов управления, но и усложнением его структуры, ускорением динамики, повышением социальной ответственности, обострением экономики и многому другому. Современное управление - это управление в условиях экономического риска, угрозы банкротства, а так же - это управление на основе высокой личной социальной ответственности [1].

Важную роль в системе управления персоналом играют мотивация и стимулирование работника. Мотивация – это стимулы, побуждающие человека выполнять определенные действия. Это определение лежит в основе разнообразных мотивационных систем, которые применяются в бизнесе и стимулируют персонал к повышению эффективности труда и снижению издержек компании. Обеспечение соответствующего уровня мотивации позволяет решать такие задачи, как повышение результативности труда каждого сотрудника и эффективности всего производства, обеспечение системного роста квалификации кадров, стабилизации

коллектива.

Методы и цели управления мотивацией отражаются во внутренних документах компании (например, в «Положении о социальной политике и мотивации персонала»). Можно рассмотреть множество теорий мотивации, которые лежат в основе разнообразных классификаций мотивов.

В таблице 1 представлены несколько теорий мотивации знаменитых мыслителей.

Все способы мотивирования, которые приняты в компании, должны быть описаны в локальных нормативных актах работодателя.

Сотрудники предприятия должны знать не только свои обязанности, но и стратегию развития организации. Это необходимо для [3]:

- лучшего выполнения своих обязанностей;
- привлечения новой клиентуры путём разъяснения задач;
- возможностей и творческого участия в развитии стратегии организации.

Актуальность мотивации сотрудников при работе с персоналом организации - одно из центральных мест управления, поскольку она выступает непосредственной причиной их поведения.

Ориентация работников на достижение целей организации по существу является главной задачей руководства персоналом.

Таблица 1 – Теории мотивации

Теория	На что направлена	Мотивации
Ф. Тейлора	Работник желает удовлетворить потребности физиологического уровня, им двигают только инстинкты.	– принуждение к работе со стороны начальства; – наличия формализованных инструкций, определяющих порядок действий на рабочем месте; – наличия норм выработки; – почасовой оплаты труда.
А. Маслоу	На работе удовлетворяются иерархичные потребности работников.	– физиологические - пища, вода, тепло и другие факторы, гарантирующие выживание; – безопасность - сохранение достигнутого уровня жизни, ощущение стабильности; – любовь - желание быть принятым в коллективе (сообществе); – признание - позитивные оценки со стороны окружающих; – самореализация - стремление достигнуть высоких результатов, быть лучшим.
Ф.Герцберга	Поведенческие мотивы	– внешние условия труда (деньги, льготы, преимущества) – содержание труда (любовь к работе, удовольствие от работы).

Сегодня, для эффективного управления деятельностью предприятий общественного питания требуются ответственные и инициативные работники, высоко-организованные и стремящиеся к трудовой самореализации личности. Обеспечить эти качества работника невозможно с помощью традиционных форм материального стимулирования, строгого внешнего контроля и наказаний.

На предприятиях общественного питания в России как достаточно важные отмечаются и применяются следующие мотивационные факторы:

- хороший моральный климат в коллективе;
- карьерный рост;
- заработная плата;
- хорошие условия труда;
- социальные отпуска.

Поэтому помимо материального поощрения в России применяется и система нематериального стимулирования [2]:

- организация питания внутри компании;
- оплата транспортных расходов;
- проведение физкультурно-оздоровительных мероприятий;
- организация совместных поездок;
- проведение корпоративных праздников.

Разработка системы стимуляторов применительно к специфике коллектива. Поэтому материальные факторы далеко не всегда выходят на передний план и не могут служить единственной формой вознаграждения за труд.

Поэтому целесообразно стимулировать каждого работника таким образом, чтобы собственное благополучие и уверенность в завтрашнем дне зависело от финансового состояния предприятия, его клиентов, имиджа.

Для регенерации недостающих знаний и профессиональных навыков целесообразно руководителям использовать в практике с целью повышения качества работы персонала и эффективного руководства разнообразные:

- тренинги,
- семинары,
- «круглые столы».

Таким образом, современное управление персоналом не представляется без хорошо организованной, эффективно действующей системы мотивации работников. Организация мотивации на предприятии - одна из наиболее важных задач службы управления персоналом. Систему мотивации в организации необходимо сформировать так, чтобы предоставлять ее членам максимально широкий и гибкий выбор мотивирующих средств. Необходимость системы мотивации прежде всего возрастающей повышением уровня образования, конкуренцией, заинтересованностью любой организации в высококвалифицированных специалистах, благодаря которым они смогут выполнить поставленные

задачи, расширить клиентскую базу, минимизировать свои риски, получить прибыль. В условиях ужесточения конкуренции именно в мотивации сотрудников могут быть резервы, которые позволят предприятию не только пережить трудные времена, но и развиваться и процветать в будущем.

Использованные источники:

1. Галенко В.П., Управление персоналом и эффективность предприятий. - М.: Финансы и статистика, 2015, 213 с.
2. Жданкин Н. Н. «Восемь правил эффективной мотивации, или Как правильно мотивировать персонал» 2011 г. с.32 - 39.
3. Игнатьев Э.Г. «Система мотивации: пути и методы формирования» // Справочник кадровика, СК ЗАО «МЦФЭР» - М., - №1 2013г. с.101-106.

УДК 331.108.2

Дуброва Л.И.

доцент

кафедра «Экономика и менеджмент»

Донской государственный технический университет

Россия, г. Ростов-на-Дону

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: В статье рассматриваются основные тенденции и инновации в управлении персоналом организации. Выделены основные факторы новой парадигмы управления персоналом. Определены основные тенденции развития системы управления предприятием в современных условиях. Данные тенденции должны учитываться при формировании и дальнейшем развитии конкурентоспособных систем управления персоналом отечественных предприятий.

Ключевые слова: управление персоналом, инновации, кадры

Abstract: This paper examines the main trends and innovations in the management of the organization's personnel. The basic factors of the new human resources management paradigm. The main trends in the development of enterprise management system in modern conditions. These trends must be taken into account in the formation and further development of competitive human resource management systems of domestic enterprises.

Keywords: human resource management, innovation, staff

В настоящее время с особой остротой стоит проблема создания систем управления персоналом промышленного предприятия, которые отвечали бы требованиям современного менеджмента и обеспечивали высокую эффективность работы всех сфер деятельности участников рынка. Недооценка роли систем управления персоналом, принятие необоснованных кадровых решений препятствуют внедрению нововведений в других сферах управления, так как все сферы управления взаимосвязаны между собой и дают максимальную отдачу лишь во взаимодействии друг с другом.

Вполне очевидно, что достижение устойчивого предпринимательского успеха невозможно, если оставаться в рамках прежней системы управления персоналом. Необходимо формирование новых эффективных подходов к работе с персоналом предприятий.

В современных социально-экономических условиях инновации, несомненно, являются основным условием выживания экономических систем [1]. Вместе с тем, основное внимание в этом направлении уделяется технологическим инновациям, тогда как темпы развития инновации в управлении персоналом отстают и довольно существенно. Однако их значимость для эффективности реализации технологических инноваций является столь же высокой.

Любая инновация представляет собой сложный процесс, затрагивающий совокупность внутренних подсистем, и имеет трудноопределимый показатель результативности внедрения [6].

Понятие внутриорганизационной инновации, таким образом, фактически охватывает весь круг продукции, процессов или подходов к социальным услугам, которые являются новыми для конкретной организации, независимо от того, применялись ли они когда-либо в других организациях. Целью внедрения любой инновации является улучшение результатов деятельности компании в целом, при этом работа отдельных подсистем организации по результатам внедрения инноваций претерпевает значительные изменения, деятельность других подсистем оказывается затронутой частично или вообще не изменяется. Инновации в управлении персоналом относятся к управленческим нововведениям, которые имеют специфические свойства, влияющие на способы и возможности расчета их эффективности [2].

Большинство авторов-специалистов в сфере управления персоналом подчеркивают необходимость изучения современных тенденций и инноваций в вопросах HR-менеджмента [3], [4], [5]. Так, И.А. Соколова вполне обоснованно утверждает: «В связи с переходом от индустриального века к информационному важность материальных активов стала уменьшаться, а роль интеллектуального капитала увеличиваться. В достижении устойчивых конкурентных преимуществ возрастает значимость человеческого капитала. Ресурсы материального капитала легко копируются конкурентами, продукция и технологии очень быстро устаревают, и сохранить преимущество, основанное на традиционных факторах производства, становится практически невозможно. Возникает потребность создавать и развивать такие ключевые компетенции, которые невозможно заимствовать. Создание и развитие системы организационных знаний позволяет компаниям оперативно реагировать на запросы клиентов, развивать новые продукты и услуги. Носителем ресурса знаний является персонал компании. Именно он способен обеспечить компании перспективное развитие. В связи с изменением роли персонала в организации возникает необходимость обратиться к новым идеям в области

управления человеческими ресурсами» [4].

Основными факторами новой парадигмы управления персоналом являются:

1. Постоянное возникновение все более сложных и более новых продуктивных технологий.

2. Информационная революция, приводящая к необходимости разработки огромных массивов информации и их анализ.

3. Исчерпание запасов невозобновляемых ресурсов и резкое обострение борьбы за их обладанием, что создало дополнительную нагрузку на системы управления.

4. Возрастание степени открытости организаций и остроты конкурентной борьбы.

5. Необходимость повышения конкурентоспособности отечественной продукции, что невозможно осуществлять без квалифицированного и мотивированного персонала.

Анализ современных публикаций по вопросам управления персоналом позволяет выделить следующие основные тенденции развития системы управления предприятием (рис. 1).

Эти тенденции должны учитываться при формировании и дальнейшем развитии конкурентоспособных, особенно по отношению к филиалам международных корпораций, систем управления персоналом отечественных предприятий.

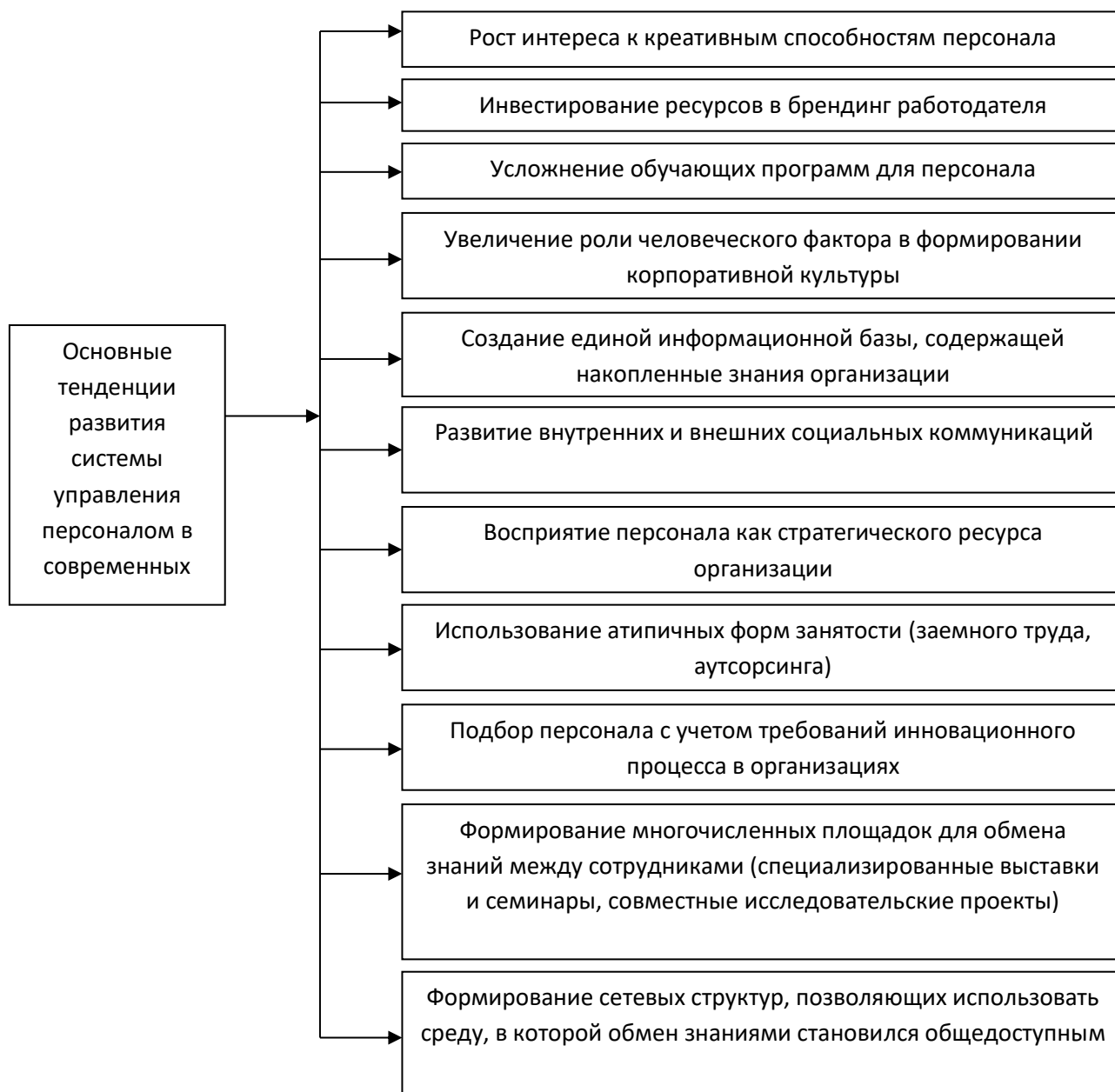


Рисунок 1 – Основные тенденции развития системы управления персоналом в современных условиях

Таким образом, в современных условиях система управления персоналом имеет ряд ярко выраженных тенденций (рост интереса к креативным способностям персонала, усложнение обучающих программ, использование атипичных форм занятости, подбор персонала с учетом требований инновационного процесса в организациях и другие), свидетельствующих о существенном увеличении роли интеллектуального капитала в построении экономики, основанной на знаниях.

Использованные источники:

1. Бармута К.А. Обеспечение устойчивого развития предприятия в условиях освоения инноваций // Вестник Донского государственного технического университета. 2010. Т. 10. № 8. С. 1274-1279.
2. Красностанова М.В., Кашпур А.К., Попова В.Г., Груздева Е.В. Инновации

в управлении персоналом: теория и практика применения // Креативная экономика. 2016. Том 10. № 2. С. 241-258.

3. Саакян Д.А. Анализ реализации функции мотивации в коммерческой организации // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/4526> (дата обращения: 02.02.2017).

4. Соколова И.А., Соколов А.В. Управление человеческими ресурсами: актуальные тенденции // Дискуссия. 2015. № 5 (50). С. 13-18.

5. Gtevitskaya L.P., Morgunov V/M/ Obobshchennaya matematicheskaya model obucheniya personala // Mezhdunarodnyj nauchno-issledovatel'skij zhurnal. 2015. № 7. Vol.3.

6. Mazur V.V., Barmuta K.A., Demin S.S., Tikhomirov E.A., Bykovskiy M.A. Innovation clusters: Advantages and disadvantages//International Journal of Economics and Financial Issues. 2016. Vol. 6(1S). pp.270-275

УДК 65.01

Захарова Е.В.
магистр

РАНХиГС при Президенте РФ

Поволжский Институт Управления имени П.А. Столыпина

Институт Аспирантуры и Магистратуры

направление подготовки «Управление человеческими ресурсами»

Россия, г. Саратов

ТЕНДЕНЦИИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРЫ ПЕРСОНАЛА

Появление новых аспектов исследования менеджмента и управления человеческими ресурсами связано не только с расширением знаний в области научной организации труда, но и большим интересом к проблемам управления деловой карьерой.

Актуальность статьи обусловлена большой значимостью для организации процесса управления деловой карьеры. Разделить процесс управления организацией от процесса управления человеческими ресурсами становится крайне сложно. Для результативной работы организации, цели и интересы сотрудников должны быть неразрывно связаны с целями и задачами организации. Каждого сотрудника стоит рассматривать не как инструмент или механизм для исполнения определенных действий и операций согласно миссии организации, а как индивид со своей системой мотивов и ценностей.

Нельзя не отметить, что в современных условиях управление карьерой-одно из важнейших направлений кадрового менеджмента. Но, к сожалению, кадровые службы недостаточно внимательно и серьезно относятся к мероприятиям по управлению деловой карьерой сотрудников. И вместе с тем в последнее время в работе кадровых служб наблюдается тенденция к использованию опыта зарубежных коллег по применению

специальных методик и программ по управлению деловой карьерой персонала.

Вопрос деловой карьеры персонала, а точнее управление этим процессом, изучен еще не полностью, особенно в российской литературе. Ключевые пути изучения и анализа организации управления карьерой были проложены такими зарубежными исследователями как И.Андерсон, Дэвид Тейлор, среди российских авторов-исследователей-И.В. Перепелкин и А.С.Петров.

Выводы, полученные при анализе теоретической базы процесса управления деловой карьерой, могут быть применены службами по управлению персоналом в любой сфере деятельности организации.

В настоящее время следует отметить, что современные принципы и концепции управления деловой карьерой говорят нам о том, что стремительно происходит формирование практического характера процесса управления деловой карьерой.

Сущность карьеры персонала заключается в саморазвитии и продвижении персонала в организации. Вместе с тем, обязательным условием для этого становится отбор как способ взаимозависимости развития сотрудника с продвижением, где сама организация становится субъектом отбора.

Основная классификация деловой карьеры персонала представляет собой внутриорганизационную, межорганизационную, вертикальную, горизонтальную и специализированную карьеру.

Понимание периодичности деловой карьеры расширяет понимание закономерности взаимосвязи карьеры с возрастными характеристиками, изменениями, происходящими с персоналом в определенной должности.

Анализируя теоретическую базу исследования процесса управления карьерой персонала в западной и отечественной литературе, следует сделать вывод, что проблема управления деловой карьерой не достаточно изучена. Но, в свою очередь, зарубежные авторы активно применяют инструменты управления, создавая и разрабатывая новые подходы и программы по управлению карьерой. Что касается российских компаний, они стараются перенять опыт зарубежных компаний, адаптируя к современным условиям.

А современные условия, в свою очередь, диктуют руководителям кадровых служб новые подходы к управлению персоналу, которые заключаются в инвестировании не только в бытовые условия труда сотрудников, а вложения в обучение и развитие персонала, направленное на раскрытие и развитие способностей каждой личности, ориентируясь на индивидуальный подход.

Таким образом, соотношение денежных вложений в развитие персонала к получаемым результатам в виде увеличения прибыли становится в настоящее время не только доказанным, но и приоритетным в современном менеджменте.

В современных условиях рыночной экономики, организациям

становится все сложнее занять устойчивое положение на рынке и быть эффективной. Успех компаний во многом зависит от персонала.

И только те организации, которые делают акцент на персонал как свой главный ресурс, остаются конкурентоспособными и привлекательными как для клиентов, так и для соискателей на рынке труда.

Использованные источники:

1. Веснин В. Р. Управление персоналом: теория и практика. – М.: 2009.
2. Каштанова Е.В., Кибанов А. Я. Управление деловой карьерой, служебно-профессиональным продвижением и кадровым резервом. – М.: Проспект, 2014.
3. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации. Стратегия, маркетинг, интернационализация. – М.: Инфра-М, 2009.

УДК 331.108.38

*Кобцева М.И.
студент 4 курса*

*Институт управления, кафедра управления персоналом
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВОЙ АДАПТАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА

Аннотация:

Статья посвящена реализации инновационной деятельности в области адаптации персонала организации в современных социально-экономических условиях, в которой рассматриваются актуальные на сегодняшний день технологии адаптации новых сотрудников. Статья предполагает рассмотрение термина «адаптация», анализ основных её видов. В данной статье приводится анализ видов инновационных технологий в области адаптации персонала, выявляются их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: адаптация персонала, трудовая адаптация, приспособление к новым условиям труда, инновации, инновационная деятельность.

Abstract:

The article is devoted to the implementation of innovative activities in the field of adaptation of the staff organizations in the modern socio-economic conditions, which are considered relevant in today's technology, the adaptation of new employees. The article suggests consideration of the term "adaptation", the analysis of its basic types. This article provides an analysis of the types of innovation of technologies in the field of adaptation of the personnel, identifies their advantages and disadvantages.

Key words: staff adaptation, professional adaptation, adaptation to the new

conditions of work, innovations, innovative activity.

В эпоху усиления процессов глобализации мировой экономики и вступление Российской Федерации во Всемирную Торговую Организацию необходимым направлением деятельности предприятия является повышение его конкурентоспособности. Кроме этого, на данный факт оказывают большое влияние иностранные фирмы, как на отечественном, так и на мировом рынках.

Одним из условий достижения высокого конкурентоспособного статуса является осуществление инновационной деятельности, которая в свою очередь представляет собой основу успешного и эффективного развития предприятия любой формы собственности и сферы деятельности.

В основу понятия «инновационная деятельность» положен термин «инновация», который был впервые введен в научный обиход австрийским экономистом Йозефом Шумпетером, который трактовал его как какое-либо изменение с целью создания, внедрения и практического использования новых видов потребительских товаров и услуг, транспортных и производственных средств, рынков и форм организации в промышленности.

В экономических и юридических науках термин «инновация» впервые появился в начале 80-х гг. XX века. Во множестве теоретических разработок авторов данных научных направлений насчитывается огромное количество определений инноваций, классифицируемых по разным основаниям.

Поскольку теоретические базовые понятия, лежащие в основе инновационной деятельности, представлены во многих науках вовсе не однозначно, то и само понятие «инновационная деятельность» является таковым. Так, по мнению Чепурко Г.В., инновационная деятельность представляет собой деятельность, направленную на поиск и реализацию инноваций в целях повышения качества производимой продукции и расширения ассортимента, совершенствования технологии и организации производства. В свою очередь Степаненко Д. определяет инновационную деятельность, как процесс последовательного проведения работ по преобразованию нововведения в продукцию и введение ее на рынок товаров и услуг для коммерческого применения [6].

Что касается процесса адаптации, то впервые данное понятие возникло в начале 19 века и главным образом использовалось в такой научной отрасли как биология. Проблема процесса адаптации организма к новым условиям среды первоначально была проанализирована и обоснована такими представителями биологии, как Ж. Б. Ламарком, Ж. Сент-Илером, Ч. Дарвином, которые трактовали адаптацию как процесс прямого приспособления живых организмов к окружающей среде. В физиологии термин «адаптация» представляет собой реакцию процесса приспособления органов чувств по отношению к воздействию внешних раздражителей. В ходе развития научной области проблема адаптации в итоге вышла за рамки биологии и физиологии и стала проникать в медицину, социальную

психологию и социологию [4].

В теории и практике управления персоналом адаптации персонала трактуется как процесс, в ходе реализации которого происходит приспособление нового сотрудника к многообразным аспектам деятельности в организации: содержанию и условиям труда, корпоративной культуре, правилам внутреннего трудового распорядка и механизмам осуществления трудовой деятельности [1].

Адаптация персонала, как одно из направлений деятельности современного HR-менеджера, классифицируется по нескольким основаниям, главным из которых является классификация по её содержанию и включает в себя 4 вида адаптации (рисунок 1) [2].

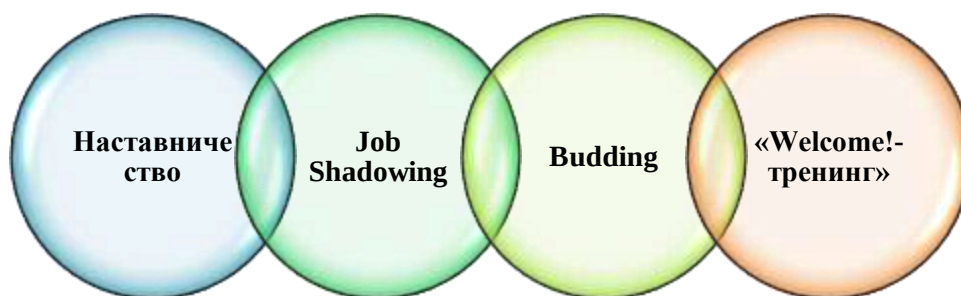
Организационная адаптация	•Приспособление к новому месту работы, условиям труда, правилам и порядкам.
Психофизиологическая адаптация	•Приспособление к новым санитарно-гигиеническим условиям труда, психологическим и физиологическим нагрузкам
Социально-психологическая адаптация	•Приспособление к корпоративной культуре, психологическому климату, освоение традиций и норм
Профессиональная адаптация	•Освоение новых профессиональных обязанностей, приобретение практического опыта.

Рисунок 1. Виды адаптации персонала по её содержанию

В эпоху научно-технического прогресса инновации внедряются не только в экономические, политические и социальные процессы, но и в область управления человеческими ресурсами. Главным капиталом любого предприятия являются его кадры, а значит, инновации в области управления персоналом приобретают особую значимость.

Среди инновационных технологий и нововведений в области адаптации персонала организации, которые были разработаны в последние годы, особую популярность приобрели технологии, представленные на рисунке 2.

Рисунок 2. Популярные инновационные технологии в области адаптации персонала



Наставничество как технология адаптации персонала организации представляет собой практическое обучение, в котором высококомпетентный сотрудник-наставник (или непосредственный руководитель) вводит нового сотрудника в область трудовой деятельности. Роль наставника заключается в

оказании помощи, осуществлении контроля, координации действий новичка на первоначальном этапе профессиональной деятельности, моделируя при этом процесс игры, в ходе которой он возлагает на себя в большей степени всего роль советника, чем учителя и контролёра.

Характерная особенность наставничества состоит в том, что в круг задач наставника помимо выполнения своей работы без освобождения входит обучение молодых специалистов, при этом наставник является штатным сотрудником конкретной организации.

Цель наставничества – разноплановая адаптация молодого специалиста организации и раскрытие его трудового потенциала. В область дополнительных задач инструмента наставничества включаются такие направления работы, как эмоциональная поддержка сотрудников, развитие коммуникативных и управленческих навыков самого наставника.

Деятельность ответственного лица за процесс адаптации молодого сотрудника всегда строго регламентирована «Положением о наставничестве», в котором определены права и обязанности наставника, ответственность за результаты работы, порядок оплаты и поощрение его трудовых показателей [5].

Job Shadowing – метод адаптации, получивший особую популярность в мировом пространстве, особенно за рубежом. Суть Job Shadowing состоит в том, что молодой сотрудник компании сопровождает своего коллегу, как профессионала, в реальной рабочей атмосфере, следуя за ним как «тень» в течение рабочего времени. Новичок имеет возможность обсуждать и анализировать рабочие ситуации не только с опытным сотрудником, «тенью» которого он становится, но и с другими коллегами, получая при этом обратную связь.

Технология Job Shadowing включает в себя три последовательных этапа:

1.Подготовительный этап – определение целей обучения и желаемых результатов, выбор рабочих ситуаций, являющихся источником нового опыта для новичка, предоставив возможность изучения необходимых ему навыков.

2.Реализация проекта – наблюдение новичка за поведением «наставника» в рабочей обстановке.

3.Пост-проектные мероприятия – обсуждение и оценка результатов.

Budding - метод обучения, основанный на предоставлении друг другу информации и (или) установлении объективной и честной обратной связи. Баддинг подразумевает поддержку в достижении целей (личных или корпоративных), а также в приобретении новых навыков.

«Welcome! Тренинг» – это вводный курс для молодого специалиста, целью которого является знакомство с компанией и повышение лояльности к ней. «Welcome! Тренинг» состоит из нескольких информационных блоков: сведения о компании, производимая продукция и оказываемые услуги, корпоративная культура, кадровая политика, экскурсия по компании [3].

Сравнительная характеристика перечисленных технологий управления трудовой адаптацией приведена в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика инновационных технологий в области адаптации персонала

Название технологии	Цель технологии	Назначение технологии	Ограничения использования технологии
Наставничество	Решение конкретной проблемы через обмен опытом.	Для эффективной передачи профессиональных навыков, умений и знаний от опытного сотрудника новичку.	Редко способствует проявлению инициативности от молодых сотрудников, так как основным объектом передачи служит прошлый опыт. Требуется материальных затрат.
Job Shadowing	Позволяет получить новичку практическое представление о должности путем сопровождения опытного сотрудника в реальной рабочей атмосфере.	Для эффективного обучения молодого специалиста, передачи профессионального опыта путем непосредственного наблюдения за профессионалом.	Отсутствие навыка самообучения и самостоятельности. Нет контроля за прочностью усвоения знаний. Требуется специалист, владеющий техниками обучения и способный обучать.
Budding	Достижение эффективных результатов новичка с помощью поддержки и защиты, идущей от опытного специалиста.	Для оказания помощи в выполнении целей и задач, путем предоставления друг другу объективной и честной обратной связи.	Система требует постоянного контроля со стороны службы персонала.
«Welcome!-тренинг»	Знакомство с компанией, её историей миссией, продукцией и т.д.	Для передачи знаний об организации и существующих в ней порядках, для повышения лояльности среди новых сотрудников.	Требуется временные ресурсы на подготовку данной технологии.

Таким образом, рассмотрев проблему инновационной деятельности в процессе организации и управления адаптацией молодых сотрудников и проанализировав современные инновационные технологии данной области, можно сделать вывод о том, что инновационная деятельность является эффективным средством конкурентной борьбы и способом ее повышения,

которая направлена не только на создание или усовершенствование какого-либо продукта или услуги, а также на создание или усовершенствование какой-либо технологии, в том числе и технологии управления персоналом. Адаптация персонала организации – одна из технологий работы с персоналом, успех которой зависит от правильного выбора адаптационных инструментов, отвечающих последним тенденциям научно-технического прогресса. Адаптационный период в работе нового сотрудника характеризуется сложностью и длительностью, в ходе которого возникают стрессовые и конфликтные ситуации, неудачи в выполнении трудовых обязанностей, ведущие к резкому снижению эффективности труда. Поэтому главным направлением работы HR-службы в области адаптации персонала является грамотное управление адаптационным процессом и его своевременное совершенствование с применением инновационных технологий.

Использованные источники:

1. Веснин, В.Р. Менеджмент [Текст] / В.Р.Веснин – М.: Изд. «Проспект», 2010 г. – 504 с.
2. Ефремов, В.С. Управление адаптационным периодом [Текст] / В.С.Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009 г. – №3 – С. 34–37.
3. Карпова М.В. Социологическое исследование методов адаптации персонала предприятия в условиях инновационного развития бизнеса [Текст] / М.В. Карпова // Наука и современность. – 2014. – №24. – С. 163-168.
4. Коханов, Е.Ф. К вам пришел новичок [Текст] / Е.Ф.Коханов // Управление персоналом: 100% практика. – 2012. – №3 – С.15–18.
5. Уфимцев В.В. Роль и место наставничества в адаптации персонала малого предприятия [Текст] / В.В. Уфимцев // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2012. – №1. – С. 159-163.
6. Чепурко Г.В. Инновационная деятельность предприятия [Текст] / Г.В. Чепурко // «КАНТ». – 2013. – №1. – С. 34-37.

*Колесникова Т.П., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Менеджмент»
Чернышева Н.И., к.хим.н.
доцент*

*кафедра «Менеджмент»
Ермолаева У.И.
старший преподаватель
кафедра «Менеджмент»*

*Новомосковский институт (филиал)
ФГБОУ ВО «Российский химико-технологический
университет им. Д.И. Менделеева»
Россия, г. Новомосковск*

ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. Статья посвящена особенностям принятия управленческого решения в условиях кризисных явлений. Особенности принятия характеризуют уровень сложности и ответственности решений для управленческого звена.

Ключевые слова: управленческое решение, внешняя среда, принцип времени, альтернативные варианты.

Современное состояние экономики, политические волнения в стране, нестабильность в обществе оказывает влияние на все процессы управления. Стоит отметить, что в последнее время уровень стрессового состояния отражается на любой системе. Человек, который непосредственно является ведущим субъектом взаимодействия, вынужден применять различный опыт управления, а также показывать высокий уровень стрессоустойчивости.

Несомненным является тот факт, что в последнее время политическая составляющая, а именно нестабильность и агрессия со стороны различных государств, военные события, спорные и конфликтные ситуации в экономической, социальной и политической составляющей, а также жесткая и атакующая борьба на рынке конкурентов, постоянно изменяющиеся условия работы с поставщиками, нестабильность покупательского спроса и моделей взаимодействия, природно-климатические факторы, которые в последнее время являются не столько форс-мажорными обстоятельствами, сколько коллапсом (изменения температурного режима, наводнения, массивные лесные пожары, взрывы бытового газа). Не стоит отрицать еще и воздействие внешних косвенных факторов, а именно, состояние национальной экономики, социально-демографические, политико-правовые, экологическая составляющая. Следовательно, комплексное влияние факторов заставляет принимать решения в условиях непостоянства и риска, что формирует высокий уровень стрессоустойчивости у руководителей. [1]

Особая роль процессов принятия решений в жизни общества и

отдельных людей осознавалась всегда. Попытки рассмотреть этот важный феномен можно найти уже на первых этапах рационального осмысления действительности. Это выражалось, прежде всего, в утверждении в качестве мировоззренческих проблем свободы и воли человека, попытках самоутверждения и самореализации властных и нарциссических личностей. В современное время изучение процессов принятия решений вышло на новый уровень, обусловленный задачами более надежного обоснования современных дорогостоящих и сложных решений и, конечно же, формированием науки управления.

Основные функции организации состоят из коллегиальных и директивных решений, направленных на объединение различных видов ресурсов таким образом, чтобы совместная деятельность людей или одного человека, использующих их, обеспечивала решение задач, стоящих перед коллективом или индивидуумом и позволяла решать основные цели организации. [2]

Распределение задач между членами коллектива мотивирует их к быстрому и качественному их выполнению. Не стоит забывать, что в процессе трудовой деятельности работники ориентированы на процессуальные теории мотивации, где за каждое результативное выполнение предполагается объективное вознаграждение. В настоящее время в условиях кризиса и финансовой нестабильности экономическому аспекту, а именно, вознаграждению отводится центральное место при принятии и решении управленческих задач. Функция координирования позволяет проводить управление изменениями и корректировку действий при выявлении отклонений, следовательно, и при появлении экзогенного фактора воздействия, для того чтобы цель была достигнута.

Таким образом, формирование и принятие решений – это основной процесс в управлении, а решение – основной продукт системы управления, его кульминационный момент. Решения порождают управляющую информацию, которая доводится до исполнителей в форме заданий, планов, нормативов, команд и служит для них импульсом к целенаправленным действиям.

Применение формальных правил и процедур в принятии решений — это эффективный путь координации действий. Однако инструкции и правила придают жесткость системе управления, что замедляет инновационные процессы и затрудняет внесение поправок в планы в связи с меняющимися обстоятельствами. Использование планов в принятии решений нацелено на координацию деятельности фирмы в целом. Планирование является тем важным видом управленческой деятельности, на который руководители тратят значительную часть своего времени. В ходе составления планов осуществляется процесс сочетания интересов и целей между различными уровнями управления. Системы контроля бухгалтерского учета приспособлены в американских фирмах к решению управленческих задач, и на их основе ведется разработка планов. Менеджеры постоянно следят за

выполнением плановых показателей и имеют возможность их корректировать при соответствующем обосновании такой необходимости перед высшими руководителями фирмы или руководителями производственных отделений. [2]

Определение и выстраивание (прямых) горизонтальных связей в принятии решений без обращения к высшему руководству способствует принятию решений в более короткие сроки, повышению ответственности за выполнение принятых решений. В американских фирмах руководители разных уровней имеют право осуществлять непосредственные контакты с внешними по отношению к фирме партнерами: потребителями, поставщиками, контролирующими организациями, которые позволяют получать конкретную информацию о ситуации на рынке и принимать решения, способствующие быстрой адаптации к изменяющимся условиям. Практика принятия управленческих решений определяется в значительной мере традициями и обычаями, существующими в разных странах. Следовательно, процесс управления - непрерывный процесс выбора и принятия решений. Осмысленный акт непринятия решения есть тоже решение, но оно должно быть обосновано и аргументировано. Следовательно, любое решение в современных условиях принимается рационально.

Американские менеджеры при принятии решений предпочитают не вступать в прямые контакты с подчиненными, находящимися более чем на один иерархический уровень ниже, чтобы не нарушать принцип звенности в управлении. В практике американских компаний менеджеры обычно делегируют свои полномочия в принятии решений ближе к тому уровню, на котором имеется больше необходимой информации и который непосредственно участвует в реализации конкретного решения.

В российской практике данный принцип не работает, и к процессу принятия решений принимаются иногда участники, которые находятся на несколько уровней ниже своих оппонентов. Использование целевых межфункциональных групп в принятии решений в американских фирмах довольно широко распространено. Такие целевые группы создаются обычно на временной основе. Их члены отбираются из различных подразделений и уровней управления. Можно сказать, что происходит формирование временных целевых групп. Целью создания таких групп является использование специальных знаний и опыта членов группы для принятия конкретных и сложных решений. Целевые группы чаще всего занимаются созданием новой продукции и разработкой стратегических предложений по развитию. Тогда в состав их входят инженеры, специалисты по маркетингу, производственники, финансисты, снабженцы. Первоначально они готовят на профессионально высоком уровне информацию, на основе которой высшее руководство принимает решение о выделении капиталовложений на разработку и внедрение новой продукции, а также прислушивается к рекомендациям при определении стратегии. Руководителем целевой

межфункциональной группы назначается один из ее членов или вышестоящий руководитель, который может заменяться другим специалистом по ходу выполнения работ. Российский опыт предполагает формирование групп из руководителей подразделений, действующих на постоянной основе в решении стратегических и тактических вопросов.

В этих условиях понятие рационализации рассматривается не в узком механистическом смысле, а с широких позиций социализации. Социализация в процессе принятия решений – это неорационализм в управлении в современных условиях, осознание необходимости учета «человеческих отношений», психологических факторов в управлении и изменчиво-неопределенной среды. [2, 3]

Считается, что в процессе выбора человек ведет себя рационально, т.е. логика его рассуждений при выработке и выборе решения ведет к поиску наилучшего варианта. Рациональное означает, что существуют явные устремления к цели и их можно определить достаточно точно. На этой основе можно принимать достаточно эффективные решения – эффективные действия по достижению целей.

В более широком понимании термин «принятие управленческого решения» отождествляется со всем процессом управления, который распространяется на управленческое звено, чаще всего высшего и среднего уровня. Расширенное понимание охватывает не только процесс принятия решений, но и его выполнение, администрирование и контроль результатов его реализации. Но это не соответствует представлению, что конечным результатом принятия решения является само решение.

Если говорить непосредственно о самом процессе осуществления решения, то он связан с реализацией специального плана, который представляет собой совокупность мероприятий, направленных на достижение целей и сроков их реализации.

Разработка такого плана – прерогатива соответствующих служб в аппарате управления. Однако в современных организациях к его разработке привлекаются те, кто будет его реализовывать, то есть непосредственные исполнители. Одним из важных факторов, влияющих на качество управленческих решений, является число ярусов в организации, увеличение которых ведёт к искажению информации при подготовке решения, искажению распоряжений, идущих от субъекта управления, увеличивает неповоротливость организации. Этот же фактор способствует запаздыванию информации, которую получает субъект решения. Это и обуславливает постоянное стремление сократить число ярусов управления (уровней) организации. [2]

Выбор альтернативного решения является достаточно ориентированным и простым способом в управленческой деятельности, но именно он показывает широкое применение и высокий уровень положительных и обоснованных решений. В процессе анализа узкого понимания необходимо учитывать, что альтернативные варианты не

возникают сами собой. Процесс принятия решений состоит не только по выбору лучшего варианта, но и по поиску альтернатив, установление критериев оценки, выбора способа оценки альтернатив и разработке непосредственного плана мероприятий.

Таким образом, стоит отметить, что если учитывать данные утверждения, то можно предложить следующее определение категории «принятие управленческого решения». Так принятие решения - это процесс, который начинается с констатации (появления предпосылок к негативной составляющей) возникновения проблемной ситуации и заканчивается выбором решения, т.е. выбором действия, которое направлено на устранение проблемной ситуации и принятия ряда мероприятий по их локализации. Принятие решения - сравнение альтернатив и выбор лучшей альтернативы на основании критериев, идентифицированных на первом этапе оформления решения.

В процессе управления и принятия решения основным принципом является временной. Неоспоримым является факт, что управление временем является одним из самых сложных вопросов при построении карты рабочего дня управленца. Единственно, что подтверждается исследованиями как российских, так и западных ученых является то, что около 80-90% времени управленцы занимаются именно переговорами (активное использование коммуникативных связей в процессе деятельности, за счет чего выстраивается алгоритм принятия решения и обоснованность правильного выбора из нескольких вариантов). Но не всегда есть возможность проводить анализ ситуации с достаточной степенью проработки и приходится принимать решение, испытывая дефицит времени. [3]

При оценке степени поддержки менеджера коллективом неоспоримым в последнее время выступает уровень недоверия. Это связано с боязнью потерять работу, конкуренцией на рабочем месте, нездоровой внутренней обстановкой в коллективе. Если взаимопонимания и поддержки других менеджеров и подчиненных не хватает, то проблему следует устранять за счет своих личных качеств, которые должны способствовать выполнению принятых решений. Личные качества менеджера - один из наиболее важных факторов. Стоит отметить, что харизматические и волевые черты только с более высокой степенью самореализации могут говорить о руководителе. Исполнители ориентируются на сильного руководителя, который принимает объективные решения и формирует здоровый рабочий климат. Конечным результатом принятия решения является именно управленческое решение, которое появляется, как первоначальный, базовый элемент процесса управления, обеспечивающий функционирование хозяйственной организации за счет взаимосвязи формальных и неформальных, интеллектуальных и организационно-практических аспектов менеджмента.

Учитывая сложности внешней среды и внутренней системы организации управленческому звену всегда приходится принимать решение, которое является инструментом воздействия на объект управления и

подсистемы хозяйствующего субъекта, является важным звеном формирования и реализации отношений управления в организации и составляет основу реализации каждой функции менеджмента.

Использованные источники:

1. Колесникова Т.П., Ермолаева У.И. Система управления рисками на предприятии //Научно-практический электронный журнал «Экономика и социум» Современные технологии управления организацией №4(9) 2013.
2. Колесникова Т.П. Формирование современного управленческого мышления в процессе принятия решений //Сборник научных трудов Новомосковского филиала Университета Российской академии образования /Университет Российской академии образования, Новомосковский филиал. – Новомосковск, 2014. – Т.12. – Ч.2. – С.7-11
3. Колесникова Т.П., Чернышева Н.И. Управленческий подход в процессе принятия решения //Наука сегодня [Текст]: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции, г. Вологда, 24 октября 2014 г.: в 4 частях. – Вологда: ООО «Издательский дом Вологжанин», 2014. – 104 с. – С. 97-99

УДК 332.1

Королев Е.В.
студент группы ФКм-151
КузГТУ
Вагина Н.Д., к.э.н.
научный руководитель, доцент

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА И РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ КОРПОРАЦИИ

В соответствии с ПБУ к оборотному капиталу корпорации относится имущество стоимостью до 40 000 руб. и сроком полезного использования до 1 года. Как правило, это активы участвуют в производственном процессе однократно и, в отличие от внеоборотных активов, полностью переносят свою стоимость на себестоимость продукции.

Оборотный капитал – это капитал, инвестируемый корпорацией в текущую деятельность на период любого операционного цикла. Иначе говоря, данные средства компании, вложенные в нынешние активы (оборотные средства).

К оборотному капиталу относят запасы (сырье, материалы, готовая продукция и товары для перепродажи), дебиторскую задолженность (сроком до 1 года), финансовые вложения на срок до 1 года, денежные средства и прочие оборотные активы.

Невозможно представить функционирование корпорации без оборотного капитала. Поскольку от эффективности управления оборотным капиталом зависит эффективность функционирования всей корпорации, актуальность оценки эффективности использования и разработки стратегии

управления оборотным капиталом очевидна для любой корпорации.

Как отмечает П.С. Михайлов, основными задачами анализа эффективности функционирования оборотного капитала являются:

1. Определение влияния оборотного капитала на прибыль.
2. Установление прироста оборотного капитала.
3. Оценка влияния на финансовое положение предприятия состояния показателей оборотного капитала. [3]

Для определения влияния оборотного капитала на прибыль используются показатели рентабельности. Рентабельность оборотных активов рассчитывается как отношение чистой прибыли за рассматриваемый период к средней стоимости оборотных активов за тот же период, умноженное на 100%. Очевидно, что чем выше показатели рентабельности, тем эффективней осуществляется использование оборотного капитала.

Оценка влияния на финансовое положение предприятия состояния показателей оборотного капитала предполагает расчет таких оборачиваемости оборотных активов и показателей ликвидности и платежеспособности.

Показатель оборачиваемости оборотных активов рассчитывается как отношение выручки к средней стоимости оборотных активов. Он отражает, сколько раз за анализируемый период корпорация использовала средний имеющийся остаток оборотного капитала. Чем выше этот показатель, тем эффективней используется данный вид активов.

Показатели ликвидности и платежеспособности отражают достаточность размера оборотных активов при текущем уровне краткосрочных обязательств.

Коэффициент текущей ликвидности дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько рублей текущих активов предприятия приходится на один рубль текущих обязательств. Рассчитывается данный показатель как отношение стоимости оборотных активов к краткосрочным обязательствам.

Коэффициент быстрой ликвидности по смысловому назначению показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности; однако исчисляется по более узкому кругу текущих активов, когда из расчета исключена наименее ликвидная их часть – производственные запасы.

Коэффициент абсолютной ликвидности является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно, то есть за счет денежных средств.

Для определения эффективности использования оборотного капитала корпорации перечисленные показатели необходимо оценивать в динамике. На основании полученных данных формируется стратегия управления данным видом активов.

Н.Н. Бескорвайная выделяет несколько факторов успешной стратегии управления оборотным капиталом:

Во-первых, постоянно поддерживать оптимальный запас оборотных средств, обеспечивающий непрерывность производственного процесса и не выходящий за грань сверхнормативного количества.

Во-вторых, экономически грамотно управлять уже имеющимися оборотными средствами и пополнять их запас по прибыльным для фирмы тарифам.

Третье нужное условие – правильно применять денежные средства. [2]

Разработка стратегии управления оборотным капиталом начинается с определения необходимого для функционирования предприятия уровня запасов, а также минимально и максимально допустимого объема денежных средств и дебиторской задолженности.

Завышение уровня запасов ведет к увеличению издержек на их хранение, занижение – к сбою производственного процесса и дополнительным затратам по срочной закупке. Аналогично занижение и завышение объема денежных средств, дебиторской задолженности может влиять на стабильность производственного процесса или приводить к излишним издержкам.

Стратегическое и тактическое управление оборотным капиталом требует соблюдения компромисса между эффективностью работы и рисками, связанными с потерей ликвидности.

Управление оборотным капиталом должно обеспечивать необходимый уровень рентабельности, обеспечивать выбранную структуру и объем активов, обеспечивать способность корпорации выполнять свои обязательства.

Е.Н. Алиханова отмечает, что среди политик формирования оборотного капитала в условиях кризиса можно выделить три основные:

1. «Сдерживающая» – объем оборотных средств минимален (наиболее рискованный тип, приносит максимальную прибыль).

2. «Спокойная» – характеризуется большим объемом денежных средств, дебиторской задолженности и запасов (минимальный риск и невысокий уровень прибыли).

3. «Умеренная» – усредненный вариант первых двух политик.[1]

Разработка стратегии управления оборотным капиталом должна быть основана не только на анализе показателей эффективности использования данного вида активов, но и на анализе источников формирования оборотных средств, а также учитывать отраслевые особенности корпорации.

Можно выделить 2 типа стратегии управления оборотным капиталом – консервативную и агрессивную:

– консервативная предполагает обеспечение небольшого объема оборотных капитал. Такая стратегия основана на минимизации затрат на хранение запасов, но сопровождается высоким риском потери ликвидности, связанной с десинхронизацией платежей и поступлений;

– агрессивная стратегия характеризуется поддержанием высокого уровня оборотного капитала. В этом случае рентабельность ниже, чем в

случае консервативной политики, но обеспечивается высокий уровень ликвидности.

Результат деятельности корпорации и эффективность ее деятельности во много зависит от эффективности управления оборотным капиталом, поэтому при разработке стратегии управления оборотным капиталом необходим тщательный анализ таких показателей, как рентабельность оборотного капитала, его оборачиваемость и показатели ликвидности и платежеспособности.

Использованные источники:

1. Алиханова, Е.Н. Управление собственным оборотным капиталом предприятия в условиях кризиса. Вестник науки и образования. 2015. № 4 (6). С. 143-146
2. Бескоровайная, Н.Н. Управление оборотным капиталом предприятия в условиях кризиса. Форум. Серия: Гуманитарные и экономические науки. 2015. № 3 (6). С. 171-175.
3. Михайлов, П.С. Методы оценки эффективности использования оборотного капитала. Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика. 2016. № 7-1. С. 139-143.

Котков А.Р.

магистрант 2го курса ГМУ-1321

*Российская академия Народного хозяйства и Государственной
службы при Президенте Российской Федерации*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЖИЛИЩНО- КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: SWOT-АНАЛИЗ СФЕРЫ ЖКХ ГОРОДА ЕКАТЕРИНБУРГА

Актуальность тенденции усиления качества стратегического планирования в государственном и муниципальном управлении была недвусмысленно обозначена законодателем в 2014 году в связи с принятием Федерального закона от 28.06.2014 N 172-ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации" [1], принципиально изменившего современные подходы к пониманию теории и совершенствованию реальной практики стратегического управления в стране.

Во исполнении названного федерального закона, региональные и муниципальные власти по всей стране были обязаны привести в соответствие с его положениями все ранее изданные действующие нормативные правовые акты, а также впредь учитывать новые положения и правила стратегического планирования.

В качестве примера можно назвать базовый в рассматриваемой области нормативно-правовой акт субъекта проживания автора настоящей статьи - Закон Свердловской области от 15.06.2015 N 45-ОЗ "О

стратегическом планировании в Российской Федерации, осуществляемом на территории Свердловской области" [2].

Поскольку в сфере научных интересов автора настоящей статьи находится сфера управления жилищно-коммунальным хозяйством, в ходе ее подготовки были систематизированы и исследованы все следующие действующие на данный момент программно-целевые и стратегические документы в сфере ЖКХ города Екатеринбурга:

1. Распоряжение Правительства РФ от 06.10.2011 № 1757-р «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Уральского федерального округа до 2020 года» [3];

2. Закон Свердловской области от 21 декабря 2015 года № 151-ОЗ «О стратегии социально-экономического развития Свердловской области на 2016-2030 годы» [4];

3. Решение Екатеринбургской городской Думы от 10.06.2003 N 40/6 "О Стратегическом плане развития Екатеринбурга" Решение Екатеринбургской городской Думы от 10.06.2003 N 40/6 "О Стратегическом плане развития Екатеринбурга" [5];

4. Муниципальная программа «Энергоэффективный город» на 2014 – 2016 годы [6];

5. Муниципальная программа «Модернизация лифтового хозяйства многоквартирных домов в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2014 – 2016 годы [7];

6. Муниципальная программа «Развитие газовых сетей в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2014 – 2016 годы [8];

7. Муниципальная программа «Развитие и модернизация коммунальной инфраструктуры муниципального образования «город Екатеринбург» на 2015 – 2017 годы [9].

Помимо названных документов стратегического планирования, на территории города Екатеринбурга также в настоящее время реализуются пять стратегических проектов: 1. Стратегический проект «Хозяин дома (территории)»; 2. Стратегический проект «Безопасность жилья»; 3. «Развитие городских электрических сетей»; 4. «Развитие городских газовых сетей»; 5. «Развитие водоисточников, водоподготовительных и водоочистных сооружений».

Не подведены еще итоги недавно окончившей свое действие Ведомственной целевой программы «Капитальный ремонт жилищного фонда в муниципальном образовании «город Екатеринбург» на 2014 - 2016 год.

Внимательный анализ положений названного федерального законодательства, а также принятых и действующих на его основании документов стратегического планирования регионального и муниципального уровней позволяет выявить *одну особенность и недоработку федерального законодателя, которой возможно дать лишь негативной оценку.*

По мнению автора настоящей статьи, безупречно сконструировав

базовый федеральный закон о стратегическом управлении, законодатель напрасно не пошел чуть дальше и не поименовал возможные либо рекомендованные средства, методы, технологии и инструменты стратегического планирования. Последнее, безусловно, способствовало бы лишь большей инновационности и усилению качества стратегического планирования на федеральном, региональном и муниципальном уровнях управления, так как:

Во-первых, современные инструменты стратегического планирования были бы введены таким образом в правовое поле;

Во-вторых, их применение носило бы характер близкий к нормативно обязывающему.

Речь, прежде всего, идет о таком классическом инструментарии науки стратегического менеджмента как PEST-, SNW-, SWOT- анализ и т.д..

В реальной практике деятельности органов государственной и муниципальной власти получило распространение применение именно SWOT-анализа, так как SWOT-анализ эффективен именно при осуществлении начальной оценки текущей ситуации, однако он не может заменить выработку стратегии или качественный анализ динамики.

SWOT-анализ (анализ сильных сторон, слабых сторон, возможностей и угроз) есть метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов, влияющих на реализацию инвестиционного проекта, и деление их на четыре категории: сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы [10].

Напомним, что SWOT-анализ подразумевает разделение факторов внутренней и внешней среды на четыре категории: Сильные (S) и слабые (W) стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности (O) и угрозы (T) являются факторами внешней среды (то есть тем, что может повлиять на объект извне и при этом не контролируется объектом).

Поскольку анализ содержания всех вышеперечисленных документов стратегического управления развитием сферы жилищно-коммунального хозяйства города Екатеринбурга позволил констатировать наглядное отсутствие хотя бы в одной из них современных методов стратегического планирования, автором настоящей статьи с целью анализа сильных и слабых сторон, а также поиска возможностей и потенциальных угроз развития коммунального комплекса и энергетики города Екатеринбурга, был подготовлен собственный авторский проект Матрицы SWOT-анализа сферы ЖКХ муниципального образования «город Екатеринбург», который представлен в таблице.

Таблица

**Авторский проект Матрицы SWOT-анализа сферы ЖКХ
муниципального образования «город Екатеринбург»**

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
1. Наличие устойчиво функционирующей системы ЖКХ и энергетики в Свердловской области в целом и Екатеринбурга в частности; 2. Обновление основных фондов за счет федеральных и областных программ и бюджетов; 3. Создана система тарифного регулирования организаций жилищно-коммунального хозяйства, включающая установление льготных тарифов для населения; 4. Активная поддержка сферы жилищно-коммунального хозяйства со стороны Правительства Свердловской области, в том числе путем предоставления субсидий и льгот гражданам на оплату ЖКУ; 5. Развитая система коммунальных сетей и объектов; 6. Отбор подрядных организаций для выполнения ремонтных работ проводится на конкурсной основе; 7. Высокий общий уровень обеспеченности населения всеми видами благоустройства; 8. Развитая сеть инженерных коммуникаций, обеспечивающая надежное и бесперебойное снабжение потребителей коммунальными услугами; 9. Соответствие организационной структуры системы управления ЖКХ г. Екатеринбурга объемам выполняемых работ; 10. Компетентное управление со стороны ОМС г. Екатеринбурга; 11. Восприимчивость к инновациям; 12. Комплексный подход ОМС г. Екатеринбурга к решению поставленных задач.	1. Незрелая инфраструктура для предоставления услуг жилищно-коммунальными предприятиями; 2. Высокий уровень морально-технического износа жилищного фонда и объектов коммунальной инфраструктуры; 3. Недостаточное финансирование утвержденных программ на восстановление и развитие основных фондов; 4. Недостаточно высокий уровень сбора платежей граждан за коммунальные услуги; 5. Сложное финансовое состояние многих предприятий жилищно-коммунального хозяйства, обусловленное наличием просроченной дебиторской и кредиторской задолженности; 6. Нерациональное использование ресурсов и высокий уровень потерь; 7. Недостаточно сформированный имидж формы управления на рынке; 8. Нехватка высококвалифицированного линейного персонала и рабочих; 9. Слабая политика продвижения; 10. Низкий уровень подготовки кадров; 11. Недостаточное развитие коммунальных систем для обеспечения возрастающих потребностей города, в том числе связанных с новым строительством; 12. Неравномерное распределение коммунальных мощностей, приводящее к неэффективному использованию ресурсов; 13. Высокий уровень потерь тепловой энергии в процессе производства и транспортировки ресурсов до потребителей. Потери прежде всего связаны с техническим состоянием сетей, более трети которых нуждаются в замене; 14. Наличие сверхнормативных затрат энергетических ресурсов на производство коммунальных услуг; 15. Низкий уровень газификации жилищного фонда; 16. Низкая эффективность системы управления в жилищно-коммунальном хозяйстве, преобладание административных методов хозяйствования над рыночными;

Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
1. Растущий и расширяющийся спрос на жилищно-коммунальные услуги в городе; 2. Привлечение инвестиций на взаимовыгодных условиях и на основе создания муниципально-частного партнерства; 3. Привлечение в ЖКХ инвестиций благодаря участию в областных и федеральных программах; 4. Проведения мероприятий по техническому перевооружению объектов ЖКХ и энергетики; 5. Расширение номенклатуры жилищно-коммунальных услуг; 6. Приведение фактических затрат в соответствие с тарифными источниками; 7. Сдерживание роста платы граждан за коммунальные услуги; 8. Развитие новых механизмов финансирования, оптимизация расходных обязательств города; 9. Привлечение частных инвестиций и заемных средств для строительства новых и модернизации существующих систем коммунальной инфраструктуры; 10. Проведение энерго- и ресурсосберегающих мероприятий (внедрение технологий); 11. Переход на приборный учет энергоресурсов; 12. Улучшение технического состояния сетей и безопасности жилищного фонда. 13. Привлечение малого бизнеса в строительные и ремонтные работы; 14. Заинтересованность и готовность ОМС г. Екатеринбурга к участию в совместной работе по решению имеющихся проблем; 15. Использование достижений лучшей практики других регионов, городов России и международного опыта повышения эффективности работы ЖКХ; 16. Повышение конкурентоспособности на рынке управления жилым фондом 17. Возможность обслуживания дополнительных групп потребителей 18. Внедрение кредитно-финансовых	1. Повышение аварийности на объектах ЖКХ и энергетики, связанное с нарастающим износом основных фондов; 2. Снижение платежеспособности населения и предприятий; 3. Недостаточный для покрытия затрат рост тарифов; 4. Снижение объемов бюджетного финансирования; 5. Увеличение доли ветхого и аварийного жилья; 6. Повышение тарифов на коммунальные услуги; 7. Недостаточная развитость рынка управления недвижимостью; 8. Законодательное регулирование цен и тарифов; 9. Снижение объемов бюджетного финансирования; 10. Превышение темпов старения жилищно-коммунального комплекса над темпами его модернизации; 11. Принципиальная невозможность полного перехода отрасли на рыночные отношения; 12. Инфляционно обусловленное увеличение затрат на производство жилищно-коммунальных услуг; 13. Недофинансирование отрасли из федерального бюджета; 14. Низкая привлекательность отрасли для инвесторов по причине наличия высоких рисков вложения средств в отрасль жилищно-коммунального хозяйства; 15. Рост неплатежей населения за услуги ЖКХ по причинам недоверия к политике или недовольства качеством услуг; 16. Усиление влияния федеральных факторов (тарифная политика) на рост стоимости коммунальных услуг 17. Сложность в привлечении кредитов убыточными предприятиями могут привести к ухудшению качества коммунальных услуг, росту аварий 18. Рост социальной напряженности в связи с увеличением платы за коммунальные услуги при отсутствии регулирования со стороны органов государственной власти 19. Увеличение потерь и аварий на фоне

механизмов развития коммунальной инфраструктуры, в том числе на базе институтов частно-государственного партнерства;	изношенности коммунальных сетей.
19. Использование потенциала малого и среднего бизнеса в сфере жилищно-коммунального хозяйства города;	20. Недобросовестное поведение подрядчиков, как следствие некачественно выполненные работы.
	21. Удорожание материалов, строительных и ремонтных работ в связи с высокими темпами инфляции.

В заключение статьи, учитывая то, что:

с одной стороны, сложность проблем и необходимость выработки комплексного и системного решения, обеспечивающего кардинальное улучшение качества жизни граждан и работы предприятий жилищно-коммунального хозяйства, в реальной практике на сегодняшний день представляется наиболее эффективным решать существующие проблемы лишь в рамках реализации программно-целевого принципа управления;

с другой стороны, учитывая то, что все названные выше программы в сфере ЖКХ города Екатеринбурга закончили или в самом ближайшем будущем заканчивают свое действие;

автор считает возможным выдвинуть практическую рекомендацию в адрес законодательных (представительных) и исполнительных органов местного самоуправления города Екатеринбурга при формировании подлежащих принятию документов стратегического планирования в области управления жилищно-коммунальным хозяйством города Екатеринбурга применять современные методы стратегического планирования.

В частности, новые программы и стратегии могли бы быть снабжены SWOT-анализом сферы ЖКХ муниципального образования «город Екатеринбург» с опорой на представленную выше авторский проект Матрицы в той или иной редакции.

Использованные источники:

1. О стратегическом планировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 28.06.2014 N 172-ФЗ (ред. от 03.07.2016) . Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
2. О стратегическом планировании в Российской Федерации, осуществляемом на территории Свердловской области: Закон Свердловской области от 15.06.2015 N 45-ОЗ. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
3. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Уральского федерального округа до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 06.10.2011 № 1757-р. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
4. О стратегии социально-экономического развития Свердловской области на 2016-2030 годы: Закон Свердловской области от 21 декабря 2015 года № 151-ОЗ. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".
5. О Стратегическом плане развития Екатеринбурга: Решение

Екатеринбургской городской Думы от 10.06.2003 N 40/6. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

5. Об утверждении Муниципальной программы "Энергоэффективный город" на 2014 - 2016 годы: Постановление Администрации г. Екатеринбурга от 12.11.2013 N 3849 (ред. от 24.12.2015). Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

6. Об утверждении муниципальной программы "Модернизация лифтового хозяйства многоквартирных домов в муниципальном образовании "город Екатеринбург" на 2014 - 2016 годы: Постановление Администрации г. Екатеринбурга от 01.11.2013 N 3754 (ред. от 02.12.2015). Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

7. Об утверждении муниципальной программы "Развитие газовых сетей в муниципальном образовании "город Екатеринбург" на 2014 - 2016 годы: Постановление Администрации г. Екатеринбурга от 07.11.2013 N 3802 (ред. от 10.06.2016) . Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

8. Об утверждении Муниципальной программы "Развитие и модернизация коммунальной инфраструктуры муниципального образования "город Екатеринбург" на 2015 - 2017 годы: Постановление Администрации г. Екатеринбурга от 15.12.2014 N 3797 (ред. от 03.03.2016). Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

9. Об утверждении методических указаний по подготовке стратегического и комплексного обоснований инвестиционного проекта, а также по оценке инвестиционных проектов, претендующих на финансирование за счет средств Фонда национального благосостояния и (или) пенсионных накоплений, находящихся в доверительном управлении государственной управляющей компании, на возвратной основе: Приказ Минэкономразвития России от 14.12.2013 N 741. Доступ из справ.-правовой системы "КонсультантПлюс".

УДК 338.432

Краснова Н.М.

магистрант

**ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилкина»**

Россия, г. Краснодар

**ОБ УРОВНЕ И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ
РАСТЕНИЕВОДСТВА В СПК «ЛЕНИНСКИЙ ПУТЬ»
КРЫМСКОГО РАЙОНА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

Аннотация. В статье изучена обеспеченность организации ресурсами, определены результаты ее деятельности, проанализирована динамика производства продукции растениеводства по видам, выявлено влияние факторов на уровень ее себестоимости и определены резервы снижения себестоимости производства зерна в хозяйстве.

Ключевые слова: растениеводство, продукция, анализ, производство,

затраты, себестоимость, экономическая эффективность.

*Krasnova N.M.
undergraduate
FSBEI HE «Kuban State Agrarian University
named after I. T. Trubilin»
Russia, Krasnodar*

**ABOUT THE LEVEL AND COST OF MANUFACTURING CROP
PRODUCTION IN APC «LENINSKIY PUT»
OF THE KRYMSK DISTRICT OF KRASNODAR REGION**

Annotation. The article studied the security of the organization's resources, determined the results of its activities, analyzed the dynamics of manufacturing crop production by species, revealed the influence of factors on the level of the cost price and identified reserves to reduce the cost of grain production in the economy.

Keywords: plant growing, product, analysis, production, spending , cost value, economic efficiency.

Себестоимость продукции – это выраженные в денежной форме текущие затраты организации на ее производство и реализацию [2].

В России до 2002 г. определение себестоимости было закреплено нормативно и содержалось в п. 1 Положения о составе затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденного постановлением Правительства РФ от 05.08. 1992 г. № 552. Письмом Министерства финансов РФ от 15.10. 2001 г. Положение о составе затрат было отменено.

В настоящее время понятие «себестоимость» прямого нормативного регламента не имеет, а состав затрат, включаемых в себестоимость, регулируется Налоговым кодексом РФ и положением по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации», которые определяют издержки, относимые на себестоимость продукции (работ, услуг), и затраты, производимые за счет соответствующих источников финансирования (прибыли, фондов специального назначения, целевого финансирования и целевых поступлений и др.) [5].

Как экономическая категория себестоимость продукции выполняет ряд важнейших функций:

- лежит в основе учета и контроля всех затрат на производство и реализацию продукции;
- служит базой для формирования оптовой цены на продукцию и определения прибыли и рентабельности ее реализации;
- помогает экономически обосновывать целесообразность вложения реальных инвестиций на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение производства;
- способствует определению оптимальных размеров производства,

повышению его конкурентоспособности и принятию взвешенных управленческих решений и др. [4].

Себестоимость продукции является не только важной экономической категорией, но и качественным показателем, так как характеризует уровень использования всех ресурсов, находящихся в распоряжении организации. От ее величины зависят финансовые результаты, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние хозяйствующих субъектов [1].

Одной из главнейших задач, стоящих перед сельскохозяйственными организациями в настоящее время, является снижение себестоимости производимой ими продукции. Данная задача актуальна и для СПК «Ленинский путь» Крымского района Краснодарского края. Основным видом деятельности хозяйства является возделывание зерновых и зернобобовых культур, дополнительными – выращивание племенного молодняка крупного рогатого скота, производство технических и прочих сельскохозяйственных культур, предоставление услуг в области сельского хозяйства. Ресурсы и затраты организации иллюстрирует таблица 1.

В 2015 г. по сравнению с 2013 г. среднегодовая численность работников СПК «Ленинский путь» уменьшилась на 34,1 %; общая земельная площадь – на 44,3 %, а среднегодовая стоимость основных средств – на 29,1 %. Среднегодовая сумма оборотных средств за три года, напротив, увеличилась на 84,5% , что связано с ростом запасов и краткосрочных финансовых вложений. Общие затраты на производство продукции также увеличились на 54,0 % по причине расширения масштабов производства.

Таблица 1 – Ресурсы и затраты организации

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % (раз) к	
				2013 г.	2014 г.
Среднегодовая численность работников, чел.	129	87	85	65,9	97,7
в т. ч. занятых в сельском хозяйстве	120	77	73	60,8	94,8
Общая земельная площадь, га	9253	5341	5150	55,7	96,4
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	195718	174650	138807	70,9	79,5
Среднегодовая сумма оборотных средств, тыс. руб.	61475	88831	113424	184,5	127,7
Производственные затраты – всего, тыс. руб.	138270	168741	212862	154,0	126,1
Энергетические мощности всего, л. с.	8360	9052	10702	128,0	118,2
Наличие техники (на конец года), единиц:					
тракторов всех марок	29	31	35	120,7	113,0
комбайнов	7	8	8	114,3	100,0

Результаты деятельности СПК «Ленинский путь» приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты деятельности СПК «Ленинский путь»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % (раз) к	
				2013 г.	2014 г.
Выручка – всего, тыс. руб.	79886	130773	182233	в 2,3 раза	139,4
Прибыль от продаж, тыс. руб.	4447	8140	18636	в 4,3 раза	в 2,3 раза
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	8569	13092	34069	в 4,0 раза	в 2,6 раза
Чистая прибыль, тыс. руб.	7167	12442	33519	в 4,7 раза	в 2,7 раза
Рентабельность продаж, %	5,6	6,2	10,2	х	х
Рентабельность реализованной продукции растениеводства, %	9,7	10,2	16,0	х	х
Реализация основных видов продукции растениеводства, ц:					
зерно – всего	59582	69876	119009	199,7	170,3
в т. ч. зерно озимой пшеницы	39253	57931	118457	в 3,0 раза	в 2,0 раза
зерно кукурузы	19872	10658	433	2,3	4,1
семена подсолнечника	6637	16067	3990	60,1	24,8

Расчеты показали, что выручка в динамике за исследуемый период выросла в 2,3 раза, причем более быстрый темп ее роста по сравнению с темпом роста полной себестоимости привел к увеличению прибыли от продаж в 4,3 раза.

Основными видами продукции растениеводства в анализируемом хозяйстве являются зерно озимых культур и кукурузы, а также – семена подсолнечника. Натуральные показатели их производства отражены в таблице 3.

Таблица 3 – Динамика производства основных видов продукции растениеводства

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % (раз) к 2013 г.
Убранная площадь, га:				
- озимых культур	1827	1784	1850	101,3
- кукурузы на зерно	673	443	450	66,9
- подсолнечника на зерно	400	630	950	в 2,4 раза
Валовой сбор, ц:				
- зерна озимых культур	87469	79117	138224	158,0
- зерна кукурузы	25988	6180	15726	60,5
- семян подсолнечника	6672	16141	8654	129,7
Урожайность, ц/га:				
- озимых культур	47,9	44,3	74,7	155,9
- кукурузы на зерно	38,6	14,0	34,9	90,4
- подсолнечника на зерно	16,7	25,6	9,1	54,5

В динамике за три года в хозяйстве наблюдался рост валового сбора зерна озимых культур и семян подсолнечника на 58,0 и 29,7 % соответственно. По зерновым этот факт был обусловлен как расширением убранной площади, так и повышением урожайности; по подсолнечнику – только увеличением убранной площади на фоне резкого снижения урожайности. Валовой сбор зерна кукурузы уменьшился в 2015 г. по сравнению с 2013 г. на 39,5 % по причине сокращения убранной площади на 33,1 % и снижения урожайности на 9,6 %.

Основными факторами, из которых формируется уровень себестоимости продукции растениеводства, являются затраты на один гектар и урожайность (таблица 4).

Таблица 4 – Влияние факторов на уровень себестоимости производства основных видов продукции растениеводства

Показатель	Озимые культуры	Кукуруза на зерно	Подсолнечник на зерно
Затраты на 1 га, руб.			
2013 г.	27303,00	15826,00	19383,19
2015 г.	57061,09	22336,70	18170,52
Урожайность, ц/га			
2013 г.	47,9	38,6	16,7
2015 г.	74,7	34,9	9,1
Себестоимость производства 1ц, руб.			
2013 г.	570,00	410,00	1160,67
расчетная величина	365,50	453,47	2130,02
2015 г.	763,87	640,02	1996,76
Изменение себестоимости, руб./ц			
всего	193,87	230,02	836,09
в т. ч. за счет:			
- затрат на 1га	398,37	186,55	-133,26
- урожайности	-204,50	43,47	969,35

Факторный анализ позволил выявить, что рост себестоимости производства зерна озимых культур произошел только за счет увеличения затрат на 1 га убранной площади. Вместе с тем, повышение урожайности за три года на 26,8 ц/га положительно отразилось на себестоимости, приведя к ее снижению. Себестоимость 1 ц зерна кукурузы в 2015 г. по сравнению с 2013 г. выросла как за счет снижения урожайности на 3,7 ц/га, так и за счет роста затрат на 6510,70 руб./га. Рост себестоимости производства семян подсолнечника был обусловлен резким снижением урожайности на фоне сокращения затрат на 1 га.

В ходе исследования было установлено, что одним из источников резервов снижения себестоимости продукции растениеводства в СПК «Ленинский путь» является увеличение объемов ее производства на основе сокращения потерь при уборке. Так, в 2014 г. резерв роста валового сбора зерна озимых культур и кукурузы за счет увеличения убранной площади

составил 33491 и 3318 ц соответственно (таблица 5). Внутрихозяйственный резерв снижения себестоимости производства 1 ц зерна по видам был равен 178,17 и 136,11 руб.

Таблица 5 – Определение резервов снижения себестоимости производства зерна в СПК «Ленинский путь», 2014 г.

Показатель	Зерно озимых культур	Зерно кукурузы
Площадь, га:		
- посева	2540	680
- убранная	1784	443
Резерв увеличения убранной площади, га	756	237
Урожайность фактическая, ц/га	44,3	14,0
Валовой сбор, ц:		
- фактический	79117	6180
- расчетный	112608	9498
Резерв роста валового сбора, ц	33491	3318
Затраты на освоение резерва, тыс. руб.	4230	537
Себестоимость производства – всего, тыс. руб.:		
- фактическая	57391	3408
- расчетная	61621	3945
Себестоимость производства 1 ц, руб.:		
- фактическая	725,39	551,46
- расчетная	547,22	415,35
Резерв снижения себестоимости производства 1 ц, руб.	178,17	136,11

На основе проведенных исследований можно утверждать, что для снижения уровня себестоимости производства продукции растениеводства в СПК «Ленинский путь» необходимо не допускать гибели посевов, проводить их своевременную подкормку и обработку от болезней и вредителей; уборку урожая осуществлять в оптимальные сроки; усилить контроль за процессом формирования затрат и расходования производственных ресурсов в отрасли [3].

Использованные источники:

1. Душенькина, Е. А. Экономика предприятия: учеб. пособие / Е. А. Душенькина. – Саратов: Научная книга, 2012. – 159 с.
2. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учеб. пособие / Н. П. Кондраков. – М.: Проспект, 2015. – 492 с.
3. Кремьянская, Е. В. Эффективность использования производственных ресурсов в аграрном секторе Краснодарского края / Е. В. Кремьянская, Р. М. Краснопахтов // Современное состояние и приоритетные направления развития экономики. Материалы Международной заочной научно-практической конференции (г. Новосибирск, 20 декабря 2014г.). – Новосибирск: Медиа центр, 2014. – с. 130-135.

4. Парамонов, П. Ф. Экономика организаций: учеб. пособие / П. Ф. Парамонов, В. С. Колесник, И. Е. Халявка; под ред. П. Ф. Парамонова. – Краснодар: КГАУ, 2013. – 269 с.
5. Сафронова, Н. А. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие / Н. А. Сафронова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2011. -283 с.

УДК 658.5

Кутузова Е.А.
магистрант

Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток

РЕАЛИЗАЦИЯ ФУНКЦИЙ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРИ УЧЕТЕ ДВИЖЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

В данной статье определены основные функции внутреннего контроля на предприятии. Также рассмотрена реализация функций внутреннего контроля в аспекте учета движения материалов на производственном предприятии.

Ключевые слова: внутренний контроль, контроль, материалы, бухгалтерский учет, производство, функции.

Внутренний контроль – это контроль полномочий и операций, обеспечивающих развитие организации. Внутренний контроль необходим для предотвращения злоупотреблений, для отсеивания нерациональных операций[2].

Для лучшего понимания значения внутреннего контроля на предприятии рассмотрим основные его функции: контрольную, информационно-аналитическую, методологическую и консультационную.

В рамках контрольной функции проводятся следующие мероприятия:

- мониторинг и оценка эффективности контроля на предприятии;
- контроль соблюдения законодательства;
- контроль соблюдения внутренних нормативных актов;
- соблюдение нормативных и законодательных документов, регламентирующих бухгалтерский и налоговый учет и формирование бухгалтерской отчетности;
- оценка управленческих решений;
- проверка наличия и сохранности активов;
- обнаружение резервов роста эффективности;
- взаимодействие с внешними аудиторами и контролирующими органами.

Информационно-аналитическая функция реализуется посредством следующих мероприятий:

- информирование руководства о выявленных обстоятельствах и тенденциях;
- анализ управленческих решений;

- анализ движения материальных средств;
- анализ и оценка выполнения планов и смет.

Методологическая и консультационная функции включают в себя следующие меры:

- участие в разработке и анализе применяемых на предприятии методик ведения бухгалтерского и налогового учета;
- участие в разработке и анализе эффективности функционирования системы управленческого учета;
- анализ тарифной политики;
- консультирование подразделений организации по вопросам внутреннего контроля[1].

В данной статье мы поставили цель не только описать функции внутреннего контроля, но и продемонстрировать эти функции в бухгалтерском учете движения материалов в производственном предприятии ООО «Аскола» (название предприятия изменено в целях сохранения конфиденциальности). Предприятие занимается производством трубопроводной арматуры для судостроения и ремонта. Так как предприятие производственное, значение изучаемого участка учета (материалов) трудно переоценить. В ходе работы были выявлены следующие контрольные мероприятия на предприятии.

На предприятии действует принцип распределения обязанностей. Учетом и контролем движения материалов занимается бухгалтер производственной группы, в функции которого входит:

- осуществление контроля наличия договоров о материальной ответственности с работниками предприятия;
- своевременное оформление документов, связанных с внутризаводским перемещением, постановкой на учет и списанием материалов и ТМЦ по подразделениям предприятия. Оформление счетов-фактур, связанных с реализацией ТМЦ сторонними организациями;
- ежедневное проведение приема документов от подразделений завода с обязательной проверкой их оформления и заполнения всех реквизитов;
- осуществление контроля за своевременным проведением инвентаризации ТМЦ по подразделениям предприятия и правильностью оформления документации.

Также важные функции по учету материалов на предприятии выполняет главный бухгалтер:

- обеспечение ведения бухгалтерского учета на предприятии в соответствии с действующим законодательством;
- принятие мер по предотвращению фактов недостач, неэффективного использования товарно-материальных ценностей;
- информирование руководства о ситуации с материально-производственными ценностями (недостачах или излишках, выявленных после проведения инвентаризации);

– координация работы всех материально-ответственных лиц и согласование договоров с ними.

Также на предприятии существует отдел снабжения, который составляет планы закупок материалов, контролирует закупки, сроки поставок, отпуск в производство и прочее.

На предприятии можно проследить четкое распределение обязанностей по контролю учета движения МПЗ, регламентированное в должностных инструкция сотрудников бухгалтерии и отдела снабжения.

Внутренний контроль является важным аспектом для успешной и эффективной деятельности организации, грамотной координации сотрудников, распределения обязанностей и предотвращения срывов производственного процесса.

Использованные источники:

- 1 Соколов Б.Н. Системы внутреннего контроля (организация, методики, практика)/Б.Н. Соколов, В.В. Рукин. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. - 442 с.
- 2 Сотникова Л.В. Внутренний аудит: учебное пособие. – М. – 2006.

УДК 331.1

Кушникова А.С.
студент магистратуры 3 курса
направление «Менеджмент»
Омская гуманитарная академия
Ильченко С.М., к.э.н.
научный руководитель, доцент, зав. кафедрой
Россия, г. Омск

РАЗВИТИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация:

Статья посвящена вопросу развития трудового потенциала производственного предприятия. В статье проведена оценка трудового потенциала предприятия с помощью анализа показателей, характеризующих его компоненты, предложены мероприятия по развитию трудового потенциала, проведена оценка эффективности проведенных мероприятий.

Ключевые слова: трудовой потенциал, компоненты трудового потенциала, интегральный показатель.

*Kushnikova A.S.
the student of a magistracy
3 course, direction «Management»
Omsk humanitarian Academy
Russia, Omsk
Supervisor: Ilchenko S.M.*

c.e.s., associate professor, head of the department

DEVELOPMENT OF LABOUR POTENTIAL OF PRODUCTION ENTERPRISE

Abstract:

Article is devoted to a question of development of labor potential of production enterprise. In article assessment of labor potential of the entity by means of the analysis of the indicators characterizing its components is carried out actions for development of labor potential are offered, the efficiency evaluation of the held events is carried out.

Keywords: labor potential, components of labor potential, integrated indicator.

Результаты деятельности любой организации непосредственным образом связаны с состоянием и степенью использования ее трудового потенциала. Для того чтобы повысить трудовой потенциал предприятия и разработать мероприятия, которые будут наиболее эффективно воздействовать на трудовой потенциал организации, необходимо сначала провести его оценку. Оценка трудового потенциала проводят, используя различные показатели, отражающие компоненты трудового потенциала.

Для оценки трудового потенциала ОАО "Алтайский завод агрегатов" (далее – ОАО «АЗА») мы использовали следующие показатели:

1. Коэффициент обеспеченности кадрами.
2. Коэффициент рентабельности труда.
3. Коэффициент производительности труда.
4. Коэффициент квалификации.
5. Коэффициент уровня образования.
6. Коэффициент физической трудоспособности.
7. Коэффициент капиталовооруженности труда.
8. Коэффициент стабильности персонала.
9. Коэффициент стрессоустойчивости.

Лепестковая диаграмма, характеризующая состояние компонентов трудового потенциала ОАО "АЗА" за 2013-2015 гг., представлена на рис. 1.

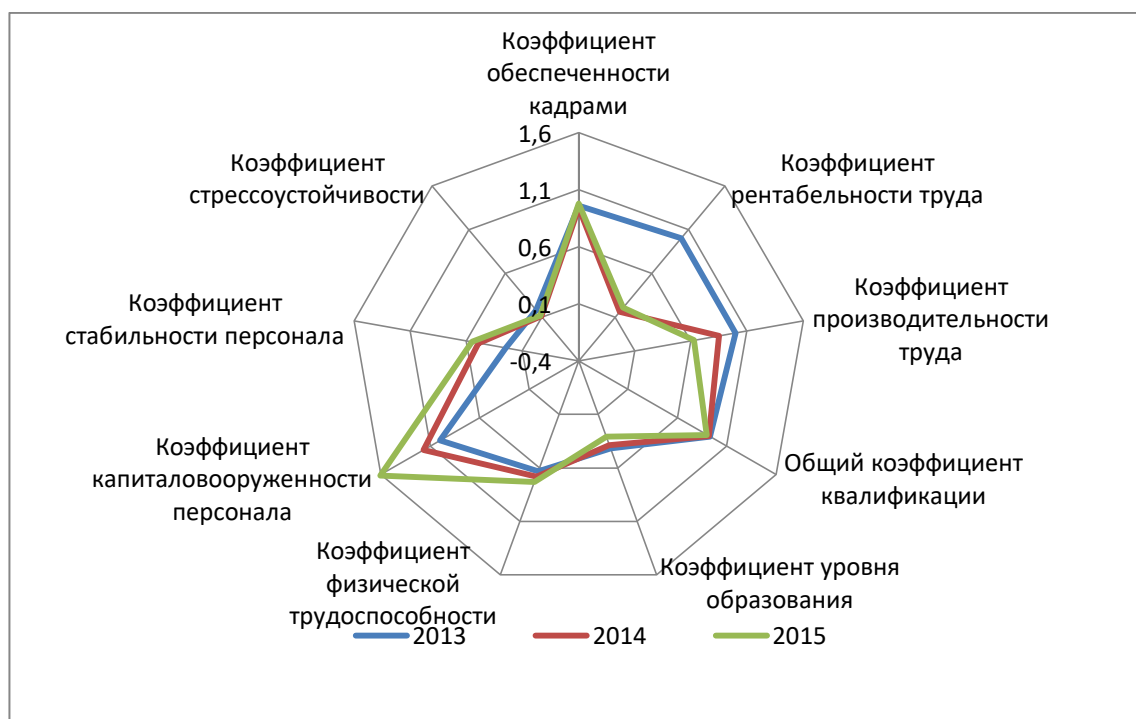


Рисунок 1– Оценка компонентов трудового потенциала ОАО "АЗА"

Как видим, значения показателей трудового потенциала предприятия за рассматриваемый период значительно изменились.

Результаты расчета интегрального показателя трудового потенциала за аналогичный период приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет интегрального показателя трудового потенциала

Показатель	Вес	2013	2014	2015	Изменение в 2015 г. к 2013 г.	
					в ед.	в %
Коэффициент обеспеченности кадрами	0,07	0,96	0,94	0,98	0,02	2,1
Коэффициент рентабельности труда	0,28	1	0,16	0,21	-0,79	-79,0
Коэффициент производительности труда	0,16	1	0,85	0,63	-0,37	-37,0
Общий коэффициент квалификации	0,15	0,93	0,92	0,9	-0,03	-3,2
Коэффициент уровня образования	0,13	0,42	0,39	0,31	-0,11	-26,2
Коэффициент физической трудоспособности	0,03	0,63	0,68	0,73	0,1	15,9
Коэффициент капиталовооруженности персонала	0,06	1	1,17	1,61	0,61	61,0
Коэффициент стабильности персонала	0,04	0,25	0,49	0,55	0,3	120,0
Коэффициент стрессоустойчивости	0,08	0,18	0,11	0,12	-0,06	-33,3
Интегральный показатель трудового потенциала		0,8046	0,5543	0,5536	-0,251	-31,2

Итак, интегральный показатель трудового потенциала по сравнению с

2013 годом в 2015 году снизился на 0,251 пункт или 31,2%.

Наиболее существенное снижение показали такие показатели компонентов трудового потенциала, как коэффициенты рентабельности труда, производительности труда, стрессоустойчивости, уровня образования.

Развитие трудового потенциала является сложной и комплексной задачей, состоящей из нескольких взаимосвязанных мероприятий. Для развития трудового потенциала ОАО «АЗА» нами был разработан общий алгоритм развития трудового потенциала (рис. 2). В данном алгоритме находят своё отражение основные этапы развития трудового потенциала, процесс которого отличается от простого управления персоналом предприятия за счет использования факторного анализа и выявления наиболее оптимальных точек приложения управленческих воздействий.



Рисунок 2 – Алгоритм развития трудового потенциала ОАО "АЗА"

Также нами были выделены компоненты трудового потенциала, воздействие на которые позволит повысить его интегральный показатель, для этого была сформирована факторная модель трудового потенциала ОАО "АЗА", представленная на рис. 3.

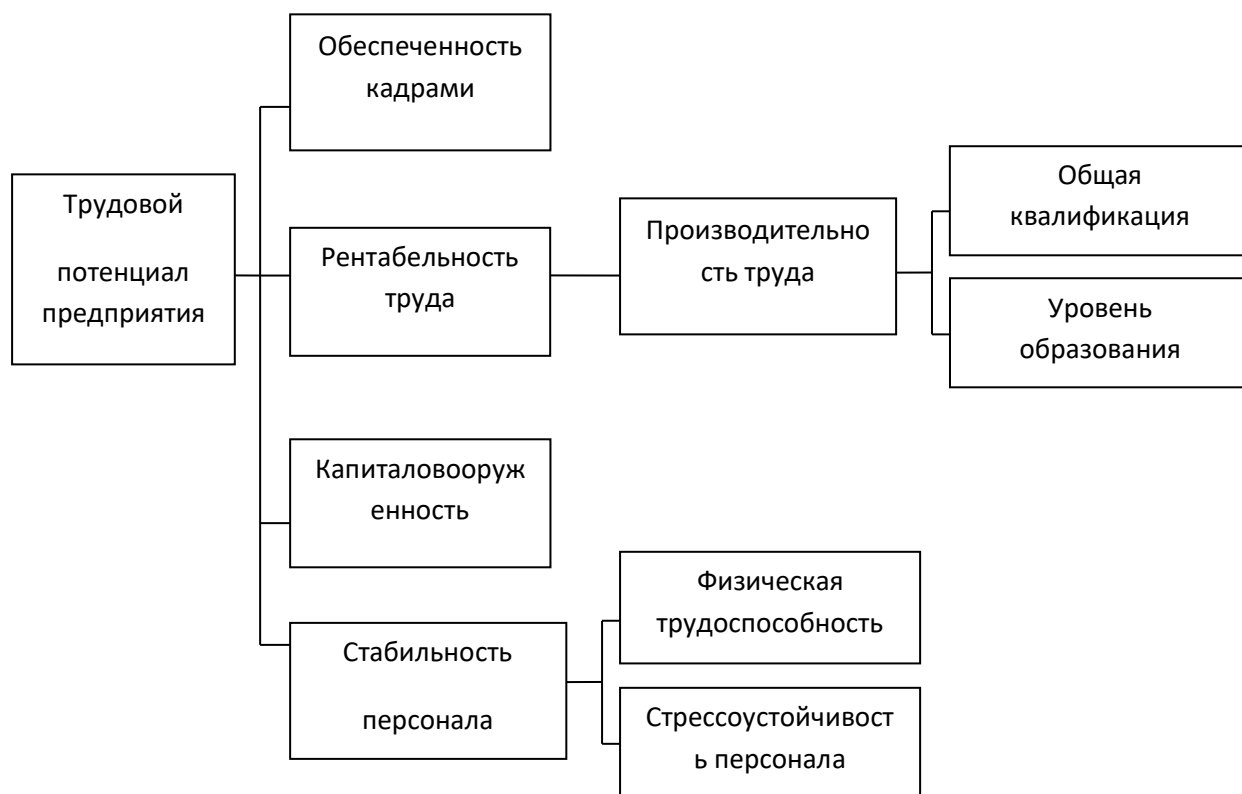


Рисунок 3 – Факторная модель трудового потенциала ОАО "АЗА"

Из рисунка 3 видим, что компонентами, на которые целесообразно воздействовать в первую очередь для развития трудового потенциала предприятия, являются общая квалификация персонала, уровень его образования, физическая трудоспособность и стрессоустойчивость персонала.

К сожалению, повышение уровня коэффициента образования персонала невозможно в короткие сроки, так как высшее и средне-специальное образование получают в течение нескольких лет. Поэтому в краткосрочном периоде следует обратить внимание на повышение уровня квалификации персонала.

Коэффициент физической трудоспособности также имеет достаточный потенциал для роста, однако, учитывая довольно высокий его уровень и низкий вес в интегральном показателе трудового потенциала, воздействие на него считаем нецелесообразным.

В случае с развитием трудового потенциала ОАО "АЗА" очевидно, что именно на повышение стрессоустойчивости и уровня квалификации персонала и должны быть направлены основные усилия для развития трудового потенциала рассматриваемого производственного предприятия.

Исходя из этого, руководством ОАО «АЗА» были реализованы в течение 3-х месяцев следующие мероприятия.

Для повышения уровня обеспеченности кадрами предприятие приняло в свой состав 13 новых сотрудников на различные должности, при этом к сотрудникам были предъявлены жесткие требования по возрасту (от 30 до 50 лет), а также требования к уровню образования (все принятые сотрудники

имеют высшее или средне-специальное образование) и соответствующей квалификации.

С целью повышения квалификационного уровня персонала внедрены следующие предложения:

1. Была проведена внеочередная аттестация сотрудников предприятия, выделены группы риска (неэффективно работающих или работников с неоптимальным уровнем развития профессионально важных качеств); и группы роста (работников, ориентированных и способных к развитию и профессиональному проведению).

2. По результатам аттестации для сотрудников, относящихся к категории ИТР, получивших наивысшие оценки, были проведены консультации со специалистами по персоналу, составлены планы карьеры. Для сотрудников-ИТР, которые получили наименьшие оценки при проведении аттестации, также были разработаны планы по приобретению необходимых профессиональных компетенций.

Проведено повышение квалификации 21 сотрудника-ИТР по направлениям:

- управление в сфере деревообрабатывающего производства;
- сертификационная подготовка;
- повышение эффективности маркетинговой деятельности производственного предприятия;
- совершенствование организации труда промышленного предприятия;
- использование информационных технологий в управлении производством.

В результате были выявлены дальнейшие направления развития профессиональных компетенций специалистов и управленческого персонала ОАО «АЗА».

3. По результатам аттестации рабочих было принято решение о внедрении непрерывной системы подготовки и повышения квалификации рабочих. Данная система предполагает обучение рабочих на краткосрочных курсах по восходящим ступеням.

Предполагается, что с помощью внедренной системы непрерывного повышения квалификации каждые 3 месяца от 10 до 15 работников предприятия смогут претендовать на повышение квалификационного разряда.

По результатам аттестации были выявлены сотрудники, имеющие право претендовать на повышение квалификационного разряда (12 сотрудников), проведены соответствующие обучающие мероприятия, проведены квалификационные экзамены.

4. Также среди сотрудников рабочих специальностей проведен внеочередной конкурс профессионального мастерства среди рабочих производственных цехов предприятия. Победители и призеры были

награждены ценными подарками. Проведена неформальная встреча руководства с победителями и призерами конкурса, рассмотрены поступившие предложения сотрудников.

Для повышения уровня стрессоустойчивости персонала были реализованы следующие мероприятия:

1. Для всех категорий сотрудников была организована возможность посещения фитнес-клуба со скидкой 25% от розничной цены.

2. С целью уменьшения уровня профессионального стресса среди рабочих была проведена специальная оценка условий труда. Выявлены и устранены следующие недостатки организации рабочих мест: недостаточная освещенность, некомфортная температура, плохая вентиляция, недостаточность средств индивидуальной защиты.

3. В некоторых отделах заводоуправления предприятия проведены консультации психолога, выявлены конфликтные ситуации, разрешены нараставшие противоречия с целью улучшения социально-психологического климата.

Таким образом, в ходе процесса развития трудового потенциала предприятия был осуществлен целый комплекс мероприятий по улучшению условий труда, развитию профессиональных компетенций и повышению эффективности использования трудовых ресурсов предприятия.

По результатам проведенных мероприятий по развитию трудового потенциала ОАО «АЗА» по истечении 3-х месяцев было проведено повторное исследование интегрального показателя трудового потенциала с целью определения влияния проведенных мероприятий на трудовой потенциал и общие показатели деятельности предприятия.

Расчеты показателей трудового потенциала после проведенных мероприятий приведены в таблице 2.

Итак, из таблицы 2 видим, что произошел рост практически всех компонентов трудового потенциала производственного предприятия. Так, интегральный показатель трудового потенциала возрос на 0,053 пункта или почти на 10%. Из компонентов трудового потенциала более всего выросли показатели стрессоустойчивости, производительности труда, квалификации и уровня образования, т.е. именно те, на которые и были направлены разработанные мероприятия.

Таблица 2 – Расчет показателей трудового потенциала ОАО «АЗА» после реализации мероприятий

Показатель	Вес	Базовый уровень	Методика расчета нового уровня	Новый уровень
Коэффициент физической трудоспособности	0,03	0,73	Изменился за счет принятия 13 новых сотрудников в возрасте 30-50 лет	0,74
Коэффициент стрессоустойчивости	0,08	0,12	Рассчитан на основе исследования уровня профессионального стресса по методике К. Вайсмана	0,22

Коэффициент уровня образования	0,13	0,31	Изменился за счет принятия 13 новых сотрудников с высшим и средне-специальным образованием	0,33
Общий коэффициент квалификации	0,15	0,9	Изменился за счет получения новых разрядов 12-ю рабочими и повышения квалификации 21 ИТР	0,93
Коэффициент производительности труда	0,16	0,63	$-2,361 + 2,1 \times K_{\text{обр.}} + 2,6 \times K_{\text{кв.}}$	0,75
Коэффициент стабильности персонала	0,04	0,55	$-0,3845 - 2,25 \times K_{\text{стрес.}} + 1,65 \times K_{\text{труд.}}$	0,34
Коэффициент рентабельности труда	0,28	0,21	$-1,164 + 1,96 \times K_{\text{произв.}}$	0,31
Коэффициент обеспеченности кадрами	0,07	0,98	Изменился за счет принятия 13 новых сотрудников	1
Коэффициент капиталовооруженности персонала	0,06	1,61	Изменился за счет принятия 13 новых сотрудников	1,58
Интегральный показатель трудового потенциала		0,5536		0,60634

Предложенные нами мероприятия уже в течение 3-х месяцев дали положительный эффект, в частности:

- возросла обеспеченность кадрами до 100%;
- повысилась стрессоустойчивость персонала, улучшился социально-психологический климат в коллективе;
- увеличилась доля сотрудников с высокой физической трудоспособностью;
- повысился уровень квалификации сотрудников предприятия, как рабочих, так и управленческих специальностей;
- возрос образовательный уровень коллектива предприятия;
- в связи с вышеуказанными изменениями возросли производственные показатели предприятия, увеличилась выработка продукции на одного сотрудника, ожидается повышение рентабельности труда.

Отметим также, что учитывая прогнозируемый уровень коэффициента производительности труда, возможно рассчитать предположительный экономический эффект от внедрения указанных мероприятий.

Если коэффициент производительности труда составляет 0,75 от уровня 2013 года, то объем выручки, приходящийся на 1 сотрудника предприятия, будет составлять 866,55 тыс. руб./чел. в год. Таким образом, общий уровень годовой выручки составит 606585 тыс. руб., а годовой рост

выручки по сравнению с 2015 годом составит 102618 тыс. руб.

Также следует учитывать, что развитие трудового потенциала не ограничивается определенным периодом, а учитывая долгосрочный характер некоторых мероприятий, например, внедренной системы непрерывного повышения квалификации рабочих, обучения персонала, можно утверждать, что экономический эффект от развития трудового потенциала предприятия будет наблюдаться и в долгосрочном периоде.

Использованные источники:

1. Абдалхуссейн А., Санталова М.С. Человеческий потенциал и человеческий капитал в производственной деятельности предприятия // Социально-экономические явления и процессы. - 2013. - №6 (052). - С.9-11.
2. Бабак К.В., Таюрский А.И. Трудовой потенциал предприятия: сущность и методы оценки // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. - 2012. - №8. - С.264-265.
3. Ильченко С.М. Негативные эффекты интеграции и качество трудовой жизни // Социально-экономические проблемы и перспективы развития в сфере труда: матер. XII Межд. науч.-практ. конф. 12 апреля 2011 г. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2011. – 360 с. – С. 320-324
4. Круковский Я.В., Ильченко С.М. Социометрический анализ социальных групп: от оценки к саморазвитию // Наука о человеке: гуманитарные исследования: Научный журнал. – 2009. - №3 (сентябрь). – С. 127-136.
5. Паймук А.Д. Направления развития трудового потенциала производственных предприятий в современных условиях становления новой экономики России // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2014. - № 2 (2). – С. 53-61.
6. Шамсутдинов Н.Р. Пути повышения показателей эффективности использования трудового потенциала на промышленном предприятии // Актуальные вопросы экономических наук. - 2012. - №24-1. - С.180-184.
7. Хадасевич Н.Р. Оценка трудового потенциала: подходы и методы // Интернет-журнал «Науковедение». -2014. - № 6. - Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/202EVN614.pdf>.

УДК 331.54

Левина К.Е.
студент – магистратуры 2 курса
Уфимский государственный авиационный
технический университет
Россия, г. Уфа

ОЦЕНКА СУБЪЕКТИВНОЙ ЗНАЧИМОСТИ БРЕНДА РАБОТОДАТЕЛЯ

Аннотация:

Статья актуализирует исследование, посвященное оценке субъективной значимости бренда работодателя для потенциальных соискателей. Описана методология опроса, представлены актуальные

данные, отражены ключевые выводы, проведенного эмпирического исследования.

Ключевые слова: бренд работодателя, оптимизация затрат, выборка, респондент, заработная плата, социальный пакет, финансовые ожидания.

В зарубежных работах часто постулируется идея о том, что организации, обладающие сильным брендом работодателя, способны предлагать более низкую заработную плату сотрудникам по аналогичным позициям, чем компании, у которых нет бренда работодателя [1]. В какой мере справедливо данное утверждение? В статье сделана попытка изучить проблему субъективной значимости бренда работодателя посредством моделирования экспериментальной ситуации. Полагается, что это поможет ответить на два вопроса: 1) возможна ли оптимизация затрат на оплату труда персонала в фирмах, обладающих сильным брендом работодателя; 2) каков экономический эффект от наличия бренда работодателя.

Респондентами были выбраны студенты и слушатели курса профессиональной переподготовки Уфимского государственного авиационного технического университета, в количестве 60 человек. Респонденты получили описания двух компаний, с заведомо скрытыми названиями, соответствующие сфере профессиональной деятельности этих людей. В обоих случаях были подробно описаны и раскрыты преимущества работодателей, как финансовые: высокая заработная плата, полный социальный пакет; так и не материальные: различные корпоративные мероприятия, перспективы обучения и построения международной карьеры [2]. Описания были полностью идентичны за исключением одного отличия. Компания «А» была представлена, как организация, обладающая устойчивой положительной деловой репутацией и выполняющая все свои обязательства и договоренности с партнерами и персоналом, т.е. имеющая сильный бренд работодателя. Компания «В» также характеризовалась благоприятной репутацией на рынке труда, но намеренно были добавлены и «противоположные мнения», что сказалось на восприятии респондентами компании, как не обладающей брендом работодателя. Этот момент специально подчеркивался, чтобы у респондента возникло четкое ощущение отсутствия выраженного бренда работодателя у данной компании.

Участникам было предложено несколько вопросов:

1. В какой из предложенных компаний («А» или «В») вы хотели бы работать?
2. Обоснуйте свою позицию.
3. Укажите размер заработной платы, при которой вы готовы работать в выбранной компании?
4. Укажите размер желаемой зарплаты в компании «В», если вам не удастся устроиться в компанию «А»? Диапазон заработной платы, из которого предлагается выбрать от 15 тыс. руб. до 150 тыс. руб.

Эмпирическое исследование показало, что абсолютное большинство опрошенных - 52 респондента (90%) желают работать в организации,

имеющей сильный бренд работодателя (компания «А»). Половине из них - 26 человек важна безупречная репутация организации; 32% опрошенных отмечают для себя важность выполнения компанией обещаний, данных сотрудникам; 15% респондентов подчеркивают, что компания «А» - «более стабильна» по сравнению с компанией «В». Наконец, 8% считают, что компания «А» представляется более благонадежной.

Интересным представляется тот факт, что организацию без выраженного бренда работодателя выбрали 8 человек (11%), половина из них - мужчины. Свой выбор респонденты объяснили следующими причинами:

- «вызывает сомнения безупречность компании А»;
- «не бывает однозначно положительного мнения у большинства»;
- «полагаю, что в деятельность компании «В» можно внести коррективы и улучшить ее репутацию»;
- «нравятся мнения противоположного характера о компании В»;
- «привык разделять работу и личную жизнь, а компания «А» характеризуется слишком сильной корпоративной культурой, предполагающей полное погружение и отдачу сотрудников в жизнь компании».

Подчеркнем, что в ряде зарубежных исследований отмечается, что предприятия, обладающие брендом работодателя, имеют возможность ниже оплачивать труд персонала, чем на аналогичных позициях в других организациях. Получается что, работники готовы «жертвовать» частью компенсационного пакета в обмен на бренд работодателя, дающий им возможность быть более конкурентоспособными на рынке соискателей. Справедливость этого утверждения подтвердило и проведенное нами исследование. На вопрос о финансовых ожиданиях в случае работы в выбранной компании участники ответили так (указаны усредненные значения): компания «А» - 35 100 рублей, компания «В» - 48 000 рублей. Очевидно, что экономия организации, имеющей сильный бренд работодателя, в данном случае составляет в среднем 12 900 рублей, или 25%, в расчете на одного человека.

Изменяются ли финансовые ожидания соискателей в случае, если им не удастся устроиться на работу в желаемую компанию? Подсчитаем «дельту» или желаемую прибавку к искомому доходу при потенциальном трудоустройстве респондента в изначально не выбранную им организацию. Выяснилось, что те, кто на первом этапе указали компанию «А», готовы перейти в компанию «В», если им будет предложено в среднем на 18 тыс. рублей больше той суммы, на которую они согласились изначально. Участники опроса, выбравшие компанию «В», просят при переходе в компанию «А» примерно ту же сумму - 20 000 рублей. Проведенное исследование подтверждает тот факт, что бренд работодателя несет субъективную ценность для подавляющего большинства потенциальных

сотрудников [1].

Использованные источники:

1. Кучеров Д.Г. Бренд работодателя: область маркетинга или управления человеческими ресурсами? // Вестник СПбГУ. Серия 8. 2009. Вып. 3. С. 98 – 199.
2. Рувенный И.Я., Касимова Э.Р., Левина К.Е. Развитие бренда работодателя как элемента стратегического потенциала организации // Альманах современной науки и образования, г. Тамбов: Грамота, 2016. №7 (109). С. 92-95.

УДК 608.4

*Маренов Б.И., к.т.н.
доцент*

*кафедра мировой экономики и региональных рынков ННГУ
им. Н.И. Лобачевского*

ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ДЕЛЯЩИХСЯ И РАДИОАКТИВНЫХ МАТЕРИАЛОВ: АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, АНАЛИЗ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Современные технические средства таможенного контроля являются важным инструментом для эффективной проверки товаров, транспортных средств и физических лиц на таможенной границе. Среди них в настоящее время наиболее важную роль играют технические средства досмотра и поиска делящихся и радиоактивных материалов (ТКДРМ). Актуальность этой группы техники вызвана участвовавшими авариями на атомных станциях, хранилищах и других объектах радиоактивных материалов; стремлением радикально настроенных группировок завладеть и использовать оружие массового поражения; участвовавшими случаями незаконного хранения и перевоза через таможенную границу грузов, содержащих радиоактивные материалы. Поэтому таможенный контроль за делящимися и радиоактивными материалами имеет исключительное значение для обеспечения выполнения государством международных обязательств в области нераспространения ядерного оружия, обеспечения экономической, экологической, радиационной безопасности страны и населения³¹¹.

Технические средства таможенного этой группы имеют следующие особенности:

- Являются сырьем для производства ядерного оружия.
- Относятся к категории опасных грузов, которые в случае нарушения требований по их хранению или эксплуатации могут привести к очень серьезным последствиям,

³¹¹http://yutu.customs.ru/index.php?catid=50:deit-cat&id=24828:2014-05-08-09-34-17&Itemid=61&option=com_content&view=article

- безопасности при их перевозке могут нанести вред здоровью людей и вызвать радиоактивное загрязнение окружающей среды.

- Представляют значительную материальную ценность.

- Делящиеся и радиоактивные материалы (ДРМ) связаны с проблемой захоронения радиоактивных отходов.

- Товары с повышенным уровнем ионизирующего излучения, в том числе и бытового предназначения, опасны для здоровья граждан

В связи с этим обостряется внимание и ужесточаются требования к

Особую роль в организации ТКДРМ играют технические средства таможенного контроля за ДРМ. В настоящее время таможенные органы оснащены значительной номенклатурой технических средств ТКДРМ, которая используется при таможенном наблюдении, осмотре и досмотре товаров и транспортных средств.

Технические средства разработаны по заказу ФТС (ГТК) России. Отдельные комплексы АКДРМ «Янтарь» включаются в Ведомственную автоматизированную управляющую информационную систему оперативного реагирования на обнаружение незаконного перемещения делящихся и радиоактивных материалов через таможенную границу Таможенного союза (ВАУИС). В таможенных органах применяются различные группы технических средств ТКДРМ.

Измерители-сигнализаторы поисковые ИСП-РМ1401К-01 применяются при таможенном осмотре (досмотре), а также при таможенном наблюдении в случае отсутствия или неработоспособности СТСО ДРМ «Янтарь». Отличительной чертой данных приборов является малая диспозиция (время обновления показаний) – 0,2 сек, что особенно удобно при поиске и локализации источников ионизирующих излучений.

Универсальные радиометры-спектрометры МКС-А03 применяются для целей таможенного досмотра. Данные приборы определяют радиационные характеристики ионизирующих излучений и изотопный состав с указанием типа изотопа (природный, промышленный, медицинский и специальный).

Индивидуальные дозиметры ДКГ РМ1203, ДКГ РМ1621 и ДКГ РМ1610 применяются для обеспечения радиационной безопасности (учет индивидуальных доз облучения) должностных лиц, допущенных к таможенному контролю за ДРМ, товарам с повышенным уровнем ионизирующих излучений, а также к эксплуатации приборов, имеющих в своем составе радиационные источники.

Дозиметр рентгеновского и гамма излучения ДКС АТ1121 (ДКС АТ1123) применяется для контроля за радиационной обстановкой при эксплуатации досмотровой рентгеновской техники. ДКС АТ1123 по своим характеристикам позволяет работать в полях энергий характерных для инспекционно -досмотровых комплексов (ИДК).

Хорошая оснащенность таможенных органов техническими средствами ТКДРМ различных типов, разработанная эффективная

технология таможенного контроля за ДРМ, а также наличие подготовленных специалистов дают положительные результаты.

Использованные источники:

1. Приказ ФТС РФ от 21 декабря 2010 года № 2509 «Об утверждении перечня и порядка применения технических средств таможенного контроля в таможенных органах Российской Федерации»
2. Основы применения технических средств таможенного контроля Маренов Б.И., Задорожный Ю.В. практикум/Санкт-Петербург.: ИЦ «Интермедия», 2015.
3. Обоснование классификации технических средств таможенного контроля в зависимости от оперативных задач Задорожный Ю.В., Маренов Б.И. «Экономика и социум». 2014. № 4- 6 (13). С. 734-741.

УДК 336.717

*Морина В.С.
студент 4 курса
экономический факультет
ВолгГТУ
Езангина И.А., к.э.н.
доцент
кафедра ЭФП*

*Волгоградский государственный технический университет
Российская Федерация, г. Волгоград*

БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ: ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ

Аннотация

Многие банки используют тренды и форматируют свой бизнес так, чтобы первыми получить конкурентные преимущества, реализуя основополагающие принципы инновационной политики. В этой связи в статье проанализированы базовые инновационные направления, определяющие уровень развития сферы банковских услуг

В настоящее время у банковского сектора России присутствуют различного рода проблемы. Одной из таковых является экономический кризис, в связи с которым большая часть населения страны вынуждена отказываться от различного рода потребительских и иных денежных займов. Немаловажным общественным благом, а, с другой стороны, проблемой следует признать и появление альтернативных кредитных организаций. Банки не могут игнорировать уровень конкуренции, сложившийся на финансовых рынках, что опосредует необходимость воспроизводства инновационной политики. Наконец, развитие технологий, доступность информации, смена поколений дают толчок изменению поведения клиентов, в том числе в банковской отрасли [7].

В банковской отрасли инновациями можно считать экономическую реализацию нового банковского продукта или услуги, значительное

улучшение уже существующего, а также введение нового технологического, маркетингового, управленческого или организационного метода деловой практики ведения бизнеса. Современный уровень развития сферы банковских услуг, происходящий в условиях особенно жесткой конкуренции и кризисных явлений на мировом рынке, характеризуется тремя основными направлениями: значительным ростом роли инновационных технологий, увеличением объема предоставляемых услуг, а также разнообразия банковских услуг, формированием новых сегментов рынка обслуживания населения.

Внедрение новых банковских продуктов являются основополагающим фактором, определяющим эффективность работы банка. В настоящем выделяют четыре тенденции изменения поведения банковского клиента: новый уровень удобства в банкинге, потребность в более «личных» взаимоотношениях с банком, желание надежности и безопасности, диджитал-ускорение (удобство в банкинге измеряется не расстоянием, а приложениями) [1].

Учитывая вышеотмеченные изменения, в большинстве развитых странах происходит переход от стандартной филиальной модели к модели дистанционного банковского обслуживания (ДБО). ДБО – ответ банковского сообщества на потребности клиентов, рабочий день и уровень занятости которых не позволяет посетить финансовую организацию. При этом ключевым направлением развития ДБО становится интернет-банкинг [8]. Традиционно услуги интернет-банкинга включают: выписка по счету; предоставление информации по банковским продуктам; заявки на открытие депозитов, получение кредитов; внутренние переводы на счета банка; переводы на счета в других банках; конвертацию средств.

В 2016г. особенно распространена практика возникновения новых типов банков - «необанков» или «банков-претендентов», банковских организаций, начинающих деятельность с нуля и не полагающихся на поддержку бэк-офиса других банков. Необанки не имеют массовых физических отделений с классическим набором обслуживания, а для оказания услуг используют мобильные приложения и сайты [5].

Кроме того, в 2016г. многие инновационные банки как за рубежом, так и в России продолжили осваивать режим круглосуточной и омниканальной работы (одновременное и бесшовное общение с потребителем по всем каналам). Примером «банков 24x7» в России выступают «Точка» (ФГ «Открытие») и «Тиньков - кредитные системы». Предлагая круглосуточное обслуживание, они используют оффшорные центры работы с клиентами (что позволяет переносить нагрузку на те точки обслуживания, где сейчас рабочий день). Круглосуточный контакт могут обеспечивать такие каналы как WeChat, Facebook Messenger, Google Hangouts, Whatsapp и собственные мобильные приложения.

При этом, будучи наделенной чертами инновационного продукта, дистанционная услуга постоянно модифицируется и предоставляется в

различных вариантах. Самым простым вариантом выступают популяризованные банковские банкоматы, которые значительно облегчают как работу сотрудников банка, так и сохраняют время клиента, позволяя выполнять операции без очередей. В настоящем есть банкоматы, дающие возможность связаться со специалистом по видео и подписать документ. Новые модели Diebold умеют работать без карточек: внести или получить наличные можно с помощью мобильного приложения. При этом жизненный срок технического продукта на рынке становится короче: если в настоящем от его запуска до вывода с рынка проходит 7–10 лет, то скоро благодаря технологиям он сократится до 2–3 лет [3].

Известный в России Citibank открыл больше ста «умных офисов» в Азии, оснастив их видео-стенами, планшетами и персональными местами для самообслуживания, а также банкоматами 360 Stations, особенностью которых является возможность оставить заявку на кредит и связаться с персоналом банка с помощью видеоконференции.

Другим наиболее привлекательным вариантом ДБО является банковская карта, с помощью которой возможна оплата не только в офисах банка и различных магазинах, но и покупки и оплату услуг через интернет. Исследования показывают, что данный способ обслуживания наиболее распространен среди физических лиц, так как облегчает ежедневные сделки (покупки) и довольно прост в своем использовании. В настоящем актуализировано создание банковских платежных карт, которые содержат сенсорные клавиатуры и миниатюрные жидкокристаллические дисплеи. Так, карты Visa Platinum и MasterCard Platinum банка «Авангард» оснащены дисплеем и имеют интегрированный генератор одноразовых паролей. При помощи мини-дисплея клиент получает информацию о состоянии счета, количестве бонусных баллов, последних транзакциях.

Одним из других последних нововведений на рынке пластиковых платежных карт России выступают карты с технологией бесконтактных платежей. Имеются в виду карты Visa Paywave и MasterCard PayPass. Пользователи могут мгновенно, при помощи одного движения руки, осуществлять оплату товаров или услуг. Подобные карты содержат специальные антенны и встроенные чипы. Посредством первых является возможной передача информации о платеже специальный бесконтактный платежный терминал, к которому прикладывается карта [2]. По данным 2016 года, карты с технологией PayPass выпускает 43 крупных российских банка, карты с PayWave – 16 [6].

Третьим важным направлением, которое прошло ступень инновационного развития, следует признать банковский документооборот. В современных банках он с каждым разом упрощается, что ускоряет обслуживание клиентов. При этом важнейшим требованием в данной области выступает следующее: информационная система должна обеспечить интеграцию в единое информационное пространство (единый документооборот с распределенной обработкой данных) не только всех

подразделений банка, но и всех клиентов по полному перечню предоставляемых услуг.

Наконец, в настоящем проявляется следующая тенденция как в мировом масштабе, так и в финансовом пространстве России: вместо того чтобы конкурировать, банки заключают все больше партнерских соглашений между собой и с финтехкомпаниями, что позволяет использовать банковские преимущества размера, доверия, опыта в комплаенсе и доступа к значительному капиталу [4]. Используя, в свою очередь, гибкость, инновационную культуру и технологическую экспертизу финтехкомпаний, банки становятся центрами распространения более широкого ассортимента решений и финансовых продуктов.

Использованные источники:

1. Банкинг будущего: трансформация формы или сути? <https://www.terrasoft.ru/financial-services/insights/future-banking>
2. Банковские пластиковые карты будущего <http://creditcase.ru/page/2013-05-02-18-06-03>
3. Банкоматам нового поколения карточки не нужны <http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/04/07/636762-bankomatam-novogo-pokoleniya-kartochki-ne-nuzhni>
4. Езангина И.А., Йованович Т.Г. Межфирменное сетевое взаимодействие – стратегический ресурс развития современного бизнеса // Экономика и предпринимательство. 2015. № 3 (56). С. 977-981.
5. Необанки – новый формат банка. Особенности и отличия <http://to-bank.com/bankovskie-uslugi/neobank-new-format-banks/>
6. С пластиковых карт начали угонять деньги «по воздуху» <http://izvestia.ru/news/602196>
7. Тимофеева Ю.С., Езангина И.А. Кредитные инновации как фактор повышения конкурентоспособности российских банков// Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 1-3. С. 150-154.
8. Шумилина О.В. Финансовая безопасность банка: риски ДБО / О. В. Шумилина, И. А. Езангина//Научный альманах. 2016. № 2-1 (16). С. 392-396.

*Мызрова К.А., к.э.н.
доцент
кафедра управления
Исхакова Л.А.
студент*

Институт Экономики и Бизнеса

Ульяновский государственный университет

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ КАК
ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ В СФЕРЕ
МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ**

Быстрота и качество реагирования организаций на внешние воздействия как критерии оценки эффективности деятельности предприятия необходимы не только для принятия решений об инвестициях в основные средства, но, в первую очередь, при оценке того, насколько данная система устойчива к внешним воздействиям. Необходимо освоить такой алгоритм работы, который позволил бы использовать опыт лучших мировых компаний в области рекламы. Такая программа поможет на основе оценки и анализа связать в единую систему все направления работ по повышению эффективности бизнеса.

Повышение конкурентоспособности услуг предпринимательских структур, осуществляющих свою деятельность в сфере медицинских услуг, невозможно без проведения оценки эффективности рекламной кампании.

На сегодняшний день реклама сопровождает практически все товары, работы, услуги. Сам рынок услуг абсолютно не похож на другие рынки. Можно выделить некоторые его особенности: во-первых, услуга не существует до момента её предоставления, во-вторых, услугам свойственна неопределенность, что во многом затрудняет для продавцов правильный выбор относительно их продвижения.

Спрос на услуги неуклонно повышается, что подтверждается тем фактом, что в большинстве постиндустриальных стран сфера услуг занимает лидирующие позиции по отношению к производственной сфере по таким же показателям, как темпы роста и появление новых видов услуг, адаптация к потребностям рынка.

Зачастую именно реклама становится критерием для осуществления выбора фирмы-производителя или поставщика услуг.

Для определения конкурентных преимуществ организаций, оказывающих медицинские услуги необходимо регулярно проводить маркетинговые исследования в области эффективности рекламных кампаний, на основе которых можно охарактеризовать качество разработки и проведения рекламной программы.

Рынок рекламы является постоянно растущим и нестабильным, для этого необходимо четкое планирование каждого шага рекламной кампании, а также бюджета последней, с подведением промежуточных и

окончательных итогов кампании.

Рекламная кампания – это осуществление комплекса тщательно спланированных рекламных мероприятий, рассчитанных на определенный период времени, район действий, рынок, круг лиц [1].

Эффективность рекламной кампании зависит как от внутренних, так и от внешних факторов, которые могут оказывать на результат различное влияние (см. табл.1).

Таблица 1.

Факторы, оказывающие влияние на эффективность рекламной кампании

№ п/п	Внутренние факторы	Внешние факторы
1	Согласованность маркетинговых и рекламных стратегий	Влияние рыночной конъюнктуры
2	Обоснованность рекламной концепции, которая нашла отражение во всех рекламных стратегиях	Рекламная деятельность конкурентов и их реакция на проводимую рекламную кампанию.
3	Качество креативной идеи и её техническое воплощение в рекламных продуктах.	Изменение поведения потребителей в связи с появлением новых товаров, новых предложений.
4	Обоснованность медиаплана рекламной кампании.	Уровень осведомленности и уровень лояльности целевого сегмента потребителей.
5	Качество изготовления всех рекламных продуктов.	Изменение спроса в связи с макроэкономическими факторами.

В практической деятельности не представляется возможным учесть все факторы, влияющие на экономическую эффективность рекламной кампании [4].

Большая вероятность успеха рекламной кампании зависит от качества и последовательности проводимых этапов: планирования, организации, реализации, подведения итогов. Провал многих рекламных кампаний был связан с недостаточным пониманием рекламоделателями важности медиапланирования и необходимости проведения медиаисследований.

Измерение экономической эффективности рекламы представляет большие трудности, так как реклама, как правило, не даёт полного эффекта сразу. Рост товарооборота зачастую связан, например, изменением покупательской способности населения из-за роста цен, поэтому получить абсолютно точные данные об экономической эффективности рекламы практически невозможно.

Результат рекламных мероприятий может быть:

- положительным – затраты на рекламу меньше полученного эффекта;
- отрицательным – затраты на рекламу выше полученного эффекта;
- нейтральным – затраты на рекламу равны полученному эффекту.

Результаты проведения рекламных мероприятий можно получить

только после их завершения, когда израсходован рекламный бюджет.

Выделяют следующие основные направления изучения эффективности рекламных кампаний организаций [3]:

- исследование эффективности и популярности отдельных рекламных носителей для разных целевых аудиторий, в том числе изучение степени популярности отдельных каналов распространения рекламы: радио, телевидения, газет;

- изучение эффективности рекламной политики фирмы в целом, которое заключается в определении степени осведомленности потребителей о данной организации и её товарах в результате воздействия различных рекламных средств за определенный промежуток времени;

- исследование эффективности отдельных рекламных кампаний, в том числе с помощью проведения специальных экспериментов;

- исследование эффективности воздействия рекламного обращения на аудиторию, степени его влияния на поведение людей.

Маркетинговые исследования в существенной своей части направлены на анализ коммуникационной эффективности рекламы, определить которую существенно легче по сравнению с конечной эффективностью. Коммуникационная (информативная) эффективность характеризуется качественными и количественными показателями.

Комплексная оценка эффективности рекламной кампании включает две составляющие: коммуникационную (информационную) и экономическую [2].

Оценка коммуникационного эффекта начинается на стадии разработки рекламы. Существует множество методов оценки рекламы до её масштабного воплощения: ассоциативные тесты, тесты на наглядность и др.

Экономическую эффективность рекламы оценить сложнее, так как на результат проводимой кампании влияет все многообразие факторов, формирующих рыночную ситуацию. В связи с этим каждый раз следует использовать комплексный подход.

Цели, которые стремится достичь предприятие, с помощью проведения рекламных кампаний могут быть различны, а значит и критерии оценки эффективности также будут различны (табл.2).

Таблица 2.

Цели рекламной деятельности и показатели их измерения

Цель	Показатель
Коммуникативная	Процент клиентов организации, знакомых с предлагаемыми медицинскими услугами
Экономическая	Изменение доли рынка в сфере оказания медицинских услуг

Для измерения целей первого вида необходимо провести опрос или эксперимент, направленный на определение степени узнаваемости

рекламного обращения или процент потребителей ее вспомнивших.

Для определения целей второго вида необходимо определить изменение доли рынка предприятия. В данном случае исключается влияние внешних факторов, так как они действуют практически на всех участников рынка одинаково.

Использованные источники:

1. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
2. Егорова С.Е. Анализ эффективности рекламных кампаний // Учет, анализ, аудит. – 2010, № 5. – С. 97 – 101. URL: http://journal.safbd.ru/sites/default/files/articles/97-101_2010-5.pdf
3. Интернет-проект «HR-Portal» [Электронный ресурс]. – URL: <http://hr-portal.ru>
4. Матанцев А.Н. Эффективность рекламы: учебное пособие / А.Н. Матанцев. – М.: Финпресс, 2007. – 416 с.

УДК 330

Панищенко М.И.

студент магистратуры

кафедра «Финансы и кредит»

Губарьков С.В., доктор экономических наук

научный руководитель, профессор

кафедра «Финансы и кредит»

Дальневосточный федеральный университет

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ БЮДЖЕТОМ ПРЕДПРИЯТИЙ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. На сегодняшний день роль инвестиций в хлебопекарной промышленности велика. Инвестиционный бюджет является основой для распределения инвестиций в проекты. В статье рассмотрены принципы формирования инвестиционного бюджета и определены основные моменты для управления инвестиционными проектами.

Ключевые слова: инвестиционный бюджет, инвестиционная деятельность, инвестиционный проект, инвестиции, хлебопекарная промышленность.

Процесс формирования бюджета инвестиционной деятельности предприятий должно строиться на принципах регламента инвестиционной программы, требует постоянного внимания к развитию методического обоснования управления инвестиционными потоками, как в разрезе решения стратегических задач предприятия, так и в распределении инвестиций между разными направлениями их деятельности.

Одной из основных проблем в сфере инвестиционной деятельности предприятий хлебопекарной промышленности является слишком централизованная инвестиционная политика. Большинство финансируемых

проектов направлены на реализацию в первую очередь стратегических задач, а финансирование конкретных проектов формируется по остаточному принципу, зачастую в ущерб эффективности. Причины такого положения дел кроются в самой системе построения инвестиционного бюджета.

Необходимо учитывать, что хлебопекарная промышленность, в настоящий момент, имеет различные уровни обеспеченности материальными ресурсами, различные уровни износа основных средств, различную динамику показателей по видам работ. Именно эти моменты и должны, по нашему мнению, стать основными критериями распределения инвестиционного бюджета по всем видам деятельности. Такое распределение будет более справедливым и приведет к повышению эффективности деятельности предприятия за счет более точного учета степени износа основных средств, динамики показателей производства и их корреляции со степенью износа, а также за счет построения рейтинга влияния определенных видов деятельности на эффективность предприятия

Одной из проблем является формированием инвестиционного бюджета которое имеет явные недостатки регламента при актуализации инвестиций. Анализ регламента показывает, что ключевым моментом для методической проработки процесса управления информационным потоком и совершенствования документооборота, необходимо выбрать тот этап актуализации инвестиционной программы, на котором осуществляется передача информации из одной функциональной области управления в другую [1]. Данный этап требует внимательного отношения со стороны инвестиционного менеджмента, так как именно на нем должна производиться оценка совокупных рисков проекта, включая оценку отдельных видов рисков по этапам проекта и, как следствие, на данном этапе должна производиться реструктуризация проекта с целью снижения того или иного вида риска, если это необходимо. Необходимо обращать внимание на то, что рассматривая инвестиционный проект как единое целое, есть риск снижения эффективности инвестиций. Это связано с тем, что часто риски проектов скрываются от финансовых менеджеров предприятия, считая их незначимыми, либо неочевидными. Обеспечить эффективность проекта и точность оценки рисков инвестиций можно за счет разбиения проекта на этапы и учета уровня отдельных видов рисков на каждом этапе.

Проблема оптимизации инвестиционного бюджета возникает непосредственно сразу после того, как определен круг инвестиционных проектов, которые предприятия предполагают реализовать с целью повышения эффективности работы предприятия в целом за счет внедрения нововведений в свою деятельность [2].

Реализация инвестиционной политики отрасли, методика формирования и распределения инвестиционных ресурсов определяют устойчивость экономического развития и формирование конкурентных преимуществ, необходимых для реализации выбранной конкурентной стратегии. Достижение стратегических целей предприятия, обеспечение

устойчивого экономического роста неразрывно сопряжено с проблемой эффективного управления экономико-технологическим потенциалом, обеспечивающим конкурентоспособность предприятий хлебопекарной промышленности. Таким образом, для эффективного управления инвестиционными ресурсами отрасли необходимо согласовывать инвестиционную, инновационную политики с выбранной конкурентной стратегией. При этом оценивать эффективность инвестиционных проектов нужно с учетом влияния инвестиционного проекта на показатели конкурентоспособности и экономико-технологический потенциал отрасли.

Выделяют три группы решений, которые применяются при управлении инвестиционными проектами:

1. Отбор и ранжирование отдельных проектов для формирования инвестиционного портфеля в объеме инвестиционного бюджета должны строиться по принципу получения максимального суммарного значения чистой дисконтированной стоимости, если проекты являются альтернативными, т.е. реализация одного автоматически означает отказ от других [2]. Если проекты не являются альтернативными, и предприятие в силу ограниченности источников и объема финансирования не может их реализовать все одновременно и немедленно, то с помощью критериев количественной оценки проекты ранжируются по степени их предпочтительности. Кроме того, для ранжирования проекта необходимо учитывать риски проекта. Финансовый менеджер может оценить общий уровень рискованности проекта, то есть, если на серии этапов возникают большие затраты, связанные с реализацией проекта, и, при этом, уровни рисков высоки, то финансовому менеджеру необходимо рассмотреть вопрос о подборе метода ухода от риска или снижения его уровня. Это может быть сделано при помощи страховых процедур, дополнительной технической экспертизы, смены подрядчика, изменения сроков проекта и множеством других методов, каждый из которых, либо комплекс мер по снижению риска, должны применяться в зависимости от текущей ситуации и специфики конкретного проекта.

2. Оптимизация эксплуатации проекта. Она предполагает определение оптимального срока использования проекта. В рамках данной группы решают две главные задачи. Первая заключается в однократной реализации проекта, после чего происходит высвобождение связанных финансовых ресурсов и вложение их в новый проект. Вторая задача заключается в долгосрочной эксплуатации проекта при которой есть возможность периодически заменять основные производственные мощности.

3. Формирование инвестиционной программы. При ее формировании необходима оптимизация, которая заключается в сопровождении инвестиционного решения ограничениями и дополнительными эффектами. Примером может являться предприятие хлебопекарной промышленности, которое в свою очередь ограничено в

источниках финансирования, но варианты инвестирования есть. Могут возникать и многопериодные задачи с взаимоувязанными проектами, когда принятие некоторого инвестиционного проекта откладывается во времени; он будет доступен к реализации лишь при поступлении средств, генерируемых одним или несколькими ранее принятыми проектами [2].

Таким образом, формируя инвестиционный бюджет, обеспечивается строгая классификацию проектов по уровню рисков за счет использования профиля проекта, производится отбор подходящих проектов для реализации и составляется инвестиционная программа таким образом, чтобы ее эффективность позволила бы обеспечить достаточный задел для развития. Грамотное управление инвестиционной деятельностью на предприятиях хлебопекарной отрасли позволит вывести развитие данной отрасли на новый уровень.

Использованные источники:

1. Землянкин, А. И. Стратегическое управление инвестиционной деятельностью на промышленных предприятиях / А. И. Землянкин, Г. В. Моисеев, В. Г. Моисеев // Экономика промышленности. - 2014. - № 2. - С. 121-127.
2. Пономарев, Р.А. Совершенствование управления инвестиционной деятельностью на промышленных предприятиях России / Р.А. Пономарев // Вопросы экономики. – 2015. – № 3. – С. 125-144.

УДК 338.2

Пляшечник Ж.А.
*специалист-эксперт отдела назначения,
перерасчета и выплаты пенсий
ГУ Управления ПФ РФ по Дальнегорскому городскому округу
Приморского края*

ПОНЯТИЕ, ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье раскрываются понятие денежного потока различными авторами, рассматривают задачи и принципы управления денежными потоками предприятия, а также классификация денежных потоков. В данной статье доказывается, что управления денежными потоками на предприятии играют существенную роль при принятии управленческих решений.

Ключевые слова: денежный поток, денежные средства, прибыльность, финансово-хозяйственная деятельность предприятия.

Большая часть хозяйственных операций осуществляемых предприятием в этой либо другой форме связано с поступлением или выбытием денежных средств.

При осуществлении любого управленческого решения руководство предприятия используют денежные средства. За счет денежных средств

предприятие:

- 1) пополняет запасы сырья;
- 2) закупает основные средства и материалы;
- 3) производит расчеты с поставщиками, с бюджетом по налогам и сборам, с работниками предприятия, с учредителями и другими кредиторами.

В рыночной экономике денежные средства считаются одними из преимущественно ограниченными ресурсами. При осуществлении производственно-коммерческой деятельности успех предприятия зависит от эффективности использования денежных средств.

За счет правильного управления денежными средствами руководство предприятия может достигнуть желанного результата деятельности, то есть получить прибыль. Следовательно, в системе управления предприятием денежные средства занимают одно из центральных мест. [3]

В зарубежной и отечественной практике имеется огромное множество определений денежного потока.

Понятие «денежный поток» появилось в середине 50-х годов 20 столетия. Вопросами управления денежными средствами занимались разные экономисты, а именно Бернштейн Л.А., Ришар Ж, Шим Д.К. и другие.

В российской действительности денежные потоки возникло достаточно поздно, и было вызвано развитием рыночной экономики. До 90-х годов большая часть предприятий использовала понятие денежные средства. С середины 90-х годов стали уделять внимание проблеме денежных потоков. Данные вопросы нашли отражения в трудах Бочарова В.В., Бланка И.А., Ковалева В.В., Донцовой Л.В., Стояновой Е.С., Шеремета А.Д. и других отечественных экономистов.

Денежным потоком на предприятии является вся совокупность поступивших и потраченных денежных средств за определенный период времени. [2]

Под денежным потоком Бригхем Ю. понимает фактически чистые денежные средства, которые приходят в организацию или тратятся ею на протяжении определённого периода.

Грей С. и Нидлз Б. считают, что денежные потоки зависят от поступлений и выплат денежных средств и их эквивалентов. К эквивалентам денежных средств данные авторы относят различные виды инвестиций, ценных бумаг предприятия, а также средства находящиеся на расчетных и депозитных счетах компании.

Бланк И. А. считает, что денежный поток является основным показателем, который характеризует эффект инвестиций в виде возвращаемых инвестору денежных средств [1].

Сорокина Е.М. полагает, что денежный поток включает в себя различные потоки, которые обслуживают финансово-хозяйственную деятельность предприятия [7].

Основной целью управления денежными потоками является

обеспечение финансового равновесия в ходе осуществления деятельности предприятия. Данное равновесие устанавливается по средствам сбалансированного поступления и расходования денежных средств в определенный период времени.

На рисунке 1.1 представлены основные задачи управления денежными потоками предприятия.

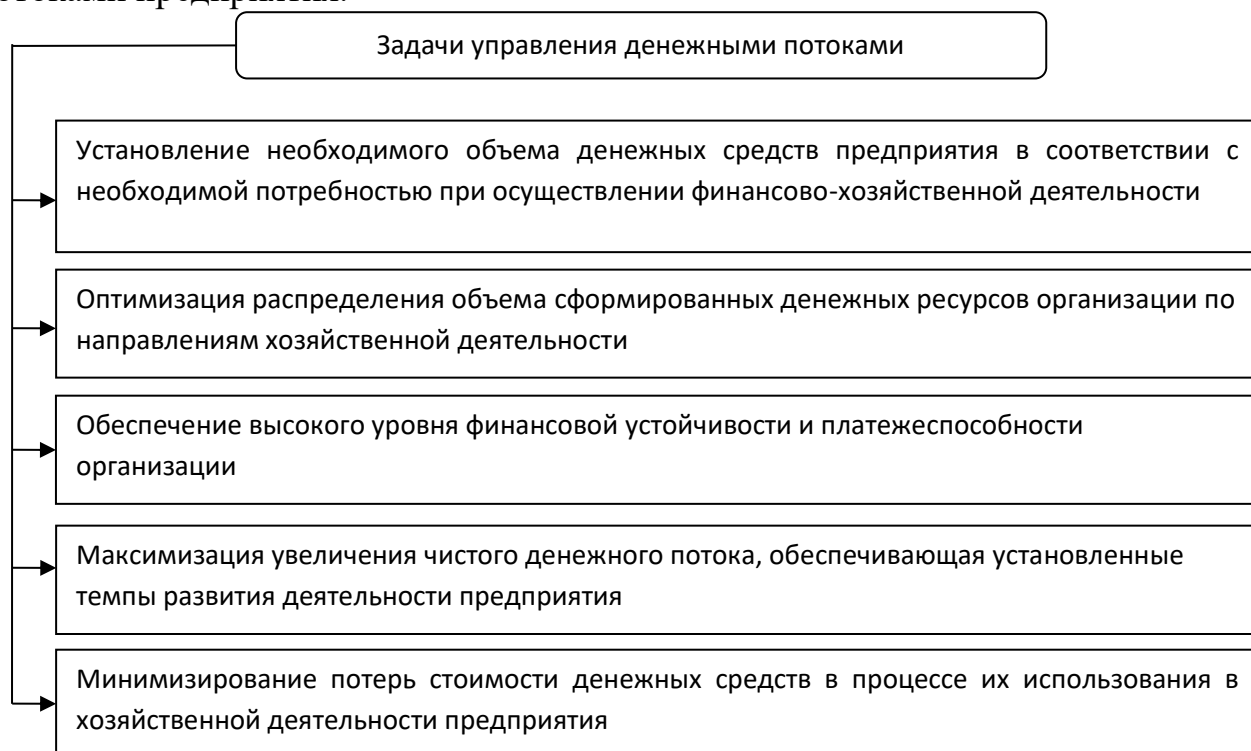


Рисунок 1 - Основные задачи управления денежными потоками

Процесс управления денежными потоками предприятия осуществляется на основании определенных принципов. В таблице 1 представлены основные принципы управления денежными потоками [5].

Таблица 1 – Основные принципы управления денежными потоками

Наименование принципа	Характеристика принципа
Достоверность информации	С целью эффективного управления денежными потоками, а также контролирования денежных средств используется качественная и достоверная информация
Сбалансированность	Денежные средства должны использоваться в различных направлениях деятельности предприятия
Эффективность	Все поступившие денежные средства на предприятие необходимо сразу эффективно использовать, то есть вкладывать в развитие деятельности предприятия, оплачивать долги и обязательства и т.п.
Ликвидность	Оценка ликвидности денежных средств и поддержка его уровня. Нарушение данного принципа может послужить причиной к недостаточности денежных средств в организации

Стабильная работа коммерческой организации неразрывно связана с построением и грамотным применением ее финансовой стратегии, часть которой является стратегия управления денежными потоками, основанная на

принципах максимизации прибыли. Следовательно, встает вопрос гармонизации стратегии управления денежными потоками предприятия путем обеспечения различных направлений ее деятельности (операционных, финансовой, инвестиционной) необходимым объемом денежных ресурсов и оптимизации совокупного размера остатка денежных средств, в целях достижения, за счет сбалансированности поступлений и расходования денежных средств, устойчивого положения предприятия. [4]

Для обеспечения эффективного и целенаправленного управления денежными потоками используется классификация денежных потоков предприятия по различным признакам. На рисунке 2 представлены основные классификационные признаки подразделения денежных средств предприятия.

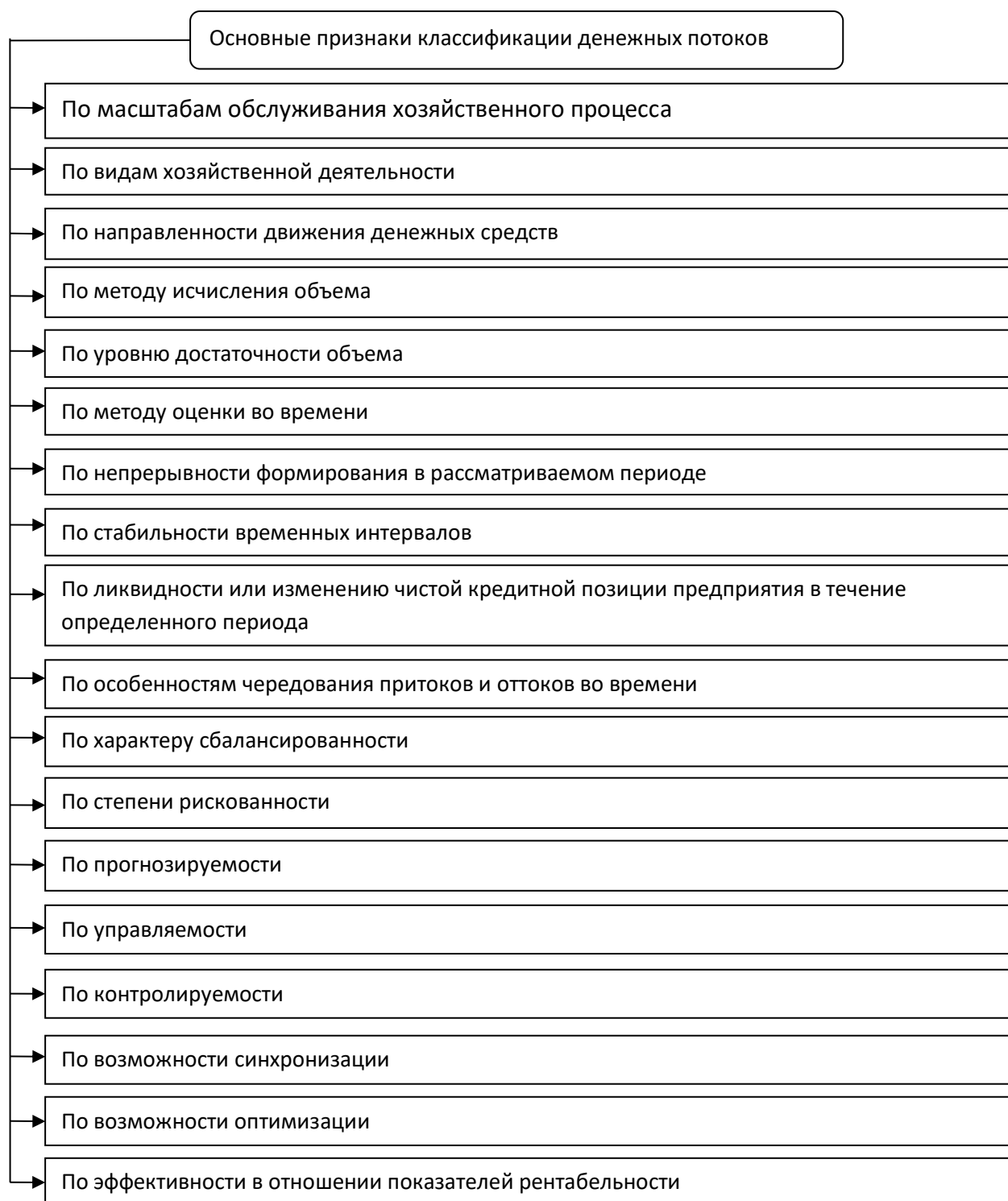


Рисунок 1.2 - Классификационные признаки подразделения денежных средств предприятия

Выше представленная классификация денежных потоков дает возможность целенаправленно вести учет, осуществлять анализ и планирование денежных потоков предприятия.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Управление активами: учебник / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2014. – 805 с.

2. Бондаренко Т.Н. О необходимости эффективного использования свободных денежных ресурсов предприятия / Т.Н. Бондаренко, Е.А. Арсентьева // Интеллектуальный потенциал вузов - на развитие Дальневосточного региона России и стран АТР: материалы XVI международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых исследователей. – 2014. – 3 том. – 313 с.
3. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий / В.В. Бочарова. - М.: Эксмо, 2013. - 244 с.
4. Ворожбит О.Ю. Управление денежными потоками с МФО / О.Ю. Ворожбит, Е.Н. Василенок // Экономика и предпринимательства. – 2014. - № 1-1 (42-1). – С. 338-343.
5. Галицкая С.В. Денежное обращение. Кредит. Финансы / С.В. Галицкая. – М.: Международные отношения, 2011. – 265 с.
6. Седлов И.В. Концепции и анализ денежных потоков: учеб. пособие / И.В. Седлов, А.А. Толстых, Е.В. Яровая. – Воронеж: ИСТОКИ, 2013. – 187 с.
7. Сорокина Е.М. Экономика предприятия (фирмы): учеб. пособие / Е.М. Сорокина. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 605 с.

УДК 005.5

Попченко Е.Л., к.э.н.

доцент

кафедра менеджмента организации

Такишина Е.А., к.э.н.

доцент

кафедра менеджмента организации

Ливадная А.С.

студент магистратуры

направление подготовки «Экономика фирмы и отраслевых рынков»

Поволжский институт управления

им. П.А. Столыпина – филиал РАНХиГС

Россия, г. Саратов

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Статья содержит комплекс мероприятий для развития бизнеса в сфере услуг, приведен пример проектных мероприятий салона био-тату и рассчитана экономическая эффективность.

This article contains a complex of measures for the development of business in the service sector. The article includes a sample project of bio-tattoo parlor and economic efficiency is calculated.

Ключевые слова: организационное развитие, экономическая эффективность, салон био-тату.

Keywords: organizational development, economic efficiency, bio-tattoo parlor.

В журнале «Экономика и социум» №8 (27) 2016 в статье «Аудит системы мотивации персонала» (авторы Попченко Е.Л., Калинин Е.А., Калита Д.А.) были рассмотрены некоторые аспекты организационного развития предприятия сферы услуг. Продолжая данную тему, рассмотрим некоторые мероприятия, которые на наш взгляд, будут способствовать дальнейшему организационному развитию ООО «Циркон». Исходя из направлений деятельности предприятия ООО «Циркон» (продажа различных видов бижутерии и товаров для пирсинга) предложено следующее:

1. Формирование ассортиментной матрицы и организация доставки товара под заказ.

2. Разработка программы постоянных промо-акций для удержания лояльных клиентов, а также участие в тату-фестивалях и мероприятиях этого направления (выставки, семинары).

3. Использование интернет-продаж, что позволит увеличить доступность продуктов для клиентов и объемы продаж.

4. Расширение ассортимента за счет услуг, набирающих популярность на рынке (био-тату). Для того чтобы расширить ассортиментный состав товаров (услуг) и привлечь новых клиентов (покупателей) предлагается внедрить в коммерческую деятельность услугу - нанесение временной био-тату хной, что является наиболее популярным в настоящее время у молодежи.

5. Совершенствование системы управления персоналом.

В рамках статьи рассмотрим четвертое и пятое направления.

Для реализации четвертого направления проекта в ООО «Циркон» планируется привлечь собственные средства – 300000 руб. Предположительно средний чек на услуги будет составлять 800 руб., количество минимально оказанных услуг в день - 5. Мастеру био-тату будет выплачиваться 30% от выручки. Далее определим потенциально возможную выручку от оказания услуг по био-тату: 800 руб. x 5 услуг = 4000 руб., соответственно в месяц выручка будет составлять 120000 руб. Выручка за год работы составит 1440000 рублей.

Прогнозные показатели доходов и расходов от услуг био-тату представлены в таблице 1.

Таблица 1

Прогноз доходов и расходов от услуг био-тату ООО «Циркон»

Показатели	Сумма, руб.
1. Выручка от реализации услуг	1440000
2. Себестоимость	1047600
3. Валовая прибыль	392400
4. Налоговые платежи и прочие расходы	109260
6. Чистая прибыль	283140

Размер инвестиции составляет - 300000 руб. Прогнозируемые доходы от инвестиций: в первом году: 283140 руб.; во втором году: 317117 руб. Определим период, по истечении которого инвестиции окупятся. Сумма доходов за 1 и 2 год реализации проекта: $283140 + 317117 = 600257$ руб., что больше 300000 руб., это значит, что возмещение первоначальных расходов произойдет раньше 2-х лет. Если предположить что приток денежных средств поступает равномерно в течение всего периода (по умолчанию предполагается, что денежные средства поступают в конце периода), то можно вычислить остаток третьего года.

Остаток = $(1 - (600257 - 300000)/317117) = 0,05$ года.

Период окупаемости равен 1,05 года.

Для реализации пятого направления – повышения эффективности управления персоналом предложено разработать мероприятия по совершенствованию мотивационных инструментов нематериального характера в ООО «Циркон». В отличие от системы премирования, активизирующей в работнике стремление к качественному выполнению его основной и обязательной функции, система нематериальной мотивации должна быть направлена на повышение лояльности к ООО «Циркон». Затраты по данному направлению представлены в таблице 2.

Таблица 2

Затраты на реализацию направления проекта совершенствования системы нематериальной мотивации персонала ООО «Циркон»

Наименование статей расходов	Сумма, руб.
1. Доска поздравлений (юбилеи, Новый год, дни рождения сотрудников и детей, 8 марта, День матери и т.д.)	2000
2. Корпоративные мероприятия (2 мероприятия)	65000
3. Организация спортивных мероприятий	18000
4. Культурная программа	10000
5. Фитнес	23000
6. Оплата кружков детям сотрудников	25000
7. Доска Почета	2000
8. Подарки лучшим сотрудникам	20000
9. Создание корпоративного сайта	16000
Итого:	181000

Для расчета эффекта данного мероприятия используем формулу:

$ЭЭ = E - E_n * C$, где

E - годовая экономия либо дополнительная прибыль, которые достигаются в результате конкретной деятельности;

E_n — нормативный коэффициент эффективности для торговли и услуг – 0,25[1];

C - затраты.

Экспертным путем установлено, что мероприятие «Внедрение мотивационных инструментов нематериального характера» позволяет увеличить прибыль на 3-5%. За 2016 год прибыль ООО «Циркон» составила

7330 тыс. руб.

Следовательно эффект от мероприятия будет следующим:

Экономический эффект составит:

$(3,0:100 \times 7330 \text{ тыс. руб.}) - 0,25 \times 181 \text{ тыс. руб.} = 174,65 \text{ тыс.руб.}$

В заключении отметим, что регулярное совершенствование системы стратегического и оперативного управления предприятием как механизма организационного развития позволит ООО «Циркон» с минимальными затратами осуществлять переход на новую стадию своего развития.

Использованные источники:

1. Нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений // <http://bank-explorer.ru/finansy/normativnyj-koefficient-effektivnosti-kapitalnyx-vlozhenij.html>
2. 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.
3. Попченко Е.Л., Калиниченко Е.А., Калита Д.А. Аудит системы мотивации персонала. Экономика и социум. №8 (27). 2016.
4. Такишина Е.А., Фролкин Д.В. Оценка эффективности интеллектуального труда в условиях экономики знаний. Статья в сборнике Подготовка управленческих и партийных кадров: традиции и современность (к 90-летию открытия КОМВУЗА в Саратове). Издательство: Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина - филиал ФГБОУ ВПО "Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации" (Саратов). 2013.С.55-56.

УДК 004.01

*Рыбкин В.А.
магистрант 1 курса
кафедра «информационно-управляющие системы»
Мартынов А.С.
магистрант 1го курса
кафедра «информационно-управляющих систем»
Беленя И.А.
магистрант 1го курса
кафедра «информационно-управляющих систем»
Институт информатики и телекоммуникаций
Россия, г. Красноярск*

АВТОМАТИЗАЦИИ РАБОТЫ БУХГАЛТЕРА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация:

Статья посвящена автоматизации работы бухгалтера на предприятии.

В статье рассматриваются различные программные комплексы для автоматизации работы бухгалтера. Рассматривается деятельность бухгалтера

в целом. Необходимые средства для автоматизации предприятия на начальном этапе.

Ключевые слова: Автоматизация, предприятие, бухгалтерская деятельность, программный комплекс.

Rybkin VA
Master of 1 course
Department "Information and Control Systems"
Informatics and Telecommunications Institute
Russia, Krasnoyarsk
Martynov AS
Master of 1st grade,
Department of "management information systems"
Informatics and Telecommunications Institute
Russia, Krasnoyarsk
Belen IA
Master of 1st grade,
Department of "management information systems"
Informatics and Telecommunications Institute
Russia, Krasnoyarsk

AUTOMATION OF ACCOUNTANT IN THE ENTERPRISE

Annotation:

The article is devoted to automation of accountant in the enterprise.

The article deals with various software complexes for automation of accountant work. We consider the activities of accountants as a whole. Necessary funds for the automation of the enterprise at an early stage.

Keywords: automation, enterprise, financial activities, the program complex.

На современном этапе развития общества можно заметить, что большинство некрупных обществ с ограниченной ответственностью (ООО) не используют никаких программных продуктов для контроля документооборота. Под документооборотом следует понимать движение документов в организации с момента их создания или получения до завершения исполнения или отправки.

Стоит отметить, что для создания подобных отчётов нанимается бухгалтер. В редких случаях данную работу выполняет нанятый знакомый человек, имеющий опыт в создании документов, отчётов и прочих видов текстов. Зачастую бухгалтер нанимается на аутсорсинг, то есть работает удалённо и требует большой оплаты за каждый составленный отчёт, что так же является проблемой, особенно на начальных этапах развития, в работе компании.

Таким образом основной целью данной статьи можно назвать упрощение заполнения документации до такого уровня, на котором

руководителю было бы комфортно заниматься ею самостоятельно, без участия бухгалтера. Разумеется, для этого необходим программный комплекс. Немаловажно, чтобы программный комплекс был описан таким языком, на котором руководителю было бы действительно понятно и просто с ним «общаться».

Каждое окно, встречаемое пользователем, должно быть также и вспомогательным в его нуждах, дабы при, пусть даже, наведении указателем мыши на название документа, данные которого необходимо ввести в соответствующее поле, программа сообщала где такой документ можно получить и кратко отвечала на вопрос зачем он нужен.

В настоящее время далеко не каждое предприятие может позволить нанять маркетолога или обратиться за помощью к более опытному директору. Также многие компании, на начальном этапе, совершенно не осознают всей важности отслеживания движения денег внутри организации, учёта доходов и расходов, приносимых тем или иным видом деятельности. Так как одной из основных задач статьи является наглядность, то её необходимо применить и в данном ключе. Важно отразить такую информацию как можно наглядней и понятней, избегая экономической терминологии.

На практике широко известны случаи приобретения предприятиями компьютерных программ, имеющих широкую сферу возможностей и операций. Проблема заключается в том, что нередко на начальном этапе развития ООО требуется меньший функционал, и большая часть средств программы остаётся неизученной и непригодной. Данный недочёт ведёт к следующему: часть бюджета компании, рассчитанная на совершенствование продукции, рекламу и другие расходы, затрачивается на программный продукт, который не способен окупить вложенные в него средства.

Необходимо провести анализ рынка и выявить на рынке приложение, которое, являясь бесплатным, удовлетворяло бы потребности предприятия малого бизнеса, включая в себя модули «Касса» и «Склад», а также модуль самостоятельного заполнения отчётной документации. Если таковое не будет найдено, то разработать его самостоятельно.

Для работы даже малого предприятия должна быть база данных, для хранения номенклатуры товаров, списка сотрудников, списка поставщиков и т.п. В большинстве готовых программных продуктов нет автоматического заполнения бухгалтерских отчетностей, а в некоторых и вовсе нет бухгалтерских функций. Практически в каждой программе есть ошибки и неисправности, которые нельзя решить самостоятельным путем, а обращаться в техподдержку программного продукта нет смысла, т.к. бесплатные продукты не обслуживаются. Но если необходима программа, предназначенная либо для складских, либо для бухгалтерских операций, то подобрать бесплатную программу для предприятия не составит труда.

Если рассматривать платные приложения, то ярким примером отличной программы, для работы любого предприятия выступает «СКБ

Контур», который в настоящее время может выполнить любую операцию для абсолютно любого предприятия.

В завершение статьи хотелось бы предоставить бесплатные программные продукты, которые были рассмотрены в ходе анализа рынка (Рисунок 1).

Название программы	Наличие кассовой программы	Наличие складских операций	Наличие бухгалтерских операций	Автоматическое заполнение бухгалтерских отчетов	Наличие ошибок работы программы	Наличие бесплатной версии программы	Стоимость платной версии программы в месяц	Стоимость первоначальной покупки
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Дебет плюс	Нет	Да	Да	Нет	Да	Да	260-1050р	1400-11450р
Небо	Нет	Нет	Да	Нет	Нет	Да	100-1500р	-
ВС Бухгалтерия	Да	Да	Да	Нет	Да	Да	3000-8000р	9000-18000р
Своя технология	Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	-	От 3600р
Облачный учет	Нет	Да	Да	Нет	Да	Да	300-1800р	-
Касса365	Нет	Да	Да	Да	Нет	Да	100-30000р	-
Ананас	Нет	Нет	Да	Да	Нет	Да	-	-
Иифо-Бухгалтер 10.2	Нет	Да	Да	Да	Нет	Да	200-450р	9800-18200р
СКБ: Контур	Да	Да	Да	Да	Да	Нет	2500-28100р	2900-32200р
1С: Предприятие	Да	Да	Да	Да	Да	Нет	710-6500р	36000-117600р

Рисунок 5. Анализ рынка программных продуктов

Использованные источники:

1. Опальский, А. Ю., Учет денежных средств на лицевых счетах бюджетного учреждения / А. Ю. Опальский: Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях – 2012. - № 9. - С. 18-29.
2. Микитухо, А.А. Система организации бухгалтерского учета и анализа расчетных операций предприятия / А.А. Микитухо: Современные наукоемкие технологии. - 2014. №7-1. – С. 170-171. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sistema-organizatsii-buhgalterskogo-ucheta-i-analiza-raschetnyh-operatsiy-predpriyatiya> - Загл. с экр.
3. Внутренняя документация предприятия [Электронный ресурс]: Нестеров А.: внутренние документы предприятия: электрон. журн. 2010. Режим доступа: http://na55555.ru/pomosz_studentam/vnutrennie-dokumenty-predpriyatiya.html.
4. «Юнивер-Пресс», Бухгалтерская деятельность [текст] / «Юнивер-Пресс» - чем приходится заниматься бухгалтерам. – 2014. - №3. – С. 3-5.

Тихонов А.В.
старший преподаватель
кафедра «Экономика и менеджмент»
Донской государственной технической университет
Россия, г. Ростов-на-Дону

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ОСНОВА РАЗРАБОТКИ АНТИКРИЗИСНЫХ СТРАТЕГИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются отдельные аспекты антикризисного управления как основы разработки стратегии организации. Рассмотрены понятие и суть антикризисного управления. Выделены особые свойства системы антикризисного управления организации. Определены приоритеты при разработке механизма антикризисного управления.

Ключевые слова: антикризисное управление, кризис, стратегия

Abstract: The article deals with some aspects of crisis management as a basis for the development strategy of the organization. We consider the concept and essence of crisis management. Allocated special properties of crisis management organization. Priorities in the development of crisis management mechanism.

Keywords: crisis management, crisis strategy

В процессе функционирования каждой организации существует некоторая вероятность наступления кризиса и исключить данную вероятность полностью не под силу ни одной компании. Рыночная экономика предполагает цикличность развития предприятий, отсюда возникает еще одно осложнение - возможность возникновения кризиса на любой стадии жизненного цикла компании.

Устойчивое развитие предприятий возможно только в том случае, когда система менеджмента предусматривает антикризисное управление, включающее в себя реализацию антикризисной стратегии.

Отсутствие антикризисной стратегии приводит к тому, что предприятие, оказываясь в кризисной или предкризисной ситуации, начинает бессистемно, хаотично реагировать на сложившиеся негативные процессы. В ряде случаев это приводит к ухудшению положения организации, усугублению кризисных последствий.

Разработка антикризисных стратегий должна проходить в русле системы антикризисного управления. Стратегия в рамках антикризисного управления, с одной стороны, рассматривается как выбор посткризисного развития с целью ликвидации последствий спада и возврата к докризисному уровню, с другой - как план действий, предусматривающий оперативные мероприятия, направленные на обеспечение заданного уровня финансовых показателей платежеспособности организации. В антикризисном управлении можно выделить доминирующий компонент, который и будет определять тип (или модель) стратегии по показателю глубины преобразования

кризисного предприятия [2].

В основе антикризисного управления должно лежать четкое понимание природы кризиса и его причин. Как известно, кризис - обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде.

Под кризисом может пониматься и этап в развитии социально-экономической системы, необходимый для устранения напряжений и неравновесия в ней.

Проявление признаков кризиса следует рассматривать как взаимодействие ряда факторов:

- внешних (политическая стабильность и внутренняя политика государства; покупательская способность населения; развитие науки и техники; конкуренция; уровень культуры);

- внутренних (ресурсы и их использование; стратегия предприятия; принципы его деятельности; квалификация персонала; система руководства; применяемые технологии; уровень маркетинга и др.)

Как показывает практика, кризисы неодинаковы не только по своим причинам и последствиям, но и по своей сути.

Типичный кризис в организации проявляется следующим образом:

1. Первая фаза – стратегическая. Кризиса как такового еще нет, но неблагоприятные тенденции и факторы, влияющие на бизнес, принимают долгосрочный устойчивый характер. Речь идет об изменении макроэкономических факторов на уровне мировой или национальной экономики, финансовой системы, конкретной отрасли. На фоне таких тенденций обостряется риск принятия ошибочных, несвоевременных решений в выборе и реализации стратегии.

2. Стратегический кризис со временем переходит во вторую фазу, во время которой происходит ухудшение финансовых показателей: падение выручки, прибыли, рост задолженностей.

3. Третью фазу открывает «неожиданное» начало кризиса. В кавычках – потому, что в большинстве случаев начало кризиса предсказуемо, при условии, что менеджеры постоянно анализируют состояние дел. Начинается сложный, с психологической точки зрения, процесс признания кризиса.

4. Так начинается четвертая фаза – спасение. Теперь менеджеры борются за идею выживания своей организации, а не только за увеличение доходов. Всегда есть риск того, что не хватит времени на фазу спасения по той причине, что затягивается стадия осознания. Четвертая фаза завершается разрешением кризиса: организация восстанавливает платежеспособность или же становится объектом реструктуризации, поглощения, банкротства [1].

В антикризисном управлении одна из главных проблем состоит в распознавании предкризисных ситуаций в компании. В случае правильного их выявления перед менеджерами встает проблема предотвращения кризиса. Если же кризис предотвратить не удалось, то необходимо сохранить жизнедеятельность организации на период кризиса и найти решение

проблем по выходу из кризиса и ликвидации его разрушительных последствий.

Успешное преодоление предкризисных и кризисных ситуаций предполагает комплексное использование финансово-экономических, правовых, методологических положений при грамотной организации антикризисного управления, а также решение социально-психологических проблем антикризисного управления [4].

Как правило, именно во время кризиса проявляются качество управления, квалификация персонала, обостряются скрытые ранее конфликтные ситуации среди персонала.

Суть антикризисного управления выражается в следующих положениях:

- кризисы можно предвидеть, ожидать и вызывать;
- к кризисам можно и нужно готовиться;
- в определенной мере их можно ускорять, предварять, отодвигать;
- кризисы можно смягчать;
- управление в условиях кризиса требует особых подходов, опыта и искусства, специальных знаний;
- кризисные процессы могут быть до определенного предела управляемыми;
- управление процессами выхода из кризиса способно ускорять эти процессы и минимизировать их последствия.

Поскольку кризисы различны, то и управление ими также может быть различным. Это многообразие проявляется в системе и процессах управления (алгоритмах разработки управленческих решений) и особенно в механизме управления.

Система антикризисного управления должна обладать такими особыми свойствами, как:

- гибкость и адаптивность, которые чаще всего присущи матричным системам управления;
- диверсификация управления, поиск наиболее приемлемых типологических признаков эффективного управления в сложных ситуациях;
- склонность к усилению неформального управления, мотивация энтузиазма, терпения, уверенности;
- усиление интеграционных процессов, которые позволят сконцентрировать усилия и более эффективно использовать потенциал организации.

Также, антикризисное управление имеет особенности и в части его технологий:

- динамичность и мобильность в использовании ресурсов, проведении изменений и преобразований, реализации инновационных программ;
- повышенная чувствительность к фактору времени в процессах

управления, осуществлению своевременных действий по динамике ситуаций;

- осуществление программно-целевых подходов в технологиях разработки и реализации управленческих решений;

- усиление внимания к предварительным и последующим оценкам управленческих решений и выбору альтернатив поведения и деятельности;

- использование антикризисного критерия качества управленческих решений при их разработке и реализации [3].

Механизм управления, который характеризует средства воздействия, также имеет свои особенности. Обычные средства воздействия не всегда дают необходимый эффект в условиях предкризисной или кризисной ситуации.

В механизме антикризисного управления приоритеты должны быть отданы:

- мотивированию, ориентированному на антикризисные меры, экономии ресурсов, избеганию ошибок;

- осторожности, глубокому анализу ситуаций, профессионализму;

- установкам на оптимизм и уверенность, социально-психологическую стабильность деятельности;

- интеграции по ценностям профессионализма и компетентности;

- инициативности в решении проблем и поиску наилучших вариантов развития;

- корпоративности, взаимоприемлемости, поиску и поддержке инноваций.

Все это в совокупности должно найти отражение в стиле управления, который надо понимать не только как характеристику деятельности менеджера, но и как обобщенную характеристику всего управления. Стиль антикризисного управления должен отличаться целеустремленностью, профессиональным доверием, антибюрократичностью, исследовательским подходом, принятием ответственности, самоорганизацией [5].

Таким образом, антикризисное управление - это управление, в котором осуществляется предвидение опасности кризиса, анализ его симптомов, разработка мер по снижению отрицательных последствий кризиса и использование его факторов для последующего развития. Цели антикризисного управления – предотвращение кризисных режимов работы и разработка мер по организации деятельности в этих режимах.

Прогнозирование кризисов в какой-то мере способствует более легкому прохождению организации через застойные и кризисные явления, не теряя при этом своей целостности и экономической результативности, но это меры превентивные, основанные, зачастую, на не совсем точных данных. Поэтому решающую роль в антикризисном управлении играет стратегия. Грамотно подготовленная антикризисная стратегия снизит убыток от

кризиса по сферам предприятия в целом и даже позволит в некоторых случаях их избежать.

Использованные источники:

1. Алферов В.Н. Трансформация антикризисного управления в современных эконом. условиях: Монография / В.Н.Алферов, К.А.Березин и др. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014 – 157 с.
2. Бармута К.А. Проблемы антикризисного управления предприятием в современных условиях//Вопросы экономических наук. 2014. № 6 (70). С. 12-15.
3. Глухова Д.В. Совершенствование механизма антикризисного финансового управления в организациях: Автореф... дис. канд. экон. наук. – Ставрополь, 2015 – 26с.
4. Самсонова Т.А. Управление рисками и кризисами в организационном развитии российских компаний: Автореф... дис. канд. социол. наук. – Москва, 2015 – 26с
5. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / Н.В. Колчина, О.В. Португалова, Е.Ю. Макеева; Под ред. Н.В. Колчиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 464 с.

УДК 331.108.54

*Халявка И. Е., к.э.н.
доцент*

Артёмов Я.А.

студент 3-го курса

факультет «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВО «КубГАУ имени И. Т. Трубилина»

Россия, г. Краснодар

ЭФФЕКТИВНОСТЬ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА

***Аннотация:** В данной статье рассматриваются преимущества нематериального стимулирования персонала. Рассматриваются системы морального и материального стимулирования труда. Описываются возможные условия и результаты применения данных систем стимулирования персонала.*

***Ключевые слова:** стимулирование, нематериальное стимулирование, персонал.*

Khalyavka I. E., Cand. Econ. Sci., associate professor,

Artemova Y.A., the student 3th course

of the Finance and Credit Faculty,

Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia

EFFICIENCY OF NON-MATERIAL STIMULATION OF PERSONNEL

***Abstract:** In the article discusses the advantages of non-material*

stimulation of the personnel. The systems of moral and material incentives. Describes the possible conditions and results of these staff incentive schemes.

Keywords: *stimulation, non-material stimulation, personnel.*

Работа многих людей представляет собой ежедневное выполнение задач, возложенных руководством, что позволяет функционировать предприятию. Важно чтобы каждый элемент выполнял свою работу безупречно, тогда компания легко обходит кризисные ситуации и возникающие на ее пути проблемы. Для получения сплочённой работы коллектива, а также каждого работника в отдельности, существует две формы поощрения – материальное и нематериальное. Первое представляет собой вытекающее из названия поощрение в денежном эквиваленте в виде премии, надбавки и т. д. Второе же необходимо для демонстрации человеку его социального и профессионального признания в компании.

В условиях рыночных отношений для каждой компании важен выбор рациональных форм и вариантов оплаты труда, который имеет социально-экономическое значение. Формы и системы оплаты труда работников создают на всех уровнях хозяйствования материальную базу развития человеческого капитала, рационального использования рабочей силы и эффективного управления персоналом разных рангов. Для привлечения трудовых ресурсов, мотивирования, использования и сохранения необходимых специалистов в компании, для всего перечисленного весомую роль играет вознаграждение персонала или компенсация затрачиваемых усилий сотрудникам.

Актуальность заявленной тематики заключается в том, что рынок труда изменяется, и главным ресурсом становится человек. Работодатель должен понимать, что люди являются наиболее ценным ресурсом, так как именно они могут постоянно совершенствоваться. Соответственно, умело управляя сотрудниками, можно постоянно улучшать организацию производства и увеличивать прибыль. Поэтому руководитель должен хорошо разбираться в людях, знать их достоинства и недостатки, мотивы, которые побуждают их к труду.

Так как мотивация побуждает конкретного человека и коллектив в целом к достижению личных и коллективных целей, то хорошее знание мотивации работников – залог создания более совершенной системы стимулирования работников. Невозможно построить действенную систему поощрения труда, мощно дополняющую действие используемых в организации материальных стимулов, если не учитывать человеческую психологию.

Нематериальное стимулирование является неотъемлемым компонентом современных концепций и практик менеджмента организации, обеспечивающим их общую эффективность. При выборе наиболее эффективных способов нематериальной мотивации персонала следует учитывать индивидуальность каждого человека, ведь что стимулирует

одного сотрудника, возможно, окажет обратное действие на другого. Примером этого может быть порученное наставничество за новым сотрудником в коллективе – один работник оценит это для себя как комплимент самому опытному сотруднику, увидит в этом свою ценность для предприятия, а другой решит, что его нагружают лишними обязанностями и это послужит стимулом к выполнению своей работы «спустя рукава». Поэтому следует учитывать такие факторы, как амбициозность, коммуникабельность, предприимчивость и другие личностные качества отдельных сотрудников [1].

Стимул – это внешнее воздействие, побуждающее к действию, дающее некий толчок. Процесс использования различных стимулов для мотивирования людей называется стимулированием. Стимулирование выполняет на предприятии важную роль действенных мотиваторов, или основных носителей интересов работников. Оно принципиально отличается от мотивирования. Суть этого отличия состоит в том, что стимулирование – это одно из средств, с помощью которого может осуществляться мотивирование. Такими средствами могут быть материальные, моральные, личные или групповые стимулы. Главным образом, подобные стимулы «работают» на повышение качества трудовой жизни: питание за счет компании; обеспечение передвижения работников до рабочего места и обратно, предоставление проездного билета, корпоративного такси или иного транспорта; предоставление служебного жилья, оплата расходов на его содержание; форма и спецодежда, предоставленная организацией; организация качественного медицинского обслуживания (медицинская страховка); посещение тренажерных залов и фитнес-центров за счет компании; улучшение условий работы (например, модернизация основных средств (компьютер, автомобиль и др.), совершенствование условий труда (кондиционирование, отопление, освещение, шумоизоляция и т. п., эргономика рабочего места), улучшение дизайна и прочие эстетические аспекты (оформление офиса, рабочего места, мебель)); организация обучения (как внутри, так и вне компании); корпоративные праздники (например, дни рождения сотрудников, календарные праздники, профессиональные и другие праздники, которые принято отмечать в организации. Важно, чтобы кроме развлекательной программы была предусмотрена заключительная часть, посвященная успехам компании и сотрудников. Развлекательная часть принесет гораздо больше пользы, если будет включать элементы развития корпоративного духа); предоставление некоторым категориям сотрудников (студентам, пенсионерам, молодым матерям) права на «льготный» рабочий день; укороченный рабочий день, неполная рабочая неделя, гибкий или скользящий график, дополнительные привилегии (например, предоставление лучшему работнику дополнительного перерыва в течение рабочего дня) [3].

Сюда же относятся усилия компании по организации обучения внутри компании. Кроме обучения можно осуществлять переподготовку

работников. Данная процедура представляет собой профессионально-техническое обучение, направленное на овладение другой профессией рабочими, получившими первичную профессиональную подготовку, и повышение квалификации, которое также является профессионально – техническим обучением рабочих, и дает возможность расширять и углублять добытые знания, умения и навыки на уровне требований производства или сферы услуг. Дополнительно можно выделить следующие группы нематериальных стимулов (таблица 1) [2].

Эффективную систему нематериального стимулирования можно рассмотреть на примере компании «Google», занявшей в 2016 году первое место в рейтинге лучших компаний для трудоустройства, составленном американским журналом Fortune. «Google» как и многие компании оплачивает сотрудникам пенсионное и медицинское страхование, предоставляет бесплатное питание, что, однако, не является главным мотиватором.

Таблица 1 – Виды нематериальных стимулов

Вид стимулирования	Метод стимулирования
Моральное	– награждение сотрудников корпоративными наградами, подарками, статусными премиями; – доска почета; – признание вклада сотрудников на публичных мероприятиях.
Организационное	– профессиональное развитие и обучение персонала; – оснащение рабочих мест; – оценка деятельности и личных качества персонала; – организация обратной связи; – соревнования внутри коллективов/отделов/филиалов.
Стимулирование временем	– предоставление дополнительного отпуска без сохранения заработной платы; – возможность вахтовой или удаленной формы работы.

Для своих сотрудников компания построила три оздоровительных центра и спорткомплекс с катком и баскетбольной площадкой. Кроме того, не выходя из офиса любой сотрудник может сделать бесплатный массаж. Так, в 2015 году сотрудникам было подарено более 170 тысяч часов массажа. Также компания компенсирует деньги потраченные на профессиональную подготовку, предоставляет дополнительные выплаты новоиспеченным родителям, организует рабочее пространство каждого сотрудника с учетом его пожеланий и потребностей. С 2012 года в «Google» были введены посмертные бенефиты. Так, супругу умершего сотрудника положено 50% от

его зарплаты в течение 10 лет и опцион в виде акций, а несовершеннолетним детям – 1000 долларов ежемесячно.

Примером эффективной системы стимулирования также можно считать IT-компанию SAS, находящуюся на седьмом месте в рейтинге лучших компаний для трудоустройства, и в 2012 году построившую ферму для выращивания овощей и фруктов для сотрудников. Также компания предоставляет неограниченное количество больничных дней и имеет собственный медицинский центр и фитнес-клуб с бассейном.

Нельзя отрицать, что основной целью осуществления программ нематериального стимулирования является увеличение прибыли. Однако нельзя не учитывать и того позитивного момента, который приносят новые подходы к стимулированию в деятельность работников, в удовлетворение их потребностей: они улучшают развитие творческого потенциала работников, повышают качества трудовой жизни, ведут к демократизации управления производством, способствуют удовлетворению потребностей высшей ступени – потребностей принадлежности и причастности, в признании и самоутверждении, самовыражении.

Между материальными и нематериальными стимулами существует диалектическая связь. Так, заработная плата (материальный стимул) влияет на оценку и самооценку работника, удовлетворяя тем самым его потребности в самоутверждении, самоуважении, уважении и признании окружающих, стимул выступает одновременно и как социальный, моральный, психологический. Но если использовать лишь материальный стимул, не задействовав моральных, творческих, социальных стимулов, то в полной мере не будут выполняться функции, присущие системе стимулирования, что приведет к ослаблению социальных, моральных, психологических и нравственных стимулов, и преобладанию экономических стимулов, в ущерб первым.

Таким образом, материальные и нематериальные стимулы взаимно дополняют и обогащают друг друга, и вместе являются важным элементом в работе предприятия.

Использованные источники:

1. Мансуров Р. Е. Методы нематериальной мотивации персонала / Р. Е. Мансуров [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://psyfactor.org/lib/hr-director.htm>
2. Паринаова А. Некоторые аспекты нематериального стимулирования / А. Паринаова [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.hr-journal.ru/articles/mp/pro-nonmaterial.html>
3. Парабеллум А. Персонал от А до Я. Подбор, мотивация и удержание высокоэффективных сотрудников / А. Парабеллум, А. Белановский, Н. Мрочковский. – СПб.: Питер, 2014. – 208с.

УДК 339:658.815.2

*Чернышева Н.И., к.хим.н.
доцент*

кафедра «Менеджмент»

Соколова С.А.

студент 2 курса

факультет «Экономика и управление»

Новомосковский институт (филиал)

*ФГБОУ ВО «Российский химико-технологический
университет им. Д.И. Менделеева»*

Россия, г. Новомосковск

К ВОПРОСУ ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПАНИИ-ДИСТРИБЬЮТОРА

Аннотация. В статье проанализированы особенности функционирования дистрибьюторских компаний в современных условиях и выявлены основные проблемы. Разработаны рекомендации по продвижению дистрибьютора на рынке. Проведена оценка эффективности предложенных рекомендаций.

Ключевые слова: дистрибьюторская компания, конкуренция, продвижение, имидж, реклама

UDC 339:658.815.2

*Chernysheva N. And. candidate of chemical Sciences, associate
Professor*

Professor of the Department "Management"

*Novomoskovsk Institute (branch) FSBEI "Russian chemical-
technological University. D. I. Mendeleev",*

Russia, Novomoskovsk

Sokolova S. A.

student

2 course, faculty "Economics and management"

*Novomoskovsk Institute (branch) FSBEI "Russian chemical-
technological University. D. I. Mendeleev",*

Russia, Novomoskovsk

TO PROMOTE THE DISTRIBUTOR

Abstract. The article analyzes the peculiarities of distribution companies in modern conditions and the main problems. Developed recommendations for the promotion of a distributor in the market. Evaluation of the effectiveness of the proposed recommendations.

Keywords: distributor company, competition, promotion, image, advertising

В современных условиях услуги посредников приобретают особую актуальность. Это обстоятельство обусловлено тем, что процесс успешной продажи продукции в условиях жесткой конкуренции становится все более сложным и включает в себя множество элементов, среди которых наиболее

важны: достаточно широкий ассортимент и качество товара, оптимальная цена, реклама, бесперебойные поставки и т.п. В связи с этим растет роль дистрибьюторов.

Дистрибьюторские компании – это компании, работающие в области маркетинга и логистики. Ключевыми компетенциями дистрибьютора являются хранение, доставка, перемещение и продажа товара, то есть склад, транспорт и маркетинг. [1]

Анализ данного сегмента показал, что на российском товарном рынке осуществляют деятельность независимые коммерческо-посреднические организации, которые располагают своими или арендованными складскими помещениями, транспортом, осуществляют рекламную деятельность в отношении реализуемых товаров, организуют хранение и отгрузку товаров потребителю.

В настоящее время, когда экономика страны находится в условиях неопределенности эффективная деятельность любой организации, а дистрибьюторской компании в частности, предполагает изучение её особенностей, выявление существующих угроз и возможностей и, как следствие, повышение эффективности функционирования организации в целом.

Анализ микросреды показал, что дистрибьюторские компании функционируют в условиях жесткой конкуренции, что способствует росту требований потребителей к качеству и ассортименту продуктов, к уровню сервиса (скорости доставки потребителю, упаковке и т.д.). Это обстоятельство негативно сказывается на финансовом состоянии дистрибьюторов – растут логистические затраты. В связи с этим, транспортная политика дистрибьюторских компаний должна быть направлена на минимизацию затрат на эксплуатацию и ремонт автотранспорта, гарантию обеспечения доставки грузов клиентам точно в срок, при этом сводя к нулю простои из-за неисправностей.

Наибольшее влияние на макросреду оказывает группа экономических и научно-технических факторов. Политические факторы дают компаниям-дистрибьюторам умеренные возможности, которые они в силах реализовать, если правильно направят на это свои сильные стороны.

В целом угрозы и возможности для экспансии и развития для бизнеса могут исходить не только от конкурентов, но и от политиков, экономики, изменения налоговых законов, изменения технологии и других факторов.

В последнее время наблюдается ежегодное увеличение доли сетевых магазинов на рынке. Это происходит за счет открытия новых торговых точек и слияния/поглощения локальных игроков. Кроме того, согласно данным исследования «Сетевые супермаркеты: между социальным запросом и бизнесом», проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ), граждане РФ, доходы которых снижаются вследствие падения курса рубля, все чаще совершают покупки в сетевых магазинах. [2] Таким образом, основной фокус развития дистрибуции должен быть

сосредоточен на канале modern trade (магазины современного формата торговли), расширении ассортимента (включении новых брэндов), большем территориальном покрытии. А для этого компании-дистрибьюторы должны разрабатывать программы дальнейшего своего развития.

Под продвижением в данной работе будем понимать комплекс маркетинговых мероприятий, целью которых являются увеличение доли компании на рынке, привлечение новых клиентов.

Современные компании-дистрибьюторы передают нужные им сообщения через фирменное название, персональный сайт, оформление офисов и транспорта, средства массовой информации. Однако в условиях жесткой конкуренции этих средств оказывается недостаточно. Компании должны постоянно информировать, убеждать и напоминать о своих услугах и деятельности. При этом они должны стараться выразить свой общий образ, позицию по тому или иному вопросу, принимать участие в местной жизни или оказывать воздействие на общество.

Основной целью продвижения дистрибьютора является улучшение образа компании. Имиджевая рекламная кампания имеет пролонгированное действие на сознание пользователей.

Основными задачами имиджевой рекламы являются:

- создание у широкого круга клиентов, потребителей, поставщиков благоприятного мнения о дистрибьюторе;
- убеждение в том, что деятельность компании приносит пользу обществу;
- повышение осведомленности потребителей, партнеров о компании, создание мнения о компании, как о надежной, значимой и преуспевающей фирме.

Имиджевая реклама включает в себя различные PR-мероприятия по созданию узнаваемого и благоприятного облика компании-дистрибьютора. Важное значение здесь приобретает активная работа со СМИ, которые будут в нужном ракурсе оповещать о самой компании, новых направлениях ее деятельности и важные события ее жизни. Данная деятельность предполагает формирование «информационных поводов» для таких рассказов как в рамках уже существующих проектов, проводимых совместно с властями, поставщиками, так и в виде специальных мероприятий общественного звучания.

Для усиления деловой репутации актуальны собственные рекламные издания и буклеты, участие в выставках, проведение презентаций и прочих публичных мероприятиях.

Подобного рода реклама должна внушить клиентам, что наиболее подходящим для них является конкретная дистрибьюторская компания, как перспективная, стабильно развивающаяся, лояльная к своим клиентам компания.

В глазах изготовителей продукции дистрибьютор предстанет самым умелым и перспективно мыслящим партнером для продвижения их товара на

российский рынок.

У властей и общественности должно сложиться положительное мнение о Компании, как о социально ориентированном налогоплательщике.

Для популяризации компании-дистрибьютора целесообразно изготовление различного рода сувенирной продукции с логотипом компании. Вручение такого рода продукции служит для оказания знаков внимания деловым партнерам и клиентам, а также для обеспечения благоприятного, а зачастую и предпочтительного отношения к компании. Оптимально это осуществлять на выставках, семинарах, конференциях, презентациях и деловых переговорах. Для закрепления благоприятного впечатления о компании очень эффективно преподносить сувениры своим коллегам по бизнесу к общим и индивидуальным праздникам, например, к дням рождения руководителей или к годовщине образования фирмы, и таким образом поощрять лучших клиентов и заодно укреплять партнерские взаимоотношения.

Не последнее место в продвижении компании-дистрибьютора занимает наружная реклама, которая используется для пропаганды товарного знака компании в комплексе с другими рекламными мероприятиями.

В том случае, если дистрибьюторская компания имеет филиалы, рекламная кампания последних должна укладываться в общую концепцию рекламной деятельности головного офиса: графический стиль, текстовое содержание, критерии информационного наполнения рекламных продуктов.

Функционируя в жесткой конкурентной среде, дистрибьюторские компании должны постоянно находиться в поиске новых направлений, расширять клиентскую базу и ассортимент, иметь региональное развитие, участвовать в государственных программах, модернизировать складские мощности, а также использовать новые маркетинговые технологии.

Грамотно спланированная и тщательно проведенная программа продвижения является вполне рациональным и эффективным стратегическим ходом в комплексе подготовительных и непосредственных мероприятий дистрибьютора, направленных на расширение региональной экспансии и достижение лидерства в продажах.

Использованные источники:

1. Жукова А.А., Никонова Я.И. Инновационные механизмы стратегического развития дистрибьюторской системы //Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7 (часть 1) – С. 161-162
2. ВЦИОМ: кризис гонит беднеющих россиян в сетевые магазины //Новости экономики, Четверг, 24 марта 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.newsru.com/finance/24mar2016/ruretailpref.html>

*Шоломицкий Д.Ю.
магистрант
Давыдова Н.Л., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ АКТИВОВ БАНКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СПРЭДОВ КРЕДИТНОГО РИСКА

Мировой финансово-экономический кризис выявил серьезные недостатки существующей системы управления рисками в банках, в частности системы управления риском ликвидности. Одной из главных причин кризиса была признана низкая эффективность управления риском ликвидности. Это можно объяснить тем, что управление риском ликвидности часто проводится отдельно от управления рыночным, кредитным и операционным рисками. Следовательно, можно предположить, что до сих пор не разработана система комплексного банковского риск-менеджмента, которая органично объединяла бы управление как кредитным, рыночным и операционным рисками, так и риском ликвидности.

В данный момент существует два направления разработки системы комплексного управления рисками в банке, которая включает управление риском ликвидности. Первое из них – это использование подхода “экономический капитал”, который уже широко применяется в банковской практике. Другое направление предполагает применение подхода “денежный поток под риском”, но его более часто используют небанковские компании. Необходимо отметить, что подход “денежный поток под риском” является гораздо более широким, чем подход “экономический капитал”. Ведь риск капитала связан только с неожиданными потерями, а риск денежного потока – как с потенциальными кассовыми убытками, так и с негативными изменениями в операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Однако задача разработки комплексного управления рисками коммерческого банка на основе подхода “денежный поток под риском” до сих пор не решена.

В банковской практике ценообразования договорные процентные ставки R по банковским продуктам базируются на использовании спредов s , которые прибавляют или отнимают от процентных ставок r , взятых за основу, например, процентных ставок, свободных от риска. В данной статье будут описаны специальные и общие спрэды. В качестве базовых процентных ставок используем гарантированные процентные ставки отдельно по активам и обязательствам r_A , r_L . При этом гарантированные процентные ставки по активам и обязательствам – это такие процентные ставки, по которым банк, соответственно, получает (а не начисляет) процентный доход по активам и выплачивает (а не начисляет) процентные расходы по обязательствам. Пусть процентные ставки R_A , r_A по активам, процентные ставки R_L , r_L по обязательствам и специальные спрэды s_A , s_L

являются положительными и измеряются в годовых процентах. Специальные спрэды используют для ценообразования отдельно активов и обязательств банка RA , RL :

$$RA = rA + sA, RL = rL - sL,$$

где RA , RL – договорные процентные ставки соответственно по активам и по обязательствам.

По предложенному подходу кривые доходности для активов и обязательств могут иметь разные формы. Например, кривая доходности для активов может быть возрастающей, в то время как кривая доходности для обязательств – ниспадающей. Специальные спрэды для каждого вида риска определяют исходя из следующего условия: дополнительные процентные доходы по активам или экономия процентных расходов по обязательствам, которые они (спрэды) генерируют, покрывают соответствующие потери денежного потока, то есть денежные потоки под соответствующим видом риска. Отметим, что не все виды рисков могут покрываться специальными спрэдами. Банк может покрыть эти риски за счет общих спрэдов.

Запишем уравнение для покрытия дополнительным процентным доходом, генерируемым спрэдом кредитного риска, возможных потерь финансовых потерь вследствие невыполнения должником своих кредитных обязательств:

$$A^{pred} \cdot (r_A + s_A) \cdot T = A^{cont} \cdot r_A \cdot T,$$

где T – договорной срок погашения кредита;

A^{pred} , A^{cont} – средние за срок действия договора прогнозные и договорные остатки задолженности;

r_A , s_A – гарантированная процентная ставка и специальный спрэд за кредитный риск.

Тогда кредитный спрэд будет равен:

$$s_A = \frac{(A^{cont} - A^{pred}) \cdot r_A}{A^{pred}}.$$

Этот кредитный спрэд принесет банку дополнительный доход, который покроет возможные потери с заданной вероятностью p за время действия кредита и обеспечит получение (а не начисление) банком гарантированного процентного дохода по процентной ставке r_A гарантированной доходности. Отметим, что для оценки денежного потока под кредитным риском нужно выбирать такие типичные уровни доверия: $p = 5\%$, 1% , $0,1\%$. Чем меньше величина p , тем меньше прогнозные остатки и больше денежный поток под кредитным риском, соответственно, выше и спрэд. Таким образом, величина спрэда зависит от выбранного уровня доверия. Например, при уровне доверия $p = 1\%$ банк с вероятностью 99% получит гарантированный доход, а при выбранном уровне доверия $p = 50\%$ – только с вероятностью 50% . В последнем случае банк недооценивает свои риски, и риски с высокой вероятностью 50% могут “съесть” его процентные доходы.

По такому же принципу можно рассчитывать другие спрэды

кредитного риска (например, спрэд нерезфинансирования кредитов, спрэд досрочного погашения кредитов), риска ликвидности (спрэд досрочного изъятия депозитов, спрэд непролонгации депозитов и др.), валютного риска и т.д.

Таким образом, на основе подхода “денежный поток под риском” предложена модель ценообразования коммерческого банка с использованием рискованных спрэдов. Такой подход обеспечивает с заданной вероятностью:

- гарантированную, свободную от риска доходность банка;
- гарантированную ликвидность банка;
- консолидированную, интегрированную оценку рисков, которые измеряются с помощью денежных потоков под рисками;
- покрытие рисков соответствующими процентными потоками, которые генерируют общие и специальные спрэды.

Использованные источники:

1. Синки, Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1024 с.
2. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 878 с.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК 004.7

Амадаев А.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Гуманитарные, естественнонаучные

и социальные дисциплины»

медицинский институт

Дасаев Д.Р.

аспирант

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»

Россия, г. Грозный

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ВЕБ-СТРАНИЦАМИ: ДИЗАЙН И ПОРЯДОК

Аннотации: в течение нескольких лет с ее начала, механизации (WWW) резко вырос в члены пользователей, серверов и их географическое распределение. Он возник как форма коммуникабельная, которые люди используют, чтобы создать, поддержать, и стать частью общины. Эти технологии впервые позволили людям из всех категорий, таких как экономическое положение, возрастов и профессий, чтобы чувствовать себя открыл новый современный мир. Действительно, развитие Интернет-технологий принесло удобство и выгода в мире.

Ключевые слова: интернет-технологии, дизайн, веб-страница, анализ, коммуникации.

Amadaev A.A.

Ph. D., associate Professor of the Department

"Humanities, natural and social disciplines" medical Institute

Of the "Chechen state University" in Grozny

Dasaev D.R.

Graduate student of FGBOU VO "Chechen state University", Grozny.

NETWORKS OF CONNECTIVITY BETWEEN WEB PAGES: DESIGN AND PROCEDURE

Annotations: In the few years since its beginning, the WorldWideWeb (WWW) has grown dramatically in the member of users, servers, and its geographical distribution. It has arisen as sociable form that people use to create, uphold, and become part of communities. These technologies for the first time allowed people of the all categories such as economic status, ages and backgrounds to feel opened to the new modern world. Indeed, the development of Internet technologies has brought convenience and benefits to the world.

Keywords: Internet technology, design, web page, analysis, communication.

1. Reading web pages

To read web pages Python has a library called *urllib* which makes getting data from the internet quite straightforward. The *urllib* makes it very easy to retrieve data from web pages and process the data as it returns the page as a string variable. It offers a simple interface in the form of *urlopen* function which reads the entire HTML of the web page into a single string. It is able of fetching URLs using a variety of different protocols. We simply indicate the web page we would like to retrieve and *urllib* handles all of the HTTP protocol details [1].

After successfully executing the code in the Fig.2 we get the web page as a string.

```
## read the web page
firstPage = urlopen(currURL).read()
```

Fig.2 Code snippet for reading a web page

Once the web page is opened with *urllib.urlopen* we can treat it like a file and read through it. When the program runs we only see the output of the the content of the file and *urllib* code returns the data to us [2].

2. Regular expressions

One efficient way to parse data from web pages is to use regular expressions. Python provides sufficient means for performing the process of searching and extraction of strings that match particular pattern. To match and extract the link values from the web page we have built regular expression as follows:

```
## perform string matching with regular expressions
## find the title of the web page by looking for <title> tag
patFinderTitle = re.compile('<title>(.*?)</title>')
## find all the links in the webpage by looking for the anchor tag
patFinderLink = re.compile('<a .?href="https?://w{3}?\.?(.*?)>')
```

Fig.3. Regular expressions for extracting links from web pages.

Our regular expression looks for strings that start with “href = http://” followed by characters like “.+?”. The question mark added to the “.+?” indicates that the match is to be done in generous way, which tries to find the smallest possible matching string. Parentheses in provided above code indicate which part of our matched string we would like to extract [3].

The *compile* pattern method gives us all of the matches for a pattern. The provided code in Fig.3 shows the pattern which can be used to match all the links with another links in a given input string where input string is web page. It contains internal and external links. However, we are interested only in external links. The following figure shows code which filters only the external links by checking if the full URL of the link contains the domain name of the page which currently being analysed [4]:

```
## make sure that the links found in the page are all external
## loop through the list of found URLs in the page that is being analyzed
for i in list:
    ## check that none of them contain the URL of the page that is being analyzed
    if not currAddressAfterSplit in findPatLink[i]:
        findPatLinkClean.append(findPatLink[i])
```

Fig.4. Code snippet for filtering external links

For instance, youtube.com web page has a link youtube.com/inbox. The

most obvious way to classifying it as internal or external link is the described above method. Youtube.com is the domain name and youtube.com/inbox contains the full domain name which makes it an internal link.

The *findall* regular expression method shown in the following figure gives us list of all external and internal links and any anchor tags in the page.

```
## perform string matching
findPatTitle = re.findall(patFinderTitle,webpage)
findPatLink = re.findall(patFinderLink,webpage)
```

Fig.5 Executing string matching using regular expressions

Regular expressions are good when HTML is well-formatted. But if there are some poorly formatted links, using regular expressions can not be enough to solve the problem. The problem can be solved by using robust HTML parsing library.

3. Trees

The proposed research is based on building a web scrapper in Python to extract data from web pages in order to compare the number of links to number of pages and find the efficiency and the quality of connectivity between web pages. The search engine is developed using recursive tree traversal method with depth-first search algorithm. Tree traversal method used in many real life applications like searching, sorting, encryption and etc [5].

To retrieve the data stored in the tree structure there are three types of tree traversal algorithms:

- Preorder tree traversal algorithm

- Inorder tree traversal algorithm

- Postorder traversal algorithm

Binary tree can be traversed through the preorder algorithm using three steps:

- Step1: Visit the root node

- Step2: Traverse the left subtree of the node in preorder

- Step3: Traverse the right subtree of the node in preorder

According to (Chandra Mohan 2008) preorder tree traversal algorithm is a backtracking procedure in which the visit begins at the root node and then descends through its left branch recursively through all left most nodes until the visit ends at the leftmost bottom node. If there is leftmost bottom node, then the visit backtracks to its immediate preceding level, and then descends through the right branch from there. This process is recursively applied until the rightmost bottom node is visited. We can summarize by saying that in this traversal method the root node is visited first and the rightmost bottom is visited last [6].

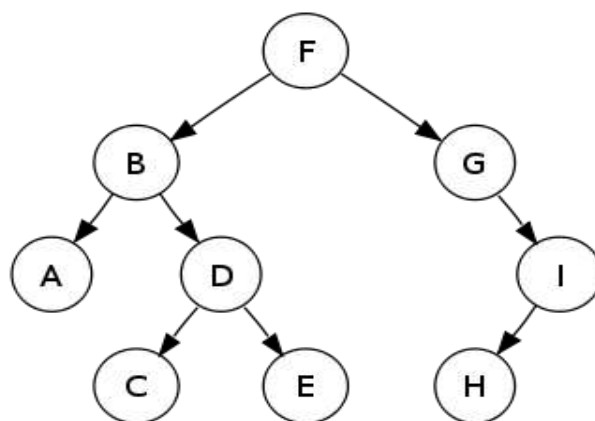


Fig. 6. The nodes in this tree visited by using preorder algorithm is listed below: F – B – A – D – C – E – G – I – H

Inorder tree traversal algorithm traverses binary tree by using the following three steps.

Step1: Traverse the left sub-tree of the node in inorder

Step2: Visit the root node

Step3: Traverse the right sub-tree of the node inorder

In binary tree shown in Fig.7, the leftmost bottom node is visited first (A). Then it is immediate preceding node (B) and then the left node (C) of its immediate right node (D) will be visited, and then the node (D) is visited. Then the order will be to E and then to A. And the remaining order is: F – G – H – I. So, the complete result is: A – B – C – D – E – F – G – H – I

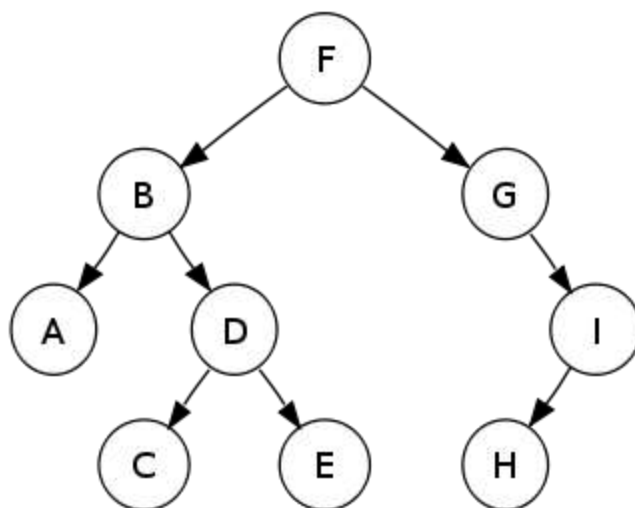


Fig. 7. Binary tree (inorder traversal)

Binary tree traverse through the postorder algorithm using following three steps.

Step1: Traverse the left sub-tree of the node in postorder

Step2: Traverse the right sub-tree of the node in postorder

Step3: Visit the root node

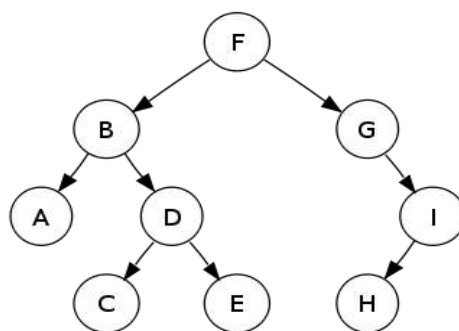


Fig.8 Binary tree (postorder traversal)

The leftmost bottom node(A) in the binary tree shown in Fig.8 is visited first. Then the left node (C) is visited, then its immediate right node (E) is visited, then their parent node (D) will be visited, and then node (B). This process continues until the root node (F) is included at the end of the traversal [7].

Postorder result for the binary tree in Fig.8: A – C – E – D – B – H – I – G – F

In my research to extract data from web pages is used the recursive tree traversal method with depth-first preorder search algorithm. Depth-first search algorithm is a technique which has been widely used in finding solutions to problems in artificial intelligence. Basically depth-first search is algorithm which searches a tree. Prehn and Toetenel (1991) point that depth-first search explores a path all the way going deeper and deeper before backtracking and finding another path [8].

In this proposed research to extract data from web pages this algorithm works by visiting web sites and extracting the external links from them. It recursively visits number of external links of given link in the first list. Moreover, the search engine allows us to keep track of the number of the external links in the visited URL's and list of distinct web sites we have visited. We can determine how many links we are visited in order to evaluate the functionality and efficiency of the web site. The written programme also can keep track of dead links we encountered and track of links to web sites we have already visited in order to determine the reliability of the web page. The dead link is a link on the web page that points to another webpage that is permanently unavailable or does not work. No one wants dead links on their page. Nothing makes the person to leave the page faster than encountering a dead link. The web site with dead links often are considered to be unprofessional and unreliable.

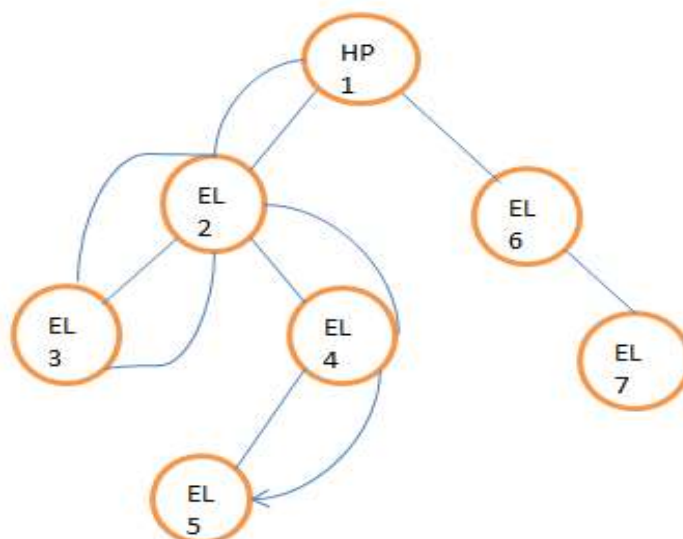


Fig.9 Illustration of Depth – first searching algorithm for web sites, where HP - home page, EL - external links. The numbers indicate the order of traversal.

From the Fig.9 above it is clearly seen that the search engine at first visits the home page of the web site, then goes through all the left most external links until the visit ends at the leftmost bottom external link. Then the visit backtracks to its immediate preceding level, and then descends through the right branch from there. This process is recursively applied until the rightmost bottom external link is visited. We can summarize by saying that in this traversal method the home page of the web site is visited first and the rightmost bottom external link is visited last [9].

4. Analysis

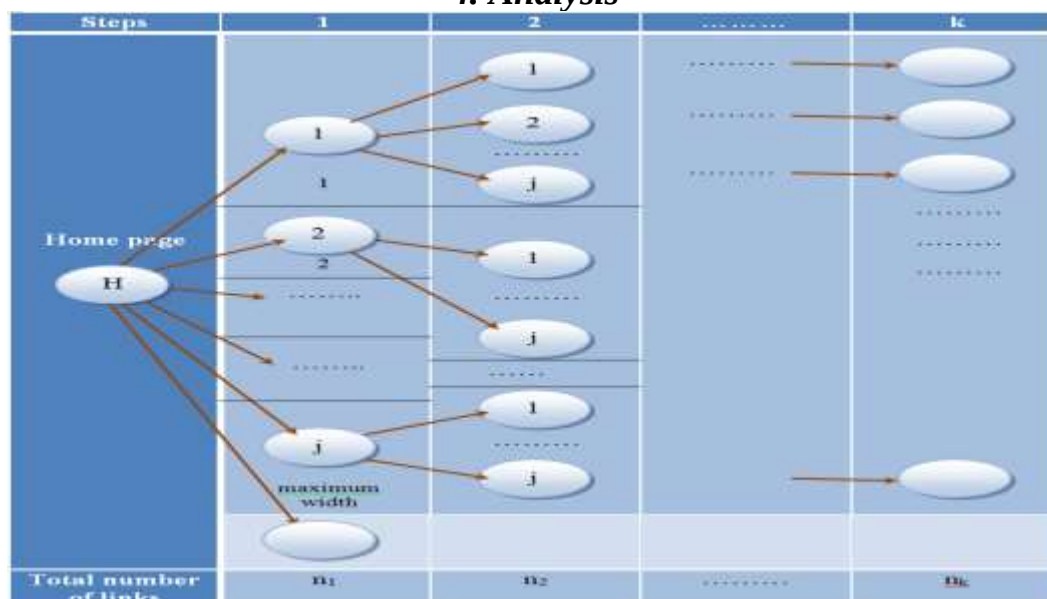


Fig.10 Table showing the topology of the resulting analysis tree

To analyse the structure of the network between web sites we introduce the notion of steps and width. Steps represent how deep traversal goes during the scrapping process. On Fig.10 it can be seen that a given page can have many external links but maximum width constant defines how many of them will be

accessed. To investigate the network connectivity between web pages it is useful to calculate the average number of links for each step of the analysis. The following formula on Fig.11 is used to calculate the average number of external links for i th step.

$$Avg_i = \frac{n_i}{n_{i-1}}$$

where n – total number of links and $i \in [1..k]$, i – number of step.

The following figure shows how the above formula is implemented programmatically.

```
if(listAvgLinksOverSteps[step - 1] > 0):
    ## calculate the average number of external links for current step of analysis
    ## for that add up the number of external links for each web page from a particular
    listAvgLinksOverSteps[step] = listAvgLinksOverSteps[step] +
    + numOfExternalLinks / listAvgLinksOverSteps[step - 1]
```

Fig.11 Code snippet for calculation of average number of links.

5. Displaying results

Matplotlib is the most widely used library for high-quality plotting, with support for a wide array of 2D and 3D plot types, precise layout control, a built-in LaTeX typesetting engine for label equations, and publication-quality output in all major image formats.⁴ The Chaco library is often used for building graphical interactive interfaces that tightly couple 2 D data visualization to user controls. For high-end data visualization in three dimensions, Mayavi⁶ provides both a rich GUI to the powerful Visualization ToolKit (VTK) libraries and an easy to use Python library. As Prabhu Ramachandran and Gaël Varoquaux describe in “Mayavi: 3D Visualization of Scientific Data” on page 40, Mayavi wraps much of VTK’s complexity in high-level objects that are easy to use for common tasks and directly support NumPy arrays. Finally, the VisIt (<https://wci.llnl.gov/codes/visit>) and ParaView (www.paraview.org) projects provide comprehensive visualization systems with parallel rendering support and rich feature sets that users can control and extend in Python (Wang and Hawk, 2011).

From the variety of available visualization software matplotlib was chosen as an optimal solution [10].

```

## initialize variables required for plotting of graphs
bins = max(listNumOfLinks)
t = arange(0, bins+1)
s = []

## calculate the number of pages having a given number of external links
for element in t:
    s.append(listNumOfLinks.count(element))

## plot the previously calculated list
ax = subplot(111)
ax.plot(t,s)

## set up the plot legend
xlabel('Number of external links')
ylabel('Number of websites')
title('Number of websites against number of external links in them')

## display the plot
show()

```

Fig.12 Code snippet for setting up and executing matplotlib visualization procedures.

The Fig.12 shows the process required to visualize the number of web sites against number of links in them. Description of code lines in Fig.12 is provided in comments.

References:

1. Sarawagi, S. 2008. Information extraction. Found. Trends databases 1, 3, 261-377.
2. Summerfield, M. (2009). Programming in Python 3 (2nd ed.). Addison-Wesley Professional. ISBN 978-0321680563, pp. 36-37.
3. Tanaka, M. and Ishida, T. (2010). Ontology extraction from tables on the web. In SAINT '06: Proc. of the International Symposium on Applications on Internet. IEEE Computer Society, Washington, DC, USA, 284{290.
4. Wang, P., Hawk, W. B., and Tenopir, C. (2011). Users' interaction with world wide web resources: an exploratory study using a holistic approach. Inf. Process. Manage. 36, 229-251.
5. Weikum, G. (2009). Harvesting, searching, and ranking knowledge on the web: invited talk. In WSDM '09: Proc, of the Second ACM International Conference on Web Search and Data Mining. ACM, New York, NY, USA, 3-4.
6. Winograd, T.(2010). Understanding Natural Language. Academic Press, Inc., Orlando, FL, USA.
7. Zanasi, A. (2009). Competitive intelligence through data mining public sources. In Competitive intelligence review. Vol. 9. Wiley, New York, NY, ETATS-UNIS (1990-2009) (Revue), 44-54.
8. Zhai, Y. and Liu, B. (2009), "Web data extraction based on partial tree alignment", In WWW '05: Proc. of the 14th international conference on World Wide Web. ACM, NY, 76{85.
9. Zhai, Y. and Liu, B. (2010), "Structured data extraction from the web based on partial tree alignment", IEEE Trans. on Knowl, and Data Eng. 18, 12, 1614-1628.
10. Zhao, H. (2010). "Automatic wrapper generation for the extraction of search result records from search engines." Ph.D. thesis, State University of New York at

УДК 338

*Амирагян Л.М.
студент 2 курса магистратуры
институт управления в экономических, экологических и
социальных системах*

*Пантыкин Д.С.
студент 2 курса магистратуры
институт компьютерных технологий
и информационной безопасности
Инженерно-Технологическая Академия ЮФУ
Россия, г. Таганрог*

ВЫБОР CMS СИСТЕМ ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены популярные системы управления Интернет-магазинами, приведена сравнительная характеристика для каждой системы..

Ключевые слова: CMS, Magento, WooCommerce, PrestaShop, бизнес, электронная коммерция, интернет-магазин.

Keywords: CMS, Magento, WooCommerce, PrestaShop, the Internet, business, electronic commerce, online shop.

Собираясь открыть свой Интернет-магазин, перед каждым предпринимателем встает вопрос как поступить: выбрать готовый вариант либо нанять команду разработчиков и ждать завершения проекта, так как в условиях современных реалий рынка второй вариант не всегда конкурентоспособен потому что высокая стоимость разработки IT-продукта является ограничивающим фактором для сегментов малого бизнеса и начинающих предпринимателей.

В то же время вариант с коробочными решениями очень привлекателен, так как он предоставляет широкий функционал, поддержку от разработчиков и легкость в освоении данного продукта. Рассмотрим самые популярные системы управления магазинами: Magento, PrestaShop и WooCommerce.

Если предприниматель ориентируется на бесплатное готовое решение, которое позволило бы полностью самостоятельно без услуг разработчиков, изменять и дополнять магазин, опираясь на необходимый минимум модулей выбор бы пал на PrestaShop.

Из достоинств данной системы можно выделить разнообразие модулей (как платных, так и бесплатных), понятная документация, стабильная работа при медленном соединении с Интернетом,. PrestaShop не обделена, к сожалению, недостатками.

Много разработчиков создают модули для PrestaShop и каждый из них работает в своем неповторимом стиле из-за этого архитектура CMS

получается красивая, однако, в коде модулей все перемешано. Эта же проблема и с темами, каждый разработчик создает их по своему, не всегда придерживаясь общих рекомендаций. Настройка системы и ее использование достаточно сложны. Вероятно, это не самая лучшая CMS для Интернет-магазина из-за существенных недостатков, но тем не менее популярная.

Одной из самых дорогих, сложных и требовательных в плане ресурсов, платформ Интернет-магазинов является Magento. Есть версии, которые обойдутся до \$12900 в год. Magento имеет многофункциональную платформу электронной коммерции, построенную на технологии с открытым исходным кодом, которая и обеспечивает Интернет-магазин гибкостью, функциональностью и содержанием. Одними из важных функций системы являются инструменты SEO-оптимизации, которые позволяют настраивать продукт с учетом высокой степени продвижения в Интернете, инструмент управления каталогом сайта, с его помощью можно удовлетворить любые потребности бизнес-клиентов. В системе продуманы купоны и акции, тысячи тем многие из них бесплатны, есть возможности расширения функционала дополнительными модулями. Из недостатков можно выделить высокую требовательность к вычислительным ресурсам серверной части, сложность поиска квалифицированной помощи так как система имеет сложную архитектуру.

Существует система управления содержимым WordPress, но она создана для управления блогами, новостными лентами и так далее, однако, она может быть расширена дополнительными модулями одним из которых является WooCommerce. WooCommerce способна расширить возможности сайта в сторону интернет-коммерции. Использовать WordPress для создания интернет-магазина – спорное решение, имеющее свои достоинства и недостатки. Плагин WooCommerce, бесплатный и в сети есть много статей относительно его установки.

Преимущества:

- Легкость установки. Достаточно загрузить и активировать сам плагин.
- Шаблоны. Тем дизайна, изначально поддерживающих интеграцию с плагином, довольно много, а их стоимость около \$50.
- Простота добавления новых товаров и управление каталогом продуктов;
- Многоязычность. Woocommerce изначально имеет встроенный перевод, в котором, среди поддерживаемых языков есть русский и украинский.
- Расширение функционала. Для этого плагина существует множество как платных, так и бесплатных дополнений.
- Бесплатность. Для многих этот фактор является решающим.

При использовании для создания интернет-магазина системы управления содержимым сайта WordPress, с плагином WooCommerce, в

процессе работы начинают проявляться и определенные минусы.

Недостатки

- Ориентация на Запад. Доступные по умолчанию платежные опции и способы доставки ориентированы преимущественно на западный рынок. Не для всех стран доступно отображение местных денег;
- Требовательность к ресурсам. После установки плагина нагрузка, создаваемая на сайт, существенно вырастет.
- Неточности перевода.
- Возможные конфликты. Необходимость устанавливать различные плагины, что-то править и изменять, может привести к тому, что одно дополнение будет конфликтовать с другим.

В целом, можно сказать, что в создании интернет-магазина на WordPress, с плагином Woocommerce, нет ничего сложного. Это лучший вариант, в случае если необходимо запустить сайт с нулевыми вложениями. Но, при необходимости расширения функционала, для реализации доступных опций, могут потребоваться вложения времени и денег, которые в результате превысят стоимость специализированной CMS.

Исходя из вышеописанного можно сделать вывод, что все системы являются универсальными, но в каждой из них есть свои недостатки и преимущества, поэтому предприниматель желающий открыть Интернет-магазин может выбрать любую систему, исходя из своих потребностей и рекомендаций разработчиков.

Использованные источники:

1. «Какую CMS для интернет-магазина выбрать: «Битрикс», Prestashop, ModX, WordPress» // [Электронный ресурс] URL: <https://vc.ru/p/select-cms/> Дата обращения: 16.02.2017
2. «Интернет-магазин на WordPress и Woocommerce: преимущества и недостатки» // [Электронный ресурс] URL: <https://oriolo.ru/wordpress-i-woocommerce/> Дата обращения: 12.02.2017
3. «Плюсы и минусы 5 популярных движков интернет-магазинов» // [Электронный ресурс] URL: <https://hostiq.ua/blog/5-popular-cms-for-e-commerce/> Дата обращения: 18.02.2017

Амирагян Л.М.
студент 2 курса магистратуры
институт управления в экономических, экологических и
социальных системах
Пантыкин Д.С.
студент 2 курса магистратуры
институт компьютерных технологий
и информационной безопасности
Инженерно-Технологическая Академия ЮФУ
Россия, г. Таганрог

ОБЗОР ПЛАТЕЖНЫХ ШЛЮЗОВ

Аннотация

В статье рассмотрены популярные платежные шлюзы для Интернет-магазинов, проводится краткий анализ самых популярных платежных агрегаторов с помощью которых, можно принимать оплату товаров и услуг на сайте магазина.

Ключевые слова: PayPal, RoboKassa, Pay Online, платежные шлюзы, бизнес, электронная коммерция, интернет-магазин.

Keywords: PayPal, RoboKassa, Pay Online, payment gateways, business, electronic commerce, online shop.

Предприниматели при создании интернет-магазинов сталкиваются с проблемами лояльности со стороны пользователей и доверия к собственному Интернет-магазину. Одним из способов повышения данного показателя, является использование популярных способов оплаты. Наряду с традиционными способами оплаты такими как наложенный платеж или оплата при получении товара существует и безналичный расчет. Сервисы, которые предоставляют данный способ оплаты - называются платежными шлюзами. Некоторые из них предоставляют возможность пользователю возвращать сумму или часть суммы покупки, если пользователь получил товар ненадлежащего качества, данная мера увеличивает степень доверия со стороны клиентов. Платежные шлюзы в России используются только в крупных Интернет-магазинах. Перед владельцем малого и среднего бизнеса встает вопрос о выборе платежной системы, которая наиболее точно отвечает требованиям конкретного проекта. Наиболее популярными на сегодняшний день являются PayPal, RoboKassa, Pay Online их относительно подключить и они предлагают широкий выбор платежных методов. Комиссия в основном зависит от оборота, то есть чем больше оборот, тем меньше будет комиссия. Важным преимуществом агрегатора будет безопасность проводимых платежей.

Правильно и хорошо настроенный процесс оплат может легко увеличить количество успешно проведенных платежей около 10-20%.

Pay Online предоставляет выгодные профессиональные инструменты для интернет-магазинов, таких как

- Платежи в «один клик», таким образом плательщик привязывает карту к своему аккаунту на вашем сайте и следующие оплаты совершаются без ввода полных реквизитов карты. Это увеличивает скорость оплаты до 93%, доля спонтанных покупок возрастает на 12%, а повторные покупки возрастут на 27%.

- «Заморозка» суммы платежа на карте, после совершения оплаты средства не списываются с карты, а «замораживаются». плательщик подтверждает или отклоняет оплату, только убедившись в наличии товаров.

- Кастомизация платежной формы, это значит что можно реализовать собственный дизайн и логику платежной формы.

- Pay Online предоставляет выгодные тарифы: ставка комиссии в зависимости типа бизнеса и оборота составит не более 2,9 %.

Подключив Pay Online, Интернет-магазин будет принимать платежи на своем сайте с помощью популярных платежных средств: Visa, Master Card, WebMoney, Яндекс Деньги, Qiwi и др.

RoboKassa предлагает,

- Более 40 способов оплаты
- Отсутствие абонентской платы и платы за подключение
- Низкий риск потери средств
- Отсутствие комиссии с покупателя
- Высококвалифицированную техническую поддержку и легкое подключение

Покупатель оплачивает только цену покупки, указанную на сайте магазина. Остальные электронные деньги принимаются с комиссией за конвертацию (в среднем она составляет 4-5%).

PayPal предлагает следующие размеры комиссии:

Продавцы платят комиссию от 2,9% до 3,9% от стоимости товара + 10,00 руб. за операцию. Точный размер комиссии зависит от объема продаж, а также от того, продается ли товар внутри страны или за рубежом. Более конкретно ставки выглядят следующим образом:

Продажа товаров внутри страны- комиссия составляет до 3,9% от общей суммы операции + 10,00 руб. за операцию.

Гибкие комиссии для продавцов- комиссия от 2,9% + 10,00 руб. в зависимости от объема продаж.

Продажи за границу- дополнительные комиссии применяются при конвертации валюты и международных платежах.

PayPal- это система электронных платежей, на первый взгляд очень удобная для проведения любых расчетов, покупок в сети, оплате регулярных счетов и т.п. Самое привлекательное в PayPal - это возможность по самым низким сегодня расценкам акцептировать платежи, сделанные кредитной картой.

Недостатки данной системы:

- ограничение функционала системы для граждан постсоветского

пространства

- право блокировать пользовательские счета при малейшем подозрении, без каких бы то ни было объяснений
- невозможность конвертации денег со счета PayPal в другие электронные валюты

В каждой описанной системе есть как плюсы, так и минусы. Основным показателем для предпринимателей является уровень комиссии, но самым лучшим вариантом является предоставление возможности выбора способа оплаты конечным покупателем. В предпринимательской деятельности прибыль является основополагающим и определяющим показателем эффективности бизнеса, чем больше вариантов оплаты имеется на сайте продавца, тем вероятнее всего это отразится на таком показателе как конверсия.

Использованные источники:

1. «Краткий обзор платёжных систем для интеграции на сайты онлайн-торговли»//[Электронный ресурс] URL: <https://virtech.ru/qa/platejionline.html> Дата обращения: 18.02.2017;
2. «PayPal»//[Электронный ресурс] URL: <https://www.paypal.com/ru/home> Дата обращения: 19.02.2017;
3. «RoboKassa»//[Электронный ресурс] URL: <https://www.robokassa.ru/ru/Index.aspx> Дата обращения: 23.02.2017;
4. «Pay Online»//[Электронный ресурс] URL: payonline.ru Дата обращения: 23.02.2017;

УДК 004

*Бозоров К.А.
студент 2 курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики
Захарова О.И., к.техн.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Информационных систем и технологий»
Россия, г. Самара*

СИСТЕМА CRM В БАНКЕ

Аннотация:

Данная статья описывает применение CRM — системы двух типов: операционной и аналитической и выделяет цели эксплуатации систем CRM в банке. Статья раскрывает управление Системой CRM массовыми воздействиями, опросами клиентов, почтовыми рассылками и показывает возможности планирования маркетинговых воздействий и отслеживание эффективности привлечения клиентов при выдаче кредитов в банке.

Ключевые слова: CRM в банке, кредитование

CRM SYSTEM IN THE BANK

Abstract:

This article describes the use of CRM - a system of two types: operational and analytical goals and highlights of CRM systems operating in the bank. The article reveals the control system CRM massive impact, customer surveys, mailing lists and shows the possibilities of planning of marketing actions and tracking the effectiveness of customer acquisition for loans in the bank.

Keywords: *CRM in bank lending*

В настоящее время большое количество коммерческих банков чаще задумываются о введении системы CRM.

Однако, если внедрение CRM системы в банке сведется только к регистрации информации о взаимодействиях менеджеров с клиентами, то цель не будет достигнута. Ведь цель любой коммерческой организации – и банк здесь не исключение – наращивать прибыль.

Система может позволить:

- Вовремя сигнализировать менеджеру о необходимости инициирования взаимодействия;
- Позволяет постоянно отслеживать и повышать доходность клиента с помощью механизма планирования основных показателей;
- Позволяет выстроить эффективную и понятную систему мотивации менеджеров по работе с клиентами;
- Сосредоточить основные силы на работе с наиболее важными клиентами, классифицируя их по индивидуальным показателям работы.

В основном в банках применяются CRM — системы двух типов:

Операционный CRM используется во фронт-офисах и контакт-центрах. Он отвечает за сбор и хранение информации о взаимодействиях с клиентской базой и ее редактирование. Служит больше для автоматизации процессов продаж и обслуживания в точках непосредственного контакта с клиентом.

Аналитический CRM — это математический анализ и прогнозирование на основе информации о поведении клиента. На основании анализа полученных данных, строятся воронки продаж, осуществляется маркетинговое и стратегическое планирование, сегментирование клиентов.

Цели эксплуатации системы CRM в банке разделены на пять групп:

- Управление продажами (Sales Force Management). Предварительно, CRM-система - это главный инструмент продавца, привлеченца банка. То есть с помощью системы CRM решаются такие цели, как повышение прибыли клиентов, предложение нового продуктового портфеля определенной группе клиентов, увеличение количества используемых продуктов, расширение клиентской базы и другие.

- Повышение эффективности работы сотрудников (Performance Management). Для заведующего ведомством по работе с клиентами появляется возможность отслеживать все действия менеджеров, анализировать и

улучшать процессы продажи банковских продуктов.

- Организация информации о клиентах и управление элементами документооборота (Document Flow). В системе CRM вся необходимая для привлечения и развития клиента информация доступна в одном информационном поле.

- Оптимизация взаимодействия подразделений банка (Collaboration). Если топ-менеджер VIP-клиента юр.лица обратится в одно из отделений банка как физ.лицо, CRM позволит отследить это обращение и предложить клиенту соответствующий уровень обслуживания.

- Планирование и анализ продаж (Analysis). Прежде всего, система CRM позволит в явном виде (буквально в одном окне интерфейса) получить информацию о самых главных событиях по клиентам банка.

CreditFlow – это централизованное управление кредитованием физических лиц, включающее процессы Ипотечного, Авто и Потребительского кредитования.

- Это полная адаптация процессов под Российскую специфику процесса кредитования;

- Это гибкие процессы управления процедурой рассмотрения кредитных заявок для всех категорий клиентов;

- Это поддержка многофилиальной организационной структуры Банка;

- Это система управления лимитами на уровне подразделений Банка и отдельных пользователей;

- Это централизованное управление каталогом Банковских продуктов;

- Это возможность зарабатывать больше, увеличивая кредитный портфель Банка за счет надежных заемщиков;

Система CreditFlow – современный инструмент для управления кредитными процессами Банка, построенный на базе бизнес-приложения Oracle Siebel CRM Financial Service.

Siebel в первую очередь представляет собой систему управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). С точки зрения пользователя (сотрудника компании-заказчика) Siebel, как декларируется, представляет собой практически zero-footprint application, т.е для работы не требуется установка какого-то специального клиента.

Основной объект GUI Siebel — так называемый апплет. Это часть экрана, отображающая таблицу (list-applet) или данные из одной записи в виде формы (form-applet). Апплет обычно содержит меню и элементы управления в виде кнопок на экране. С их помощью пользователь добавляет или удаляет записи, совершает запросы (query) и другие действия, например, запуск какого-либо бизнес-процесса. Как уже говорилось, Siebel представляет огромные возможности для кастомизации, ограниченные разве что фантазией заказчика/разработчика.

Здесь мы не можем вдаваться в тонкости работы с GUI, лучше опишем, как все это реализовано технически.

Как уже стало понятно, Siebel в первом приближении представляет собой некую графическую надстройку над БД, работающую, как веб-приложение. При установке системы автоматически создается огромное количество таблиц — создатели старались включить в комплект все, что кому-то может понадобиться. Тем не менее, всегда можно добавить и кастомные таблицы и колонки.

Серверы Siebel объединяются в логические группировки (Enterprises). Работой энтерпрайза управляет служба под названием Siebel Gateway Name Server. К этому серверу обращается веб-сервер (Oracle, IIS..), снабженный специальными «расширениями» (SWSE — Siebel Web Server Extensions). Таковы основные элементы среды Siebel.

В простых случаях разработка осуществляется декларативно, посредством «перетаскивания мышкой» ЭУ GUI на форму и заполнения соответствующих полей данными, наподобие того, как создается приложение Windows Forms в Visual Studio. Для программирования более сложного поведения системы обычно используется либо встроенный язык (фактически это JScript или VBScript, на выбор разработчика), либо графический Workflow Designer.

На платформе Oracle Siebel CRM осуществляются процессы выдачи и сопровождения кредитов в торговых точках, потребительских кредитов наличными, дебетовых карт, реализованы процессы логистики кредитных досье и карт в клиентских центрах банка, выстроен централизованный автоматизированный процесс управления ролями и пользователями решения. Система позволяет быстро выводить на рынок новые продукты и увеличивать объем проводимых сделок. Кроме того, система интегрирована с веб-камерами для автоматического фотографирования клиентов, что существенно снижает время оформления заявок на кредиты.

Использованные источники:

1. Продукты и решения Oracle <http://www.oracle.com/>
2. Oracle Siebel CRM <http://www.siebelcrm.ru/>
3. Кредитный фронт банка <http://creditflow.ru/>
4. Захарова О.И. Методика определения кредитоспособности заемщика банка. Международная научно-практическая конференция «Социально-экономические аспекты развития современного государства», Саратов, февраль 2010 г.

ВЫСТАВОЧНО-ЯРМАРОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА НА РЫНОК

Аннотация. Выставочно-ярмарочная деятельность является эффективным способом поиска новых клиентов и партнеров. Эффективное участие в выставке-ярмарке дает возможность ювелирной компании увеличить объемы реализации продукции и стать более известными на рынке.

Ключевые слова: выставка-ярмарка, эффективное участие, ювелирные компании, ювелирные выставки

Annotation. Exhibition and fair activities is an effective way to find new customers and partners. Effective participation in the exhibition allows jeweler to increase the volume of sales and become more known in the market.

Keywords: Fair, effective participation, jewelers, jewelry exhibition

Сегодня существует немало современных и эффективных способов продвижения товара на рынок, среди которых до сих пор пользуются популярностью такие методы как ярмарки и выставки. Во всем мире ярмарки и выставки играют важную роль в формировании положительного восприятия коммерческой организации, ее товаров или услуг. В настоящее время термины выставка и ярмарка приобрели почти тождественные значения. В ювелирной сфере выставки и ярмарки играют важную роль, так как, участие в них может принести доход организации, за счет увеличения объема продаж и расширения рынков сбыта.

В России существует достаточно много ювелирных выставок-ярмарок, например, Ювелирный вернисаж, Симфония самоцветов, JUNWEX, DimondShow. Самой крупной из них является ювелирная выставка JUNWEX. Участие в данной выставке очень престижно для любой ювелирной компании. На сегодняшний день выставка является не только крупнейшей и самой престижной в России, но и объективно наиболее эффективной для участников с коммерческой точки зрения, причем как для производственных ювелирных предприятий, специалистов отраслевой торговли, так и для компаний, работающих в области ювелирных технологий, оборудования, упаковки, программного обеспечения. Для того чтобы попасть на ярмарку-выставку необходимо выполнить ряд условий и внести определенный денежный вклад. Проведем сравнительный анализ денежных затрат на участие в различных ярмарках. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика затрат на участие в ярмарке

Название выставки	Место проведения	Регистрационный взнос (руб.)	Стоимость оборудованной/необорудованной площади (руб./кв.м.)	Доплата за обзорность	Дополнительные услуги
Ювелирный вернисаж в Сокольниках	Москва	-	9000/ -	+10-20%	Услуги переводчика
DimondShow	Москва	7500	8250/ -	+10%	Услуги переводчика печать рекламных материалов
РЕСТЕК Junwex	Москва, Екатеринбург	18000	12650/ 11000	+10-20%	Охрана, разработка оригинального дизайна стенда, общевыставочная реклама
Симфония Самоцветов	Москва	8500	10000/11500	+10-15%	Оборудованный стенд, услуги переводчика

По данным таблицы видно, что выставка-ярмарка JUNWEX является самой затратной по сравнению с другими.

Если посмотреть официальные сайты данных мероприятий, то можно увидеть, что количество экспонентов на выставках отличается. JUNWEX имеет самое большое число зарегистрированных участников, около 300, не смотря на такие большие, по сравнению с другими, денежные затраты.

Рассмотрим основные этапы подготовки на примере ювелирной организации «Азурит-Н», которая неоднократно принимала участие в выставках и ярмарках. Выбор подходящей ярмарки-выставки является первоначальным этапом в подготовке к участию. Есть множество способов определить успешность выставки. Основные из них, это выставочный аудит, общероссийский рейтинг выставок, аудит баерских возможностей посетителей выставки.

Аудит баерских возможностей посетителей выставки – инструмент, который позволит оценить количество и качество покупателей, пришедших на конкретную выставку, а именно, определить сумму контрактов, заключенных посетителями спустя полгода после выставочного мероприятия, в том числе с экспонентами с выставки [3].

Так же необходимо соотнести свои возможности, не только материальные, но и моральные, так как подготовка к ярмарке обычно длится несколько месяцев. Чтобы получить максимальное количество контактов с

потенциальными клиентами, партнерами на выставке, необходимо тщательно продумать план действий. Цель участия должна иметь конкретную формулировку, быть достижимой и иметь временные рамки. Например, получить 100 новых заказов в течение 3 месяцев, после окончания выставки. Выбору персонала необходимо уделить особое внимание, ведь от их коммуникационных навыков, специальных знаний и выносливости будет во многом зависеть эффективность участия в выставке-ярмарке. В среднем оптимальное количество работников выставки около 5-6 человек [2]. Далее нужно выбрать стенд для представления продукции и место, где он будет находиться. Чем ближе к входу, заметнее и крупнее – тем лучше, но и затратнее. Важно также составить смету расходов, в которую будут включены все организационные затраты. Маркетинговые мероприятия участия в выставке-ярмарке подразделяются на три этапа: предвыставочный маркетинг, в рамках выставки и после. Привлечь потенциальных клиентов до выставки можно с помощью рассылки электронных приглашений, с указанием названия мероприятия, места и даты проведения, номера стенда и пользе, которую клиенты могут извлечь от посещения стенда. Непосредственно во время выставки необходимо раздавать потенциальным клиентам заранее подготовленный раздаточный материал: брошюры, визитки, листовки, каталоги. Работа на выставке-ярмарке не заканчивается с ее закрытием. По окончании мероприятия самое главное закрепить связь с новыми клиентами и партнерами. Завершающим этапом участия в выставке-ярмарке является анализ проведенной работы и полученных результатов.

Ювелирные украшения не являются товарами массового спроса. Иногда одной рекламы не хватает для повышения конкурентоспособности своего товара. Эффективное участие в выставках и ярмарках помогает компании зарекомендовать себя не только среди потенциальных покупателей, но и среди конкурентов и партнеров. Четко выработанный план действий работы до, вовремя и после выставки-ярмарки является неотъемлемой частью получения максимальной выгоды от участия. Таким образом, выставочно-ярмарочные мероприятия занимают особое место в системе продвижения ювелирных украшений.

Использованные источники:

1. Выставки как инструмент продвижения промышленных товаров [Электронный ресурс] URL: http://mayer-team.ru/netcat_files/86/38/1_17.pdf
2. Как подготовиться к участию в выставке-ярмарке [Электронный ресурс] URL: <http://www.auditexpo.ru/eksponentam/podgotovka/>
3. Критсотакис Я.Г. Торговые ярмарки и выставки. Техника участия и коммуникации. М.: Ось-89, 2008

ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ СРЕДЫ В РАБОТЕ HR-МЕНЕДЖЕРОВ

Аннотация: в статье показано, что в современных рыночных условиях остается актуальным вопрос набора и отбора персонала. Поэтому во взаимоотношениях соискателей, HR-менеджеров и кадровых агентств по-прежнему происходят неоднозначные изменения. Раскрываются проблемные вопросы: насколько необходимыми и продуктивными являются взаимоотношения между соискателем и работодателем, а также между сотрудником и руководством компании.

Ключевые слова: набор персонала, соискатель, кадровое агентство, вакансии, рекрутеры.

PROBLEMS OF MODELING COMMUNICATIVE ENVIRONMENT IN THE HR- MANAGERS

Abstract: the article shows that in the current market conditions, the question remains the recruitment and selection of staff. Therefore, in relations between applicants, HR-managers and recruitment agencies continue to occur mixed changes. Reveals the problematic issues: how are necessary and productive relationship between the applicant and the employer, as well as between the employee and the company's management.

Keywords: recruitment, applicant, recruitment agency, vacancy, recruiters.

Грамотное построение системы управления персоналом в российской действительности еще не стало очевидной необходимостью, как для руководства компаний, так и для рядовых сотрудников.

Сегодня в штате каждой уважающей себя компании есть отдел или хотя бы один сотрудник, который ведет работу с персоналом от кадрового делопроизводства до организации корпоративных мероприятий. Раньше процесс приема на работу было более сжатым, чем сейчас: кто-то устраивался по распределению, кто-то сразу общался с непосредственным руководителем без каких-либо психологических тестов, интервью и дополнительных бесед. Теперь же HR стал логичным и привычным звеном между соискателем и руководством компании [1]. На какую бы вакансию ни претендовал кандидат, сначала ему придется встретиться с менеджером по персоналу. HR-специалист оценивает профессиональные и личностные качества соискателя и определяет, подходит ли он для этой должности и компании.

Помимо HR-менеджеров непосредственно в нанимающих компаниях,

в последнее время все более активно работают кадровые агентства. Если раньше существовали лишь биржи труда, то сегодня перевес идет в сторону кадровых агентств, куда обращаются не соискатели, а работодатели [2]. Получается, что кадровое агентство становится своего рода еще одним звеном между кандидатом на вакансию и компанией.

Возникает логичный вопрос: насколько нужным и продуктивным является это звено между соискателем и работодателем, а также между сотрудником и руководством компании? Ответ очевиден. Грамотный подбор, качественная адаптация и сильная мотивация – факторы успеха компании в целом и каждого ее сотрудника в частности [3]. Если соответствующие мероприятия проводятся сильным HR-специалистом, компания будет идти только вперед. Но не всегда все эти составляющие именно таковы, как описано. И часто люди сами не стремятся к позитивным изменениям. Иногда специалисты по управлению персоналом сталкиваются с негативным отношением к себе. Рассмотрим характеристики участников этого процесса и отношения между ними.

Кандидаты. Кандидаты в большинстве своем делятся на два типа: одни не любят менеджеров по персоналу, другие – относятся к их работе с пониманием, как к чему-то само собой разумеющемуся [4]. Трудно сказать, какая из этих категорий на самом деле более многочисленная, но почему-то кажется, что первая. Итак, как же соискатели воспринимают сотрудников службы персонала, и за что HR-менеджеров порой не любят. Иногда в этом есть доля вины и самих HR-специалистов.

Фраза «Мы вам перезвоним» стала достаточно распространенной при наборе и отборе персонала. Кандидаты воспринимают ее буквально, однако часто рекрутеры так и не звонят и не дают какой-либо информации о вакансии – даже об отказе не сообщают. И соискателей это, естественно, раздражает.

Понятно, что если поток претендентов огромный, то позвонить или написать каждому пришедшему на собеседование нет возможности. Однако в этом случае нужно ставить четкие временные рамки, например день или два, и говорить не об обязательном звонке со стороны компании, а о звонке лишь в случае положительного решения о приеме на работу или следующем этапе собеседования [5]. Стоит уточнить, что по истечении двух дней можно ждать звонка уже не стоит. Так и претендент на вакансию получит определенность в понимании ситуации, и HR-менеджеру не придется самому сообщать соискателю об отказе и выслушивать гневные тирады.

Вызывает неудовольствие у соискателей и такой факт: зачастую первичное собеседование проводят юные начинающие менеджеры по персоналу. Сегодня HR-менеджмент популярен как никогда, и на позиции рекрутеров берут сотрудников практически без опыта работы. Освоение любой профессии неизбежно связано с ошибками, и в этом случае совершаются они как раз при встречах и общении с кандидатами [6].

Многие соискатели не понимают, какие функции выполняет в компании служба персонала. Большинство претендентов настолько далеки от подобной работы и понимания ее специфики, что считают HR-менеджера сотрудником отдела кадров, который занимается исключительно документацией. Как правило, кандидаты просто не удосуживаются взглянуть на ситуацию с другой стороны. Сотрудник отдела персонала в большинстве случаев не оценивает уровень профессиональной подготовки кандидата, если должность требует специальных знаний. Профпригодность соискателя будет определять руководитель на следующем этапе собеседования. HR-менеджер изучает совсем другие качества и навыки, например коммуникативные способности кандидата, его умение адаптироваться в коллективе. Ведь если новый сотрудник не найдет общего языка с коллегами, через какое-то время вакансию придется открывать вновь [7]. Критериями оценки для рекрутера являются: пол, возраст, образование; опыт работы и знания; управляемость; обучаемость; коммуникабельность; внимательность; тяготение к определенному типу референции, направленность на процесс/результат и т.п.; мотивация кандидата; лояльность к компании и руководству; стрессоустойчивость; пунктуальность и тактичность; уровень притязаний и стремление к карьерному росту; конфликтность и др.

Конечно, на собеседовании изучается не весь набор критериев – все зависит от специфики вакансии позиции и намерений руководителя. Как минимум рекрутер должен оценить адекватность кандидата, понять, есть ли вообще смысл представлять его руководству. Ведь многие требования к соискателю не указываются в описании позиции, а представляют собой лишь пожелания относительно личностных качествах потенциального сотрудника, его внешности, речи, манеры держаться и т.п. [8]. Зачастую кандидаты, имеющие богатый опыт собеседований, ругают популярные нынче анкеты и стандартные вопросы, считая их бесполезной тратой времени. Причина столь негативного отношения – непонимание. Соискатели попросту ничего не знают о том, с какой целью применяются подобные методики. Между тем издано множество статей и книг, в которых подробно разъясняются приемы подбора персонала. HR-специалист задает вопросы с определенными целями, каждый из них позволяет оценить какие-либо качества и компетенции [9].

Рекрутеры часто оценивают нацеленность кандидата на процесс или результат. Часто на собеседованиях спрашивают: «Что вам больше всего нравится в вашей работе?» Ответ показывает, на что соискатель ориентирован в большей степени – на процессы или на результат, если говорит об итогах деятельности.

Часто соискатели не понимают смысла вопросов вроде «Где вы видите себя через 3–5 лет?». Этот вопрос дает возможность понять, насколько разумно и адекватно человек способен спланировать свою карьеру и жизнь. Негативную реакцию у кандидатов часто вызывает предложение оценить

личные достоинства и недостатки. Однако цель здесь вполне определенная – узнать, насколько человек самокритичен и адекватно ли он себя воспринимает [10].

Кроме того, применяется так называемое кейс-интервью. Кандидату предлагается ситуация, в которой он должен найти варианты решения. Еще один популярный метод – проективное интервью. Кандидату задают отвлеченные, на первый взгляд, вопросы, которые не имеют отношения к нему лично. Однако сформулированы они таким образом, чтобы в ответах кандидат спроецировал свое отношение к той или иной ситуации. Например, вопрос, «Каким должен быть идеальный руководитель?» позволяет понять, какой стиль управления будет для данного кандидата оптимальным. По ответу на вопрос «Что может заставить работника уволиться из компании?» можно судить о мотивации соискателя.

Информацию по разнообразным приемам и методикам проведения собеседования можно найти в Интернете и специальной литературе. Аналогичная ситуация с анкетами. Соискатели апеллируют к тому, что все необходимые работодателю данные уже содержатся в резюме, но на практике все гораздо сложнее. В каждой компании сложилась своя корпоративная культура, существуют свои устои, к новым сотрудникам предъявляются определенные требования [11]. Резюме представляет собой стандартизированный текст, в котором отражаются общие сведения о квалификации, образовании и функционале кандидата.

Как правило, на одну вакансию вакансия претендует несколько соискателей, но в результате работать на вакантной должности будет только один человек – факт очевидный. Некоторые соискатели не готовы примириться с отказом и в своих неудачах обвиняют HR-менеджеров. Однако причин отказа может быть множество: несоответствие должности, антипатия со стороны руководителя, закрытие вакансии за счет внутренних ресурсов и т.д. [12]. Если не сложилось в одной компании – обязательно сложится в другой. Каждое собеседование стоит воспринимать как положительный опыт.

Менеджеры по персоналу. Бывает так, что и сотрудники службы персонала не отличаются терпимостью по отношению к кандидатам, хотя профессия обязывает их относиться к соискателям лояльно. К тому же потенциальные работники действительно не понимают всей специфики работы HR-подразделения и применяемых на собеседовании методик [13].

Итак, чем же соискатель может навлечь на себя гнев рекрутера. На первом месте – необязательность. В большинстве своем соискатели не предупреждают о решении не приходить на собеседование. В результате HR-менеджеру приходится перекраивать рабочий график. В подобной ситуации наверняка оказывались многие рекрутеры. А, между прочим, кандидат, позвонивший и отменивший встречу, выглядит выигрышнее, нежели просто пропавший. Некоторые кандидаты рассылают резюме по всем более или менее подходящим вакансиям, не изучив подробно

требования к должности, указанные в объявлениях. К сожалению, это признак либо невнимательности, либо излишней самоуверенности [14]. В итоге HR-специалисту приходится отсеивать множество неподходящих резюме, тратить время впустую и отказывать не понимающим причину кандидатам.

Иногда соискатели держатся грубо и высокомерно, что, разумеется, влияет на мнение рекрутеров. Такие кандидаты уверены в своей уникальности и профессиональной ценности настолько, что отказываются общаться с HR-менеджером, заполнять анкету и требуют немедленной встречи с непосредственным руководством. Печально, что действительно хорошие специалисты зачастую ведут себя вызывающе и неадекватно, что вряд ли поможет получить место в хорошей компании [15]. Правда, покррой и сами рекрутеры не отличаются изысканными манерами – к сожалению, приходится признать и такой факт.

Кадровые агентства. Часто кандидаты с подозрением относятся к деятельности кадровых агентств, отказываясь общаться с представителями подобных компаний. Многие соискатели о своем нежелании вести дела с агентствами заявляют в резюме. Как правило, это объясняется негативным опытом. Действительно, кадровых агентств сегодня более чем достаточно, конкуренция велика, каждый рекрутер обрабатывает множество вакансий, а, следовательно, постоянно общается с огромным количеством кандидатов. Это приводит к формализации общения: многие рекрутеры перестают за набором компетенций видеть живых людей. «Поточный метод» неизбежен в работе сотрудника кадрового агентства, одна в данном случае можно говорить и о профессиональной деформации [16].

Подводя итоги вышеизложенного, следует сказать, что решение проблем представляется достаточно простым, но реализовать его на практике довольно сложно. Соискателям стоит быть лояльнее по отношению к HR-менеджерам и понимать, что их работа необходима. Хороший HR –менеджер – друг кандидата и сотрудника. Хотелось бы, чтобы соискатель попробовал поставить себя на место HR-специалиста и хотя бы поверхностно изучил материалы по подбору персонала. И, разумеется, всегда следует придерживаться этических норм и правил коммуникативного этикета [17].

Что же касается менеджеров по персоналу, то необходимо «держат марку» компании и профессии. HR –менеджер это лицо любой организации, именно он на первом этапе формирует у соискателя представление о компании и профессиональном HR-сообществе. Необходимо держать свое слово, четко отвечать на поставленные вопросы и по возможности искать к каждому кандидату индивидуальный подход.

Использованные источники:

1. Бондаренко О.В., Бородай В.А. Социальные коммуникации в сфере рыночного обмена // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2008. № 2. С. 156-158.

2. Бородай В.А. Коммерческая деятельность и процессы институционализации в современной российской экономике // Проблемы и перспективы формирования инновационной экономики России. – Краснодар.: КЦНТИ; Краснодар, 2011. С. 181-190.
3. Байдак В.А., Бородай В.А. Векторы развития потенциала компании // Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 1198-1201.
4. Бородай В.А. Тонус менеджмент – новый тренд в управлении сотрудниками // Социально-экономические и технико-технологические проблемы развития сферы услуг. Сб. науч. тр. Вып. 12. Сер. "Социально-экономические и общегуманитарные проблемы развития сферы услуг. Том 2 Социально-экономические проблемы развития сферы услуг" Под общей ред.: Л.А. Минасян. Ростов-на-Дону, 2013. С. 33-35.
5. Савченко А.Б., Бородай В.А. Формирование будущего – проектирование устойчиво функционирующих бизнес процессов // Научно-исследовательская и инновационная деятельность в России. Актуальные вопросы теории и практики. - Саратов: ЦПМ Академия бизнеса. 2016. С. 61-64.
6. Бородай В.А. Коучинг как новая парадигма субъект-субъектного коммуникационного взаимодействия // Социально-экономические аспекты развития современного государства. - Саратов: ЦПМ Академия бизнеса; Саратов, 2014. С. 25-27.
7. Сивокос Н.В., Бородай В.А. Фасилитация как фактор эффективной системы управления современной сервисной компании // Экономика и социум. 2016. № 11-2 (30). С. 277-280.
8. Ткачук М.С., Бородай В.А. Сохранение корпоративных ценностей как идеологема культурной ДНК компании // Экономика и социум. 2016. № 11-2 (30). С. 298-301.
9. Бородай В.А. Проблемы взаимосвязи мотивации и целеполагания в предпринимательской среде // Социально-экономические и технико-технологические проблемы развития сферы услуг. Сб. науч. тр. Вып. 12. Сер. Социально-экономические и общегуманитарные проблемы развития сферы услуг. Том 2 Социально-экономические проблемы развития сферы услуг Под общей ред.: Л.А. Минасян. Ростов-на-Дону, 2013. С. 28-33.
10. Бондаренко О.В., Бородай В.А. Экономические и социокоммуникативные потребности // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2009. № 3. С. 120-124.
11. Бородай В.А. Эффективность управления в социальном и биологическом поведении человека // Инновации социальные и экономические: вызовы и решения. Сб. статей Междунар. науч.-практ. конф. 2014. С. 105-109.
12. Третьяк А.А., Бородай В.А. Корпоративная культура как основной маркер при формировании бренда компании // Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 1298-1301.
13. Бородай В.А. HR-брендинг как платформа позиционирования компаний-работодателей // Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 1209-1213.

14. Безуглова М.Н., Бородай В.А. Дилемма оптимизации – делать вещи правильно или делать правильные вещи // Социально-экономические аспекты развития современного государства. - Саратов: Академия бизнеса. 2014. С. 15-18.
15. Лозицкая И.С., Бородай В.А. Квадрат влияния как эффективный инструмент управления нематериальными активами компании // Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 1266-1269.
16. Бородай В.А. Синдром профессионального выгорания // Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 1204-1209.
17. Бородай В.А. Проектирование и управление взаимоотношениями персонала и бизнеса работодателя // Подводя итоги года. Вопросы политологии, социологии, философии, истории, экономики. - Саратов: Академия бизнеса. 2016. С. 36-40.

УДК 004.4

*Дегтярев Ю.С.
студент магистратуры 1 курса
факультет Элитного образования и магистратуры
Комов А.А.
студент магистратуры 1 курса
факультет Элитного образования и магистратуры
Владимирова Н.В., к.филол.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Философия и социальные коммуникации»
Омский государственный технический университет
Россия, г. Омск*

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ВИЗУАЛЬНЫХ ТЕКСТОВ

Аннотация:

В статье рассматривается влияние глобализации на компьютеризацию жизнедеятельности человека, в частности, на сферу компьютерного зрения. Мышление современного человека трансформировалось из текстового в графическое. В связи с этим становится актуальным изучение проблем, связанных с интерпретацией визуальных текстов, которые получили широкое распространение в настоящее время. Понимание пользователем процесса интерпретации визуальных текстов, а также того, что является результатом этого процесса, поможет решить многие культурные проблемы пользователя.

Данная статья подготовлена в рамках дисциплины «Основы мировоззренческой безопасности».

Ключевые слова: глобализация, визуальный текст, интерпретация, графическое мышление, компьютерное зрение, нейронная сеть, сегментация изображения.

Degtyarev Y.S.

student master

1 course, The faculty of elite education and magistracy

Omsk State Technical University

Russia, Omsk

Komov A.A.

student master

1 course, The faculty of elite education and magistracy

Omsk State Technical University

Russia, Omsk

Scientific advisor: Vladimirova N.V.

Candidate of Philological Sciences, Docent

GLOBALIZATION AND PROBLEMS OF VISUAL TEXTS INTERPRETATION

Abstract:

The article considers the influence of globalization on computerization of human activity, particularly on the sphere of computer vision. The mind of the modern man has been transformed from textual to graphical. In this regard, studying the problems connected with interpretation of visual texts that are widespread nowadays is of current interest. Users' understanding of the process of visual texts interpretation and the results of the process will help them to solve a lot of cultural problems.

This article was prepared as part of the discipline "bases of ideological security".

Keywords: globalization, visual text, interpretation, graphic thinking, computer vision, neural network, image segmentation.

Информационно-коммуникационные процессы глобализации в современном мире оказывают большое влияние на компьютеризацию жизнедеятельности человека, в частности, на сферу компьютерного зрения, которое является одним из самых актуальных методов автоматизации процессов с использованием компьютерных технологий и робототехники.

В то же время глобализация обусловила процесс технологизации окружающей среды. Это отразилось на современном человеке: изменилось само его мышление. Оно сместилось в сторону визуального восприятия информации благодаря тому, что в настоящее время визуальная реальность активно заменяет текстовую. Текстовое мышление трансформировалось в графическое мышление.

Графическое мышление действует по совершенно другим законам. Его цель – изобразить естественным способом сложные системы. Оно позволяет быстро и наглядно достичь понимания необходимой информации.

В настоящее время одной из важных задач компьютерного зрения является интерпретация визуальных текстов, которая может применяться в самых разных сферах жизнедеятельности человека. В связи с этим повышение компетенции пользователей в вопросах компьютерной

интерпретации визуальных текстов становится актуальной задачей. Понимание пользователем того, как устроен процесс обучения машины для интерпретации визуальных текстов, а также того, что является результатом интерпретации, повысит общую компетенцию пользователя в данной сфере, поможет разрешить многие конфликтные ситуации при взаимодействии пользователя (часто выступающего в роли заказчика) и исполнителя (выступающего в роли дизайнера или разработчика систем интерпретации визуальных текстов).

Процесс восприятия информации невозможен без визуализации. Как правило, человеческий мозг воспринимает больше информации через зрение, чем через все остальные внешние чувства вместе взятые [1]. Не так давно определение «визуализация» трактовалось как «этапы построения визуального изображения в сознании человека» [2]. На данный момент этот термин изменился, и чаще под ним подразумевают «компьютерное представление данных или идей» [1]. Визуализация трансформировалась из внутреннего механизма человеческого разума во внешний инструмент, который поддерживает методы принятия решений мозгом и помогает реализовывать процессы коммуникации.

Визуальный текст – это воспринимаемая человеческим глазом структурная и функциональная модель, которая содержит в себе ценности и нормы определенной культуры и носит закодированный характер, представленный в виде знаков, изображений, связанных между собой различными контекстуальными связями. Пройгнорировать визуальный текст у человека нет возможности: в подавляющем большинстве случаев человек «приговорен» на прочтение визуального текста.

Отличительной особенностью визуальных текстов является то, что при восприятии его смыслообразов часто работает зрительный канал, соединяются вместе чувственно-наглядные и мысленные структуры. Информация при использовании визуальных текстов фиксируется в двухмерной или трехмерной системе координат. Для визуальных текстов взят за правило эффект поверхности – восприятие телесного, зримого культурного кода, нацеленность на восприятие «здесь и сейчас». Носителями визуальных текстов являются знаки, плакаты, рекламные открытки, этикетки, упаковки, ролики, визуальные презентации и т.п.

С точки зрения шрифтового дизайна, типографики, каллиграфии, как правило, рассматривают проблемы обработанной дизайнером текстовой информации. В этом случае гораздо реже затрагиваются пространственные и временные аспекты взаимодействия текста и визуального образа послания, роль фактуры и материала, а также пространственно-средовые возможности графического дизайна.

Тема интерпретации визуальных тестов попадает под раздел распознавания образов. Распознавание образов, или теория распознавания образов – это раздел информатики и смежных дисциплин, развивающий основы и методы классификации и идентификации предметов, явлений,

процессов, сигналов, ситуаций и т. п. объектов, которые характеризуются конечным набором некоторых свойств и признаков. Под интерпретацией текстов обычно понимают метод распознавания при помощи самообучающихся алгоритмов, в том числе при помощи нейронных сетей.

В процессе распознавания происходит сегментация изображения (рисунок 1). Предполагается, что предложения текста расположены горизонтально и не создают пересечений друг с другом.



Рис.1. Сегментация изображения

В расчет берут усредненные параметры расстояния между несколькими буквами в слове. Затем картинку делят на строки с помощью поиска полных белых полос. Далее разделенные полосы делятся в свою очередь на слова путем поиска белых полос заданной ширины. После всего вышеперечисленного помеченные слова переносятся на заключительный этап, и там они разделяются на буквы. Таким образом на заключительном этапе имеется полный текст, который представлен изображениями букв этого текста (рисунок 2).

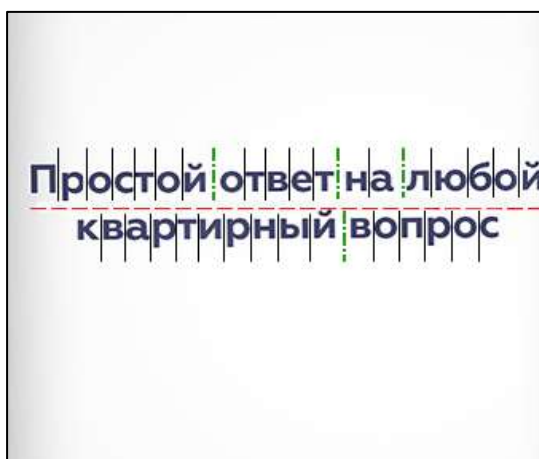


Рис.2. Выделение букв, слов и строк

Далее требуется выполнить анализ контура буквы и получить признаки для классификации каждой из выделенных букв [3].

Распознавание происходит при помощи искусственных нейронных сетей (математические модели, а также их программное или аппаратное воплощение, построенные по принципу организации и функционирования биологических нейронных сетей — сетей нервных клеток живого организма).

При получении на входной нейронный слой новой картинки в сети протекает импульсная реакция того или иного нейрона. Таков принцип работы нейронной сети. Нейрон, который дал ответную реакцию на распознавание, несет распознавательную функцию в связи с тем, что все нейроны именованы значениями букв. Нейрон помимо выхода имеет также множество входов. Данные входы описывают значение пикселя изображения.

Все входы имеют определенный коэффициент, и в итоге, по окончанию распознавания, всем нейронам присваивается определенный заряд. Чем заряд будет больше, тот нейрон и испустит импульс.

Чтобы коэффициенты входов были правильно настроены, необходимо сначала обучить сеть. Для этого берется очередное изображение из обучающей выборки и обрабатывается сетью.

Обучение – это процесс, в котором свободные параметры нейронной сети настраиваются посредством моделирования среды, в которую эта сеть встроена. Тип обучения определяется способом подстройки этих параметров [4].

Это определение процесса обучения нейронной сети предполагает следующую последовательность событий:

- 1) в нейронную сеть поступают стимулы из внешней среды;
- 2) в результате первого пункта изменяются свободные параметры нейронной сети;
- 3) после изменения внутренней структуры нейронная сеть отвечает уже иным образом.

Вышеуказанный список определенных правил выхода из проблемы обучения нейронной сети называется алгоритмом обучения. На данный момент не имеется универсального алгоритма обучения, подходящего для всех архитектур нейронных сетей. Существует лишь набор средств, представленный множеством алгоритмов обучения, каждый из которых имеет свои достоинства. Алгоритмы обучения отличаются друг от друга способом настройки синаптических весов нейронов. Также выделяется из всех характеристик способ связи обучаемой нейронной сети с внешним миром. Здесь говорят о парадигме обучения, связанной с моделью окружающей среды, в которой функционирует данная нейронная сеть.

Этапы обучения искусственной нейронной сети можно представить как класс задач, включающий стадии, представленные ниже.

- 1) Определение задачи – здесь выделяется набор ключевых

параметров, характеризующих предметную область.

2) Разработка широкой базы с наборами обучающих примеров, собранных в виде набора входных данных и привязанных к известным выходным значениям. Входные параметры для обучения могут быть неполными и несколько противоречивыми.

3) Данные вносятся по очереди, в итоге выходное значение сравнивается с эталоном. После этого проводят коррекцию весовых коэффициентов нейронных соединений для того, чтобы минимизировать ошибку между фактическим и желаемым выходом сети.

4) Обучение помещено в цикл до тех пор, пока суммарные отклонения во всем диапазоне входных значений не дойдут до приемлемого уровня, или искусственная нейронная сеть не придет в статичное состояние. Такой метод обучения носит название «Обратное распространение ошибки» и принадлежит к числу классических алгоритмов нейроматематики.

Оптимизированная и обученная нейронная сеть может быть использована на реальных входных данных, предлагая пользователю не только правильное решение, но и оценки степени ее надежности [5].

Результатом интерпретации визуальных текстов компьютером является распознанный текст, который может быть переведен на другой язык, с помощью него может осуществляться семантический поиск аналогичных изображений и т.д.

Пользователи, чья деятельность связана с интерпретацией текстов, делятся на два типа:

1) те, которые сначала обучают нейронную сеть для последующего использования;

2) те, которые пользуются уже обученной разработчиком (он же исполнитель) нейронной сетью.

Первый тип пользователей проходит все 5 стадий работы с нейронной сетью, описанных выше. Второй тип лишь загружает необходимое изображение для получения интерпретированного визуального текста.

Понимание пользователем процесса обучения машин интерпретации визуальных текстов, а также того, что является результатом этого процесса, поможет решить следующие культурные проблемы пользователя:

1) проблему слабой компетенции пользователя в технических моментах;

2) проблему несоответствия взглядов пользователя и исполнителя на то, что должно получиться в итоге;

3) проблему незнания стоимости работ пользователем из-за слабого представления о том, что делает исполнитель;

4) проблему недоверия, поскольку при возросшей компетенции пользователь сможет удостовериться в профессионализме исполнителя;

5) проблему коммуникации, поскольку пользователь и исполнитель в ходе взаимодействия смогут лучше понимать друг друга;

6) решить проблему желания пользователем большего, чем описано в

техническом задании, поскольку при возросшей компетенции пользователя техническое задание будет написано более детально.

Текстовая реальность сегодня все чаще заменяется экранными образами и визуальным рядом. Человек в настоящее время, активно пользующийся современными технологиями и информационной средой, мыслит «изображениями» и воспринимает информацию, представленную преимущественно в зрительных образах. В связи с этим очень остро встает вопрос интерпретации визуальных текстов и рассмотрение этих вопросов в настоящее время является важной задачей.

Использованные источники:

1. Wear C. Information visualization: perception for design. Waltham: Elsevier, 2013. 512 p.
2. Little W., Fowler H. W., & Couslon J. (Eds.). Shorter Oxford English dictionary (3rd ed., Vol. 2). Oxford: Oxford University Press, 1972. 3804 p.
3. Балахонцева А. Система распознавания символов на изображениях со сложным фоном // Балахонцева А., Годоба А., Тьен Н. ГРАФИКОН 2013: Труды 23-ей Международной конференции по компьютерной графике и зрению. – Владивосток, 2013. – С. 250-253.
4. Обучение нейронной сети [Электронный ресурс]. URL: <http://www.aiportal.ru/articles/neural-networks/learning-neunet.html>
5. Драганчук И.Н. Нейронные сети для распознавания образов // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – №2. – С.6-13.

УДК 336.717

Егоров И.С.

студент

факультет фундаментальной и прикладной информатики

Лунандин В.В.

студент

факультет фундаментальной и прикладной информатики

Юго-Западный государственный университет

Россия, г. Курск

БЕЗОПАСНОСТЬ ИНТЕРЕТ-БАНКИНГА В РОССИИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

В данной статье рассказывается о том, что такое интернет-банкинг, какие у него есть достоинства и недостатки, также рассмотрен процесс безопасности интернет-банкинга и приведет рейтинг наиболее безопасных интернет-банков России.

Ключевые слова: интернет-банкинг, безопасность, мобильное приложение

Egorov I.S., student of the faculty of fundamental and applied informatics, Southwest state University, Russia, Kursk
Lupandin V.V., student of the faculty of fundamental and applied informatics, Southwest state University, Russia, Kursk

SAFETY OF INTERNET-BANKING IN RUSSIA NOW

In this articles it is told that it Internet banking what it has merits and demerits process of safety of Internet banking is also considered and will give the rating of the safest Internet banks of Russia.

Keywords: Internet banking, safety, mobile application.

Интернет-банкинг — комплекс средств для управления банковскими счетами через Интернет. Идеологически интернет-банкинг может осуществляться как посредством "тонкого клиента" (на стороне пользователя не устанавливается дополнительное программное обеспечение, операционные страницы обрабатываются обычным интернет-браузером), так и посредством "толстого клиента" (требующего установки на компьютер пользователя специального программного обеспечения, осуществляющего отображение информации, передачу в банк команд и шифрование всего передаваемого содержимого). В большинстве случаев частным клиентам не требуется установка дополнительных программ, поэтому клиент не привязан к определённой операционной системе и может использовать как PC-совместимый компьютер, так и MAC или всевозможные портативные устройства (телефоны, коммуникаторы, планшеты). Операции производятся через сайт самого банка, на который можно зайти, используя стандартный интернет-браузер (Microsoft Internet Explorer, Mozilla FireFox и т. п.). Клиентам - юридическим лицам традиционно банк предлагает "толстый клиент" - предоставляет для проведения операций через Интернет специальное программное обеспечение (клиент-банк), которое устанавливается на компьютер организации.

Подтверждение дистанционно переданных операций производится (в зависимости от возможностей банка и предпочтений пользователя) электронно-цифровой подписью, одноразовым паролем (из таблицы либо карты переменных кодов или с генератора паролей, сообщение пришедшим по СМС), специальным платёжным паролем или "ПИН2" в терминологии некоторых банков.

Тарифы на банковские операции (перевод со счета на счет в другом банке, конвертация, оплата услуг и т. д.) в интернет-банке, как правило, ниже, чем в обычном банковском отделении. Это связано с тем, что клиент по сути сам выполняет роль операциониста, а банковским подразделением для него служит сайт.

Вследствие несоблюдения клиентами всех многочисленных рекомендаций по безопасности (которые банк обычно перечисляет в специальной памятке, выдаваемой пользователю при подписании договора о подключении к услуге интернет-банкинга) нередки случаи мошенничества с банковскими счетами, управление которыми осуществляется через

Интернет.

Безопасность интернет-банкинга и мобильного банкинга как вероятность потери средств клиента в результате мошеннических действий складывается из множества факторов, среди которых присутствуют и свойства самого интернет-банка или мобильного банка (например, необходимость подтверждать платежную операцию секретным паролем), и особенности конкретного клиента (объем денег на его счетах, уровень финансовой и IT- грамотности, защищенность устройств, с которых клиент выходит в интернет), и особенности банка, его IT-инфраструктуры и внутренних процедур.

Предметом исследования Online Banking Security Rank 2015 являются только наличие и особенности функционирования элементов интерфейса интернет-банков и мобильных приложений, которые обеспечивают защиту клиентов от неавторизованного доступа и кражи финансовой информации и средств клиента. При этом отсутствие того или иного средства защиты в интерфейсе интернет-банка или мобильного приложения не обязательно означает увеличение рисков мошеннических действий для пользователя, поскольку может компенсироваться внутренними системами защиты банка, системами фрод-мониторинга, системными лимитами и другими скрытыми факторами.

Исследование не учитывает следующие факторы, так или иначе влияющие на безопасность интернет-банков и мобильных приложений:

- Программные и аппаратные уязвимости внутренних IT-систем банка, компьютера и мобильных устройств клиента, а также каналов связи.
- Особенности клиентов банка, их количество, обороты, остатки на счетах, их уровень финансовой и IT- грамотности;
- Внутренние механизмы и процедуры безопасности банка, включая системы фрод-мониторинга.

Агентство Marksw Webb Rank & Report не ставит целью исследования оценивать риски возможных будущих мошеннических действий и возможные фактические потери средств клиентов конкретных банков.

Рейтинг средств безопасности интернет-банков для частных лиц

Позиция в рейтинге	Интернет-банк	Оценка*
1	Интерактивный Банк	69,8
2	Ситибанк	61,5
3	Альфа-Банк	52
4	Тинькофф Банк	48,5
5	ВТБ24	47,5
6	Банк Русский Стандарт	47
7	Банк Москвы	45
8	Сбербанк России	42,5
9	Банк Уралсиб	41,5
10-12	Промсвязьбанк	37,5

10-12	Росбанк	37,5
10-12	Хоум Кредит Банк	37,5
13	Газпромбанк	37
14-15	Банк Траст	33,5
14-15	Ренессанс Кредит	33,5
16	Банк Открытие	29,5
17	ОТП Банк	29
18	Банк Авангард	28,5
19	Райффайзенбанк	27,5
20	МТС Банк	25,5
21	Бинбанк	25

* Оценка по шкале от 0 до 100 баллов. 0 баллов – полное отсутствие механизмов защиты интернет-банка от угроз неавторизованного доступа и проведения операций в интернет-банке. 100 баллов – максимально полная реализация механизмов защиты интернет-банка.

Наиболее полно средства защиты интернет-банков реализуют Интерактивный Банк, Ситибанк и Альфа-Банк.

Зачастую безопасность интернет-банков идет в разрез с удобством пользования, и банки вынуждены идти на компромисс между удобством и безопасностью.

Интернет-банки Интерактивного Банка и Ситибанка, реализуя большое количество факторов защиты клиентов, снижают удобство пользования (по результатам исследования Internet Banking Rank 2015 оба интернет-банка получили одни из худших оценок по удобству интерфейсов).

Топ-5 интернет-банков по количеству пользователей – Сбербанк, Альфа-Банк, ВТБ24, Тинькофф Банк и Банк Русский Стандарт – вошли в первую десятку рейтинга средств безопасности. Таким образом, большинство российских пользователей интернет-банкинга получают достаточно высокий уровень защиты, однако в каждом из перечисленных интернет-банков присутствуют недостатки, которые при определенном стечении обстоятельств могут стать угрозой для клиентов.

Банки, активно инвестирующие в онлайн-обслуживание, стремятся сделать сервис максимально удобным для клиента в том числе за счет отказа от ряда факторов безопасности доступа и подтверждения операций. При этом, чтобы уровень безопасности оставался потенциально высоким, банки перекладывают некоторые вопросы безопасности на самого пользователя: дают клиенту возможность самостоятельно подключать или отключать двухфакторную аутентификацию, использовать стандартные или нестандартные способы подтверждения операций, настраивать возможность доступа к тем или иным картам и счетам в интернет-банке и т.д.

Методика исследования интернет-банкинга проводилась по следующим критериям:

- Интерфейсы авторизованных и неавторизованных зон интернет-банков и мобильных банковских приложений,
- Серия интервью со специалистами российских банков,

отвечающих за ДБО физических лиц,

- Запросы об особенностях использования интернет и мобильных банков по телефону и электронной почте служб поддержки банков,
- Публичная информация: руководства пользователей, договоры обслуживания, тарифные справочники.

Удобство системы интернет-банкинга для пользователя должно выражаться в том, насколько дружелюбный пользовательский интерфейс имеет клиентская часть системы, насколько понятна и доступна установка и настройка программного обеспечения, насколько удобны и просты приемы выполнения операций в системе для получения различных банковских услуг, особенно для пользователей-новичков. Именно эти характеристики интернет-банкинга – слабое место большинства отечественных систем. Вопросы организации безопасности при создании эксплуатации систем интернет-банкинга имеют большое значение.

К проблеме безопасности банковского интернет-сервиса нужно подходить, как и к любым другим рискам, – прикладывать разумные усилия по их минимизации за счет внедрения профессиональных решений и страховать риски.

Будущее интернет-банкинга связано с развитием розничного банковского обслуживания. При этом очевидно, что первенство будет за крупными отечественными банками, которые уже успешно осваивают интернет-пространства, увеличивают количество предоставляемых услуг и повышают уровень сервиса.

Использованные источники:

1. Банковское дело: учебник /под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Г. Коробовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012. – 592 с.
2. Банковский менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям /под ред. Е.Ф. Жукова, Н.Д. Эриашвили. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 319 с.
3. Интернет-технологии в банковском бизнесе: перспективы и риски. Учебно- практическое пособие /Ю.Н. Юденков, Н.А. Тысячникова, И.В. Сандалов, С.Л. Ермаков; предисл. чл.-корр. РАН А.С. Сигова. – М.: КНОРУС, 2010. – 320 с.
4. Рудакова, О.С. Банковские электронные услуги: учебное пособие/О.С. Рудакова. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011. – 400 с.

*Карпенко Т.А.
студент
Пусная О.П.
ст. преподаватель
НИУ «БелГУ»
РФ, г. Белгород*

РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ СЕТИ РЕСТОРАНОВ

Аннотация: в данной статье описана разработка информационной системы сети ресторанов, а также выбор средств разработки.

Abstract: This article describes the development of information system of the restaurant chain, the choice of means of development.

Ключевые слова: информационная система, разработка, сеть ресторанов.

Keywords: information system, development, restaurant chain.

Данная статья посвящена разработке информационной системы сети ресторанов с использованием клиент-серверной технологии.

Целью в данной статье будет являться разработка приложения, которое будет управлять базой данных удаленно от самой базы данных. Для достижения данной цели необходимо научиться пользоваться программой ERWin Data Modeler v9 и составить в ней две схемы, после этого нужно разработать базу данных в IVExpert, которая является отдельным программным продуктом и последним пунктом будет разработка клиент-серверного приложения для пользователя в Borland Builder 6.0

Актуальность данной темы будет высокая, поскольку клиенты, персонал и товары постоянно обновляются. За этим очень тяжело вести учет и для облегчения будет помогать данная программа, поскольку все записи будут находиться в компьютере, их можно будет быстро обновлять, добавлять или же удалять, вести фильтрацию, сортировку и поиск в таблице.

Создание современных информационных систем представляет собой сложнейшую задачу, решение которой требует применения специальных методик и инструментов. В связи с этим следующий шаг проектирования информационной систем является инфологическое проектирование, с помощью программы ERWin.

Современные информационные системы создаются на основе клиент-серверных СУБД, обычно называемых SQL-серверами. Такие СУБД обычно выполняются на отдельном компьютере и берут на себя большую часть работы по обслуживанию запросов пользователей. Архитектура клиент-серверных БД предполагает разделение всей логики работы СУБД на две части: обслуживание данных и обслуживание клиентов. Первая часть реализуется SQL-сервером, вторая – клиентским программным обеспечением.

Сервер БД представляет собой достаточно сложный программный

комплекс. В данной работе предлагается использовать сервер СУБД Firebird. Для создания баз данных и разработки бизнес-правил на стороне сервера SQL предлагается использовать утилиту IVExpert. Для работы с СУБД Firebird предлагается использовать утилиту IVExpert, при помощи которой можно администрировать сервер, управлять базами данных и правами пользователей.

Разработка информационной системы в IVExpert осуществляется следующим образом. Для начала создаются домены, которые необходимы будут для указания типа полей при создании таблиц, следующим шагом идет создание самих таблиц, а далее их заполнение.

Пример создания одной таблицы представлен ниже, а результат всех представлен на рисунке 2.

```
Create table category ( id_category d_int not null /* d_int = smallint */,  
name d_char /* d_char = varchar(30) */);
```

Пример заполнения таблицы:

```
insert into Category (ID_Category, Name_Category)  
values(4, 'Напитки')
```

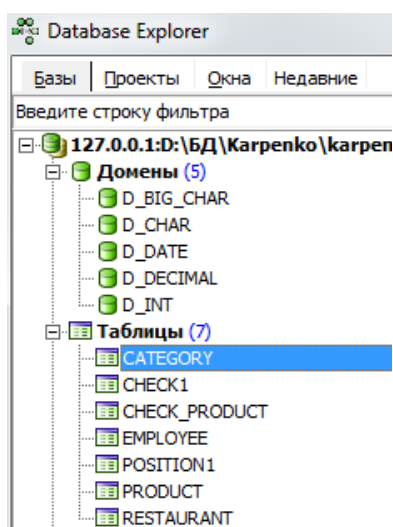


Рисунок №2 – Все созданные таблицы

Далее необходимо разработать клиентское приложение с использованием технологии доступа к данным InterBase Express, реализовать процесс ведения базы данных ввод, модификация и удаление информации и реализовать поиск, фильтрацию и сортировку информации.

В качестве инструментального средства для разработки клиентских приложений предлагается использовать Builder C++ фирмы Borland. Для того что бы Builder взаимодействовал с IVExpert необходимо создать DataModule2 и на него поместить: IBDatabase, IBTransaction. После этого необходимо выполнить настройку этих компонентов. Подробно создание процедур представим на примере одной таблицы «Position» (Должность). Помещаем на DataModule2 такие компоненты как:



Рисунок № 3 – Компоненты DataModule2

IBStoredProc2 используется для создания хранимой процедуры, которая называется «Добавить запись». IBStoredProc3 для «Редактирования записи», IBStoredProc4 для «Удаления записи».

IBTable и DataSource используются для отображения таблицы «Position». На вкладку «Должность» помещаем BDGrid и 3Button, как представлено ниже на рисунке 4.

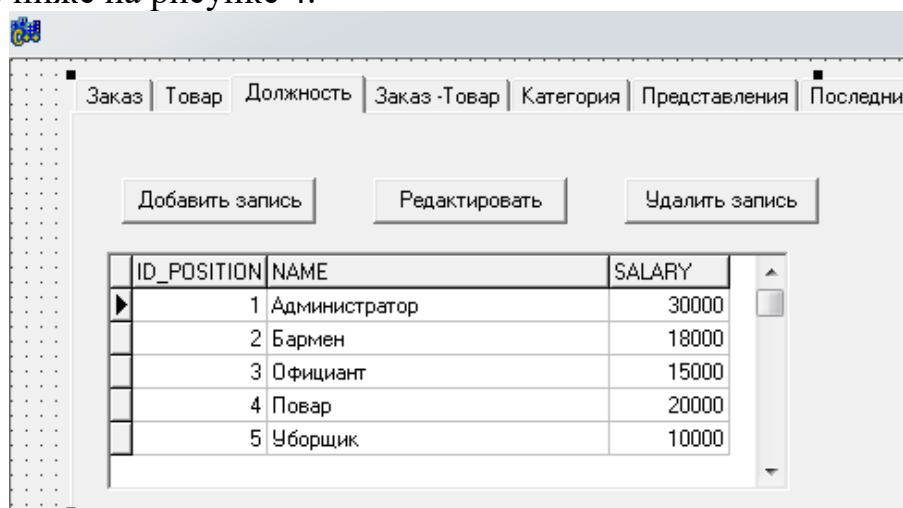


Рисунок №4 – Вид вкладки «Должность»

При нажатии любой из кнопок будет вылетать новая форма, на которой будет располагаться хранимая процедура. Добавление записи представлено на рисунке 5, а результат на рисунке 6.

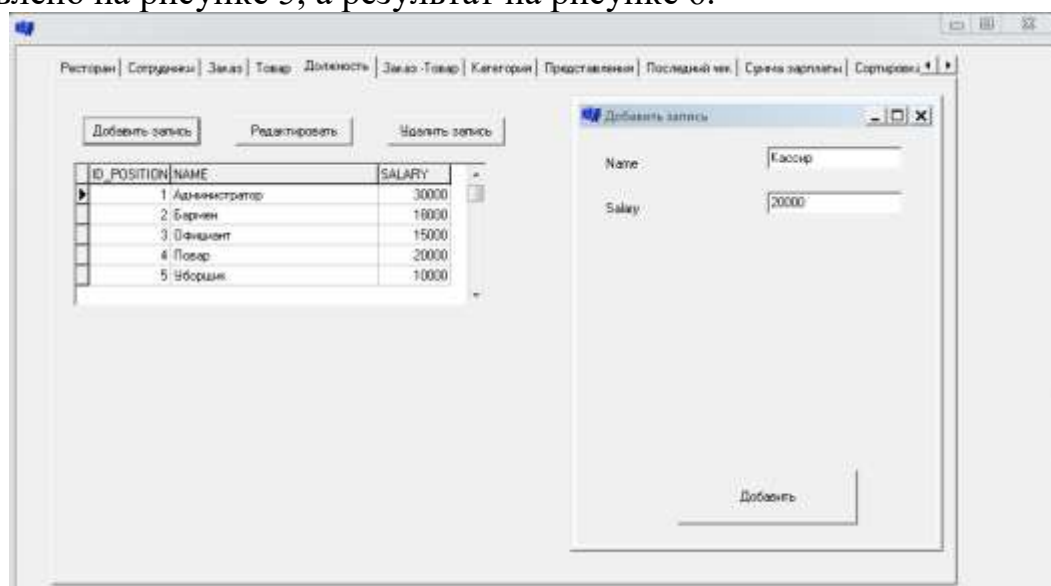


Рисунок № 5 – Добавление записи

В заключении следует подвести итоги совершенной работы. Разработка информационной системы заключала в себе использование двух программ, а именно технологию доступа к данным InterBase Express, которая

использовалась как утилита для работы с СУБД Firebird. Второй программой являлось Borland C++ Builder, для разработки клиент-серверного приложения для пользователя. В итоге схемы были созданы, база данных разработана, и приложение правильно работает, таким образом, цель является достигнутой.

В данной статье была подробно описана разработка информационной системы, а именно создание клиент-серверного приложения.

Использованные источники:

1. Базы данных: Учеб. для вузов / Под ред. А. Д. Хомоненко. СПб.: КОРОНА принт, 2000. 416 с.
2. Бемер С. MS Access 2.0: Пер. с нем. СПб.: BHV - Санкт-Петербург, 1995. 448 с.
3. Дейт К. Дж. Введение в системы баз данных: Пер. с англ. 7-е изд. М.; СПб.; Киев: Вильямс, 2001. 1071 с
4. Б.Бошемин. Основы ADO .Net. Изд. Вильямс. 2003 г.
5. А. Ковязин, С.Востриков. Мир InterBase. Архитектура, администрирование и разработка приложений баз данных в InterBase/Firebird/Yaffil (+ CD-ROM). Изд. КУДИЦ-Образ, Питер. 2005 г.
6. Карпова Т.С. Базы данных: модели, разработка. – СПб.: Питер, 2001.1304 с.

Оглавление

<i>Akimova V.R.</i> , ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ В РОССИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ВВП.	3
<i>Aleshin V.B.</i> , IMPACT OF ECONOMIC INEQUALITY ON GDP	7
<i>Al Khasan I.D., Tregub I.V., Fedunin A.S.</i> , DETERMINATION OF ADDITIONAL BANKING STABILITY REGULATION FACTORS TO BASEL III STANDARD	16
<i>Bibik Yuriy</i> , REAL ESTATE VALUATION USING THE METHOD OF CORRELATION AND REGRESSION ANALYSIS	21
<i>Bochkov T.I.</i> , BLACK UNDERPINNING OF THE RED DREAM: AN ECONOMETRIC STUDY OF VENEZUELA'S EXPOSURE TO DUTCH DISEASE	28
<i>Maria Demidova</i> , THE INFLUENCE OF OIL PRICES ON ECONOMIC GROWTH. THE CASE OF UNITED ARAB EMIRATES	35
<i>Filimonova M.V.</i> , EVALUATING THE RISKS OF FOREIGN INVESTORS TO RUSSIAN INDUSTRY	44
<i>Grishin A.A.</i> , THE DUTCH DISEASE IN MEXICO AND ITS INFLUENCE ON GDP.....	46
<i>Ivkin Alexey</i> , THE INFLUENCE OF ECONOMIC GROWTH ON THE FINANCIAL SECTOR BY EXAMPLE OF PORTUGAL	50
<i>Kalimbetov Khaliknazar</i> , THE DIRECTIONS OF SUPPORT FOR DEVELOPMENT OF MULTI-BRANCH FARMING ENTERPRISES IN UZBEKISTAN	81
<i>Kiseleva Evgenia</i> , THE IMPACT OF ECONOMIC GROWTH ON THE FINANCIAL SECTOR OF THE ECONOMY OF LATVIA	85
<i>Korotkiy R.M., Tregub I.V.</i> , ANALYSIS OF THE PRESENCE OF "DUTCH DISEASE" IN SWEDEN	88
<i>Nadyrova E.M.</i> , RESEARCH OF FDI INFLOWS DETERMINANTS IN THE RUSSIAN FEDERATION	91
<i>Orlov Ph.P.</i> , THE USE OF ECONOMETRIC METHODS IN THE CONSTRUCTING OF MATHEMATICAL SYSTEMS FOR DETECTING «DUTCH DISEASE» IN ECONOMY. EVIDENCE FROM CANADA	97
<i>Tereshina O.Yu.</i> , THE PHENOMENON OF DUTCH DISEASE AND THE IMPACT OF INVESTMENTS ON THE PORTUGUESE ECONOMY	105
<i>Tsarkova V.S.</i> , THE USE OF ECONOMETRIC METHODS IN THE CONSTRUCTING OF MATHEMATICAL SYSTEMS FOR DETECTING «DUTCH DISEASE» IN ECONOMY. EVIDENCE FROM NIGERIA	109

<i>Umarova A.N., Obukhova L.Y., ECONOMIC EFFICIENCY VS. SOCIAL JUSTICE</i>	<i>113</i>
<i>Абдулаева Х.Ш., Шарбузова Х.А., РОЛЬ СЕМЬИ В ВОСПИТАНИИ ЛИЧНОСТИ РЕБЕНКА.....</i>	<i>116</i>
<i>Абдулаева Х.Ш., Халилова А.А., СОВЕРШЕНИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ И РАЗОБЛАЧЕНИЯ ЛЖИ ПРИ ДОПРОСЕ ИНОГО ЛИЦА.....</i>	<i>119</i>
<i>Абдуллаева Ц.А., Шуруха Т.А., ПСИХОЛОГИЯ. «ПСИХОЛОГИЯ ВОСПИТАНИЯ»</i>	<i>124</i>
<i>Абдуллаева Ц.А., Халилова А.А., ПСИХОЛОГИЯ И ПЕДАГОГИКА. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ РЕБЕНКА В СЕМЬЕ</i>	<i>126</i>
<i>Абдурахманова А. У., Шуруха Т. А., ВООБРАЖЕНИЕ КАК ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ТВОРЧЕСТВУ</i>	<i>128</i>
<i>Абдурахманова А. У., Шуруха Т. А., АРТ-ТЕРАПИЯ, КАК СПОСОБ САМОВЫРАЖЕНИЯ.....</i>	<i>131</i>
<i>Абрашев Н. А., Бесчастнова Н.В., ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....</i>	<i>134</i>
<i>Акчурин Р. Ч., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИИ ПАО «НК «РОСНЕФТЬ».....</i>	<i>136</i>
<i>Амадаев А.А., СОВРЕМЕННАЯ И ПЕРСПЕКТИВНАЯ ТИПОЛОГИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ.....</i>	<i>139</i>
<i>Амадаев А.А., ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС, КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛЬНЫМ СЕКТОРОМ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....</i>	<i>159</i>
<i>Амадаев А.А., АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСАХ.....</i>	<i>185</i>
<i>Анзелевич Т.В., ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ПОНЯТИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ</i>	<i>201</i>
<i>Анищенко А.Н., ОБ ОТЕЧЕСТВЕННОМ И ЗАРУБЕЖНОМ ОПЫТЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ</i>	<i>204</i>
<i>Бабушкин А.Е., УЧЕТ И КОНТРОЛЬ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ ЕГАИС.....</i>	<i>211</i>
<i>Базаева Л.Д., ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА КИТАЯ</i>	<i>214</i>
<i>Баракина Т.В., ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ МИРА</i>	<i>217</i>

<i>Баранова Е.О., ОСОБЕННОСТИ ПРЕДЪЯВЛЕНИЯ ВЫЧЕТА НДС ПО ПРИОБРЕТЕННЫМ ОСНОВНЫМ СРЕДСТВАМ</i>	<i>228</i>
<i>Батанова М.В., Шапагатов С.Р., Туктарова Р.И., Бачинский А.Г., ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА НА 2017 ГОД.....</i>	<i>231</i>
<i>Безус А.В., ОСОБЕННОСТИ МОТИВИРОВАННОГО РЕШЕНИЯ ПО АРБИТРАЖНЫМ ДЕЛАМ, РАССМАТРИВАЕМЫМ В ПОРЯДКЕ УПРОЩЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА</i>	<i>234</i>
<i>Белослудцева Д. И., ПРИЧИНЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ ИНФЛЯЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	<i>241</i>
<i>Блоховцова Г.Г., Васильченко А. В., РЕЧЬ ВУЗОВСКОГО ПРЕПОДАВАТЕЛЯ: ПРОБЛЕМЫ ПОНИМАНИЯ</i>	<i>244</i>
<i>Бодягина Е.В., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ УЗНАВАЕМОСТИ БРЕНДА КОМПАНИИ</i>	<i>248</i>
<i>Болдова М.О., НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....</i>	<i>256</i>
<i>Болдышевская Ю.В., ИНКЛЮЗИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В РОССИИ И ФРАНЦИИ</i>	<i>259</i>
<i>Боровик Н.А., Шипшинская Р.Г., СОСТОЯНИЕ И ОЦЕНКА ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНЫХ ТУРИСТСКИХ РЕСУРСОВ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ ЧЕХИЯ И АНАЛИЗ ТУРИСТСКОГО СПРОСА НА МИРОВОМ РЫНКЕ</i>	<i>263</i>
<i>Брагина Ю.О., ОФФШОРНАЯ СХЕМА УХОДА ОТ НАЛОГОВ, ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ПРИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ. ПУТИ РЕШЕНИЯ</i>	<i>271</i>
<i>Братухина Н., ОСОБЕННОСТИ АДАПТАЦИИ МОЛОДЫХ СОТРУДНИКОВ К СЛУЖБЕ В ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНАХ</i>	<i>275</i>
<i>Бублик М.С., АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ ПРИ ОЦЕНКЕ ДОСТОВЕРНОСТИ ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ</i>	<i>278</i>
<i>Букачаков Д.Р., ИЗМЕНЕНИЕ И ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ЧЕМАЛЬСКИЙ РАЙОН»</i>	<i>283</i>
<i>Букачаков Д.Р., АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ЧЕМАЛЬСКИЙ РАЙОН»</i>	<i>287</i>
<i>Бусарев А.А., ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В СТРАНЕ</i>	<i>290</i>

<i>Бусыгина Т.В., Рыкова В.В., Кузнецова Т.Н., ЭКОНОМИКА СИБИРИ И ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА: АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОГО МАССИВА БД ГПНТБ СО РАН «НАУЧНАЯ СИБИРИКА»</i>	<i>293</i>
<i>Валеев Т.И., Шкитин Н.А., МОНОПОЛИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОМ РЫНКЕ</i>	<i>299</i>
<i>Валиуллова Р.И., Бачинский А.Г., Корсакова В.К., Батанова М.В., ДЕСЯТЬ ГЛАВНЫХ ТРЕНДОВ МАРКЕТИНГА В 2017 ГОДУ</i>	<i>302</i>
<i>Верюжская А.С., НОРМАТИВНАЯ БАЗА, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩАЯ ВОПРОСЫ УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ</i>	<i>304</i>
<i>Ветчинина Е.В., РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНЫХ КОНТРАКТОВ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>308</i>
<i>Винокурова А.В., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ.....</i>	<i>311</i>
<i>Водопьян Е.Е., Дедер С. А., Тельнова Н.Н., ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА.....</i>	<i>313</i>
<i>Волошина А.А., ТАМОЖЕННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В РФ.....</i>	<i>316</i>
<i>Гагарина С.Н., Чаусов Н.Ю., Морозова С.В., Чаусов Н.Н., БЕДНОСТЬ И НЕРАВЕНСТВО В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ ИЗМЕРЕНИЯ И ОЦЕНКА.....</i>	<i>320</i>
<i>Ганиятов Р.Р., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГЕННО-МОДИФИЦИРОВАННЫХ ОРГАНИЗМОВ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ.....</i>	<i>332</i>
<i>Ганиятов Р.Р., ПОЛИТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ.....</i>	<i>335</i>
<i>Гарчук-Иванча Н.Г., ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ И НАЛОГОВОЙ АМОРТИЗАЦИИ: АМОРТИЗИРУЕМОЕ ИМУЩЕСТВО, СРОКИ, СПОСОБЫ.....</i>	<i>339</i>
<i>Гатауллина Г.Р., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ.....</i>	<i>343</i>
<i>Глебова Д.И., Шуабов И.Р., ПРИСОЕДИНЕНИЕ РОССИИ К СОГЛАШЕНИЮ ВТО ПО ГОСЗАКУПКАМ.....</i>	<i>348</i>
<i>Гленкова Е.О., Шалова В.А., ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ВО ВЛАДИМИРСКОМ РЕГИОНЕ: ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ</i>	<i>360</i>
<i>Гоголкина Д.Г., РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЯМИ</i>	<i>365</i>
<i>Гоник Г.Г., Панеш А.М., АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА ОЗИМЫХ ЗЕРНОВЫХ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АГРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ</i>	<i>369</i>

<i>Гоник Г.Г., Пузейчук П.В., Дурсунова К.А.,</i> АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ НАЛИЧИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА.....	374
<i>Гоник Г.Г., Редько А.С.,</i> АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПОДСОЛНЕЧНИКА	381
<i>Гончарова А.С., Ковалёва М.М., Шуклина З.Н.,</i> ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОКОЛОТАМОЖЕННЫХ УСЛУГ.....	386
<i>Горбатенко Е.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ.....	390
<i>Горбатенко Е.А.,</i> МОЛОДЕЖЬ КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	393
<i>Гудкова В. С.,</i> РОЛЬ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСА В МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКЕ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ СПАО «РЕСО-ГАРАНТИЯ».....	395
<i>Данеева С. О.,</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКО-КИТАЙСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА	399
<i>Декамбаев Т.Д., Ахметова Э.Р.,</i> НОВШЕСТВА В НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ 2017 ГОДА	401
<i>Дергунов Г. П.,</i> К ВОПРОСУ ОБ ОСНОВНЫХ ВЕКТОРАХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ И КУЗБАССА	404
<i>Диденко Г.К.,</i> СПОРТ КАК ИНСТРУМЕНТ ВОСПИТАНИЯ ПАТРИОТИЧЕСКИХ ЧУВСТВ	408
<i>Дикарева И.А., Шуликина Я.В.,</i> РЕЙТИНГ ОБЛИГАЦИЙ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ	411
<i>Долгополова К. Д., Тельнова Н. Н., Воробьёва Н. В.,</i> ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	416
<i>Долятовский Л.В., Андреева О.В.,</i> СЕМЬЯ КАК ОБЪЕКТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ.....	419
<i>Дранишников В.В., Чувелева Е.А.,</i> РЕАЛИЗАЦИЯ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ФУНКЦИИ ФИНАНСОВ В РАМКАХ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	422
<i>Дубровская А.А.,</i> РОЛЬ И МЕСТО НЕТАРИФНЫХ МЕТОДОВ В ТАМОЖЕННОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	430
<i>Енгоян А.А.,</i> ТЕРМИН «ИНФОРМАЦИОННАЯ ОТКРЫТОСТЬ ВЛАСТИ»: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	433
<i>Жучкова Я.Д., Бабкина Е.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ.....	436

<i>Зотова А. Н., Ланг П. П.,</i> АПЕЛЛЯЦИЯ В АРБИТРАЖНОМ ПРОЦЕССЕ	438
<i>Ибакова Н. И.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА СЛУЖАЩЕГО В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ	443
<i>Иванова О.В.,</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РФ. ЧАСТЬ - 1.....	446
<i>Иванова О.В.,</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РФ ЧАСТЬ - 2	448
<i>Иванова О.В.,</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РФ ЧАСТЬ - 3	452
<i>Игнатьева С.Н.,</i> МОДЕЛЬ, МОДЕЛИРОВАНИЕ, КРИТЕРИЙ.....	455
<i>Игонина М.Ф.,</i> РАЗВИТИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА В СФЕРЕ ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ.....	464
<i>Кабакова Е.В.,</i> БАНКОВСКИЙ КОНТРОЛЬ: АКТУАЛИЗАЦИЯ ПОНЯТИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФОРМ.....	468
<i>Кабисова А.Р., Гецаева А.А.,</i> СУЩНОСТЬ, ЗАДАЧИ И ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ (ESSENCE, OBJECTIVES AND PROCEDURE OF FORENSIC ACCOUNTING)	477
<i>Калмыков И.Г.,</i> НОВЕЛЛЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О БАНКРОТСТВЕ ГРАЖДАН И ПРОЦЕССУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ БАНКРОТСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ.....	480
<i>Кальянов В.Н., Рахматуллин Р.Ф., Ямщикова С.Л.,</i> К ВОПРОСУ О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА НА ИНФОРМАЦИЮ.....	482
<i>Качанова Е.А., Щукин А.М.,</i> ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СФЕРЫ ЭНЕРГЕТИКИ В ПУБЛИЧНОМ УПРАВЛЕНИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	484
<i>Кинев В.Н.,</i> К ВОПРОСУ РЕФОРМЫ РОССИЙСКОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В ЧАСТИ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ.....	486
<i>Киселева Н.А.,</i> ЗЕМЕЛЬНЫЙ РЫНОК В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	488
<i>Кныш С.В.,</i> УСИЛЕНИЕ РОЛИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ	492
<i>Ковальчук Е.С.,</i> ЕСТЬ ЛИ В НОРВЕГИИ ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ?	495
<i>Колобаева О.Б.,</i> ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ УЧЕТ: ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА ВЕДЕНИЯ	498

<i>Коломиец А.О., Коган А.Б., КОНЦЕПЦИЯ СОЗДАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ТРОТУАРНОЙ ПЛИТКИ</i>	<i>504</i>
<i>Кондакова К.С., АНАЛИЗ ОКУПАЕМОСТИ ПРИ ПЕРЕРАБОТКЕ ОТХОДОВ БУМАГИ И КАРТОНА В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	<i>512</i>
<i>Кондакова К.С., ПРОБЛЕМЫ УТИЛИЗАЦИИ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	<i>514</i>
<i>Коречков Ю.В., ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОЛЕВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ГОСБАНКА СССР В ПРИБАЛТИКЕ В 1939-1940 ГГ.....</i>	<i>517</i>
<i>Коречков Ю.В., ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЕВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ГОСБАНКА СССР В 1939-1940 ГГ.</i>	<i>521</i>
<i>Коречков Ю.В., ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПОЛЕВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ГОСБАНКА СССР В ПРИБАЛТИКЕ В 1939-1940 ГГ.....</i>	<i>524</i>
<i>Корсакова В. К., Бачинский А.Г., Валиуллова Р.И., Мунт О.В., ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПРОДАЖАХ НА 2017 ГОД.....</i>	<i>527</i>
<i>Коришкова Е.Р., ЭВОЛЮЦИЯ БИЗНЕСА И СОЗНАНИЯ В EVENT-ИНДУСТРИИ.....</i>	<i>530</i>
<i>Кофанов Р.А., ФОРМИРОВАНИЕ ПАТРИОТИЧЕСКИХ И ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ У ХОККЕЙНОЙ КОМАНДЫ В СВУ</i>	<i>536</i>
<i>Кофанов Р.А., Сысоев Ю.В., ВОСПИТАНИЕ ПАТРИОТИЧЕСКИХ КАЧЕСТВ У СУВОРОВЦЕВ СТАРШИХ КЛАССОВ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ФИЗИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКЕ</i>	<i>542</i>
<i>Кравченко Т.С., МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ В ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА.....</i>	<i>549</i>
<i>Краснова В.В., Зудина Е.В., ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПЛАТНЫХ УСЛУГ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ</i>	<i>553</i>
<i>Красулина С.Н., ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДЕТЕЙ. ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ</i>	<i>557</i>
<i>Кривополенова М.А., СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ</i>	<i>563</i>
<i>Кулагин А.С., СУЩНОСТЬ КРЕДИТНОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА</i>	<i>566</i>
<i>Кулай С.В., Корнилова А.Е., О ПЕРЕВОДЕ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ЧАСТИ ПЕНСИИ В НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ.....</i>	<i>569</i>
<i>Курбанова Л.С., ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСТОРАННО-ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА ГОРОДА ИВАНОВО</i>	<i>575</i>

<i>Курбанова А.Р., Щеголова Е.В., Шарбузова Х.З., ПАМЯТЬ И РАЗВИТИЕ ПАМЯТИ У ДЕТЕЙ</i>	<i>578</i>
<i>Курбанова А.Р., Халилова А.А., Шарбузова Х.З., ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ НРАВСТВЕННОСТЬ. ИСКУССТВО ОБЩЕНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧИТЕЛЯ</i>	<i>582</i>
<i>Ладыта Е.И., ПРОБЛЕМАТИКА ПРОЦЕССА ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ БАЗЕЛЬ III В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....</i>	<i>585</i>
<i>Ланг П.П., Оганнисян Р.М., ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВОСУДИЯ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ПРИНЦИПОВ АРБИТРАЖНОГО ПРОЦЕССА</i>	<i>591</i>
<i>Латина Я.С., Осколкова О. И., РОЛЬ АНАЛИЗА И ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>594</i>
<i>Ларькин А.О., Муравьева Н.Н., РОССИЙСКИЙ РЫНОК МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ: СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ СЕГМЕНТОВ.....</i>	<i>597</i>
<i>Литюшкина Е.И., Кошкина С.П., ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДОХОДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА</i>	<i>603</i>
<i>Лихачева А.О., МЕСТО И РОЛЬ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В ВЫБОРНОМ ПРОЦЕССЕ.....</i>	<i>609</i>
<i>Лобачев А.П., Кайль Я.Я., ВИДЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА РУБЕЖОМ И РОССИИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ.....</i>	<i>612</i>
<i>Лунева Е.В., РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ДРАЙВЕРОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....</i>	<i>619</i>
<i>Лыткина А.С., ЗНАЧЕНИЕ И ЗАДАЧИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ.....</i>	<i>626</i>
<i>Лягуская А.В., ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ – КАТАЛИЗАТОР ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....</i>	<i>629</i>
<i>Магарамова К.Ш., РОЛЬ ЗОЛОТОВАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВОВ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ТЕНДЕНЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ В РОССИИ</i>	<i>635</i>
<i>Магарамова К.Ш., ПРОВЕДЕНИЕ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ FIFA 2018 В РОССИИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ, ДОХОДЫ И РАСХОДЫ</i>	<i>643</i>
<i>Магомедова П.М., ИЗМЕНЕНИЕ КУЛЬТУРНОГО РАЗВИТИЯ ДАГЕСТАНА ПОД ВЛИЯНИЕМ РОССИИ В XIX ВЕКЕ.....</i>	<i>651</i>

<i>Мазалов С. А., Обогрелова Н. В., ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКИХ ПРОВЕРОК</i>	<i>654</i>
<i>Майсурадзе Л.В., ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ».....</i>	<i>657</i>
<i>Марий А.Ф., ПОСЛЕДНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО РАСЧЕТАМ С ПЕРСОНАЛОМ</i>	<i>662</i>
<i>Машина А. Р., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АО «КАЛУЖСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД» (АО «КЭМЗ»)</i>	<i>665</i>
<i>Мегрикан Ю.Н., Туницкая С.А., Гончарова Н.А., НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ – МИНИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ.....</i>	<i>671</i>
<i>Межинская В.И.. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ ПОДХОДОВ К МОТИВАЦИИ ТРУДА</i>	<i>676</i>
<i>Мезенцева И.А., Рафиков Р. И., ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА ...</i>	<i>679</i>
<i>Миннигулова Э.Ф., ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНЫХ ТОРГОВЫХ СИСТЕМ</i>	<i>682</i>
<i>Мирзамагомедова Н. А., ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ ПРЕСТУПНИКА</i>	<i>684</i>
<i>Михайленко К.И., ПРОБЛЕМА КОРРУПЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....</i>	<i>687</i>
<i>Мокина М.И., ФАКТОРЫ УСПЕХА ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ «ADIDAS»).....</i>	<i>691</i>
<i>Мокшанцев Л.В., КОНЕЦ ИДЕИ ПРОГРЕССА.....</i>	<i>694</i>
<i>Молчанов В.С., ВНЕДРЕНИЕ НОВОГО ПРОДУКТА ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНОК МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ</i>	<i>698</i>
<i>Молчанов В.С., РОЛЬ УПАКОВКИ ТОВАРА В МАРКЕТИНГЕ.....</i>	<i>702</i>
<i>Молчанов В.С., ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....</i>	<i>705</i>
<i>Молчанов В.С., ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ</i>	<i>710</i>
<i>Морозова Г.В., ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОТИВОРЕЧИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....</i>	<i>715</i>
<i>Мунт О. В., Шапагатов С.Р., Батанова М.В., Бачинский А.Г., ДЕСЯТЬ ГЛАВНЫХБИЗНЕС-ТРЕНДОВ 2017 ГОДА</i>	<i>717</i>
<i>Мухлынина А.А., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В РЕГИОНАХ..</i>	<i>721</i>

<i>Мясникова Е.С., Саркисян С.С., Левишук О. А.</i> , АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ РАСЧЕТА НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	725
<i>Навасардян А.А., Пушкарёва А.А.</i> , РОЛЬ СЛЕДОВАТЕЛЯ ПРИ НАЗНАЧЕНИИ И ПРОВЕДЕНИИ СУДЕБНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ.....	728
<i>Наганетян А.С.</i> , АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	732
<i>Накипов А.С.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АМОРТИЗАЦИОННОЙ КЛАССИФИКАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В 2017 ГОДУ	736
<i>Немчинова М.В.</i> , ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	740
<i>Немчинова М.В.</i> , РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ МАШИНОСТРОЕНИЯ	744
<i>Никитин В.Ю.</i> , ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ	749
<i>Никитин В.</i> , СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ЭНЕРГЕТИКИ	755
<i>Новикова С.В.</i> , РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	761
<i>Нуретдинов И. Г., Кочемасова А. А., Малова А. Д.</i> , КУДА ВКЛАДЫВАЮТСЯ ДЕНЬГИ РОССИЯНАМИ ЗА РУБЕЖОМ	764
<i>Нуретдинов И.Г., Герасимова А.А., Московцева А.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ НЕЗАЩИЩЕННОСТИ РАБОТНИКОВ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	768
<i>Нуретдинов И.Г., Королева Э.В., Лаптев С.В., Брунер Я.В.</i> , ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ ДОЛЛАРА В МИРОВОЙ ВАЛЮТЕ	770
<i>Оликайнен О.В.</i> , ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАДАТКОВ СПОСОБНОСТЕЙ	772
<i>Оюн О. В.</i> , СТУДЕНЧЕСТВО – КАК БЛАГОПРИЯТНАЯ СРЕДА СТАНОВЛЕНИЯ ЛИДЕРОВ	775
<i>Павлова А.Г., Васильченко Е.И.</i> , АКТУАЛЬНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ.....	778
<i>Пашкевич М.А.</i> , ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ И ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА.....	781
<i>Пашкевич М.А.</i> , ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ РЕЗУЛЬТАТОВ	785

<i>Пашкевич М.А., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ</i>	<i>791</i>
<i>Пашкевич М.А., ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В РОССИИ.....</i>	<i>797</i>
<i>Пашкевич М.А., АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ.....</i>	<i>803</i>
<i>Пашкевич М.А., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ.....</i>	<i>808</i>
<i>Пискун Т.А., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КАК НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>811</i>
<i>Пичинская М.Н., ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ</i>	<i>815</i>
<i>Плесовских Е.О., СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В ПЕРИОД НЭПА</i>	<i>818</i>
<i>Погодина Е.А., Батяев А. М., АНАЛИЗ ЗАТРАТ НА РАЗВИТИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ.</i>	<i>821</i>
<i>Погодина Н.О., ПРАВОВОЙ РЕЖИМ КОММЕРЧЕСКОЙ ТАЙНЫ.....</i>	<i>828</i>
<i>Подловилина Е.А., THE WAYS OF THE DEVELOPMENT OF TELECOMMUNICATION INDUSTRY</i>	<i>834</i>
<i>Полонская А. Г., Носова Т. П., ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В РОССИИ</i>	<i>837</i>
<i>Полховский Е.Н., МЕРОПРИЯТИЯ ПО СНИЖЕНИЮ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ОАО «БАНК БЕЛВЭБ»</i>	<i>843</i>
<i>Рабаданов А.А., АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ « ГОРОД ЕКАТЕРИНБУРГ» НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	<i>846</i>
<i>Рафиков Р.И., К ВОПРОСУ О ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ</i>	<i>848</i>
<i>Ретина Д.С., Гордеева А.Е., ПРОБЛЕМЫ РАЗМЕЩЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫХ СЕРТИФИКАТОВ</i>	<i>852</i>
<i>Ризванов Н.А., ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ В КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВАХ КАК ФАКТОР ПОДЪЕМА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ</i>	<i>858</i>
<i>Розыев Д., СУЩНОСТЬ ИНВЕСТИЦИИ И ИХ ВИДЫ.....</i>	<i>863</i>

<i>Сарапулова А.Ю.</i> , АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ДВИЖЕНИЯ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ПЕТРОПАВЛОВСКО-КАМЧАТСКИЙ КОМБИКОРМОВЫЙ ЗАВОД», Г. ПЕТРОПАВЛОВСКО-КАМЧАТСКИЙ	866
<i>Сарафанова О.С., Хисамутдинов М.Д.</i> , АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	870
<i>Сверчкова О.Ф., Лимарева Т.В.</i> , ИНВЕСТИРОВАНИЕ СРЕДСТВ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ	874
<i>Свешникова И.В., Игнатьева М.А.</i> , ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ОСНОВНАЯ УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ	877
<i>Свиридова Г.А., Зудина Е.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	880
<i>Севрюк В.П.</i> , МЕСТО ОСНОВНОГО УРАВНЕНИЯ ОБЩЕЙ ТЕОРИИ ОТНОСИТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ФИЗИКО-ГЕОМЕТРИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ	888
<i>Сентерева Т.В.</i> , НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ	904
<i>Сиденко В.А.</i> , ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА И НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	907
<i>Ситко Н.Г., Алехин В.П.</i> , ТЕРРОРИСТИЧЕСКИЙ АКТ: ПРОБЛЕМЫ КВАЛИФИКАЦИИ	913
<i>Совет А.И.</i> , МЕНОВАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ	915
<i>Совет А.И.</i> , ТЕОРИЯ ТОВАРНОГО СПРОСА	929
<i>Солдатюк О.С.</i> , АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ	942
<i>Соловьёв А.С.</i> , РЕАЛЬНЫЙ МИР И ПРОБЛЕМЫ ЕГО МОДЕЛИРОВАНИЯ	949
<i>Соловьёв А.С.</i> , К КОРПУСКУЛЯРНО-ВОЛНОВОЙ ИНТЕРПРЕТАЦИИ МАТЕРИИ	952
<i>Сорокина Н.С., Васильченко Е.И.</i> , ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ	956
<i>Стинкуль М.Е., Бесчастнова Н.В.</i> , ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ	958
<i>Старикова С.Е.</i> , НАСЛЕДОВАНИЕ ПО ЗАКОНУ	961

<i>Старикова С.Е.</i> , ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ НАСЛЕДСТВЕННЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ.....	967
<i>Степанова Н.Л., Бабкина Е.В.</i> , ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	970
<i>Степура И.В.</i> , КАНАДА – СОЦИУМ И ПОЛИТИКА НА ЭТАПЕ ЗАРОЖДЕНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ СМК.....	973
<i>Степура И.В.</i> , ВЕЩАНИЕ ФИНЛЯНДИИ НА ПЕРЕСЕЧЕНИИ ИСТОРИЧЕСКИХ, СОЦИАЛЬНЫХ И МЕДИЙНЫХ ОРИЕНТИРОВ.....	979
<i>Столяренко А.В.</i> , ФАКТОР СЕЗОННОСТИ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ.....	995
<i>Сухочева Н.А.</i> , ЭФФЕКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ РАСТЕНИЕВОДСТВА: ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ	998
<i>Сушкова А.В., Тихонов Е.А.</i> , МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	1002
<i>Тельнова Н.Н., Воробьева Н.В., Картамышева Д.В.</i> , ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И ЕЁ РОЛЬ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	1006
<i>Тельнова Н.Н., Воробьева Н.В., Овсянникова Е.С.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ И ИХ СУЩНОСТЬ	1009
<i>Трофименко Е.Н.</i> , ТУРИСТСКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРИГРАНИЧНЫХ ТЕРРИТОРИЙ	1012
<i>Трубин О.А.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ТБО	1016
<i>Тхамитлокова Ю.О.</i> , ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА СФЕРЫ ТУРИЗМА И РЕКРЕАЦИИ.....	1022
<i>Удовкина А.С.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА В РИЭЛТОРСКОМ АГЕНТСТВЕ	1026
<i>Федосеева О.Н.</i> , ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ОПЛАТЕ ОТПУСКНЫХ	1029
<i>Федотов Е.</i> , БРАЧНЫЙ ДОГОВОР: ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ, ИЗМЕНЕНИЯ И РАСТОРЖЕНИЯ.....	1032
<i>Федотов Е.</i> , НОТАРИУС КАК ОДНА ИЗ ВАЖНЫХ ПРОФЕССИЙ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА.....	1035
<i>Федотов Е.</i> , ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ НОТАРИАТА В РОССИИ.....	1038
<i>Фролова К.А.</i> , УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ.....	1043
<i>Хазиева Г.Р.</i> , ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.	1046

<i>Харитонова М.В.</i> , ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ».....	1049
<i>Хижняк М. Д., Кузьмик А.П., Потёкина А.А.</i> , МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ГОВЯДИНЫ.....	1052
<i>Хисьяметдинова И.А.</i> , БЕНЧМАРКИНГ КАК КЛЮЧЕВОЙ МЕТОД СОЗДАНИЯ НОВЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ.....	1056
<i>Холопова М.К.</i> , ПОСЛЕДНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ОБЛАСТИ ОПЛАТЫ ТРУДА ПЕРСОНАЛА - 2017 ГОД.....	1060
<i>Хорошилова В.А., Гудакова Л.В.</i> , АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РФ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА 2014-2016ГГ.....	1063
<i>Хрулёв Н.А.</i> , ЕДИНЫЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ НАЛОГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ...	1066
<i>Хрулёв Н.А.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАЙМОВ.....	1069
<i>Хуснутдинова Р.Д., Рафиков Р.И.</i> , ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ С СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	1072
<i>Целищева Е.Ф., Калимуллина Г.Д., Семакина В.В.</i> , АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ).....	1078
<i>Чапурина К.В., Гаврилова Н.А., ВАСИЛЬЕВ А.И.</i> – ПЕРВЫЙ МИНИСТР ФИНАНСОВ РОССИИ.....	1088
<i>Чернова Т.М.</i> , ЗАМШЕВОЕ ПРОИЗВОДСТВО В УСТЬ ЦИЛЕМСКОМ РАЙОНЕ РЕСПУБЛИКЕ КОМИ.....	1091
<i>Чураева Т.Е., Боровкова Г.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ МОШЕННИЧЕСТВА НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ.....	1098
<i>Шаляпина Т.С., Соснина Д.В.</i> , ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	1105
<i>Шанцева А.А.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ КУРСА ВАЛЮТ.....	1111
<i>Шапагатов С. Р., Батанова М.В., Валиуллова Р.И., Перевезенцева Е.Д.</i> , ГЛАВНЫЕ HR-ТРЕНДЫ 2017 ГОДА.....	1118
<i>Шарипова Н. А.</i> , АНТИКОЛОНИАЛЬНАЯ БОРЬБА ГОРЦЕВ В ПОРЕФОРМЕННЫЙ ПЕРИОД.....	1121
<i>Шаркаева Г.А.</i> , МОЛОЧНАЯ ПРОДУКТИВНОСТЬ КОРОВ КОМБИНИРОВАННЫХ ПОРОД.....	1124

<i>Шермазанян Л. А., АНАЛИЗ НАЛИЧНЫХ И БЕЗНАЛИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ</i>	<i>1127</i>
<i>Шершневa О. И., Ермаков О.В., ВЫМОГАТЕЛЬНОСТЬ КАК ВИД ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ И СПОСОБЫ ЕГО ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ</i>	<i>1134</i>
<i>Шипишинская Р.Г., ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА</i>	<i>1140</i>
<i>Шкитин Н.А., Валеев Т.И., ОЛИГОПОЛИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОМ РЫНКЕ</i>	<i>1147</i>
<i>Штык К.С., ВЕРБАЛЬНОЕ И НЕВЕРБАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ.....</i>	<i>1150</i>
<i>Шутько Ю.А., Тельнова Н.Н., Воробьева Н.В., МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-РАСЧЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ</i>	<i>1152</i>
<i>Эшпулатов У.Ж., Ажгибинский Д.Н., ПРОБЛЕМА АДАПТАЦИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЕ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ.....</i>	<i>1155</i>
<i>Юдина Е., Ларионова К., СИСТЕМА ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ «МИР»....</i>	<i>1159</i>
<i>Юсупов Р.А., НОРМАТИВНЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОРОЖНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ</i>	<i>1163</i>
<i>Юсупова В.Ш., Чернышева Ф.А., Ахметшина Э.И. ОБЩЕСТВЕННЫЕ СТЕРЕОТИПЫ В ОТНОШЕНИИ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА ЖЕНСКОГО И МУЖСКОГО ТРУДА.....</i>	<i>1166</i>
<i>Юсупова В.Ш., Чернышева Ф.А., Ахметшина Э.И., ГЕНДЕРНЫЙ АНАЛИЗ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО САМООПРЕДЕЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ.....</i>	<i>1171</i>
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ И ПРАВА	1176
<i>Грицай М. А., КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА И ЮЖНОГО КАВКАЗА В ОБЛАСТИ ЭНЕРГЕТИКИ</i>	<i>1176</i>
<i>Денисова А.А., ЛОББИЗМ КАК ФОРМА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ИНТЕРЕСОВ В ЕКАТЕРИНБУРГСКОЙ ГОРОДСКОЙ ДУМЕ.....</i>	<i>1179</i>
<i>Денисова А.А., ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛОББИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ.....</i>	<i>1182</i>
<i>Ефимова Ю.Е., СИСТЕМА АРБИТРАЖНЫХ СУДОВ В РОССИИ</i>	<i>1185</i>
<i>Иваев Д.Р., РЕШЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СУДА ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА В ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>1188</i>
<i>Иваев Д.Р., ПРИЗНАНИЕ ОРГАНОВ И ТКАНЕЙ ЧЕЛОВЕКА ОБЪЕКТАМИ ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА</i>	<i>1190</i>

<i>Иваев Д.Р.</i> , ПОНЯТИЕ «КОМПЬЮТЕРНАЯ ИНФОРМАЦИЯ» В РОССИЙСКОМ УГОЛОВНОМ ПРАВЕ.....	1192
<i>Иваев Д.Р.</i> , ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ НА УРОВНЕ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	1194
<i>Иваев Д.Р.</i> , КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ ОСМОТРА МОБИЛЬНЫХ ТЕЛЕФОНОВ	1197
<i>Иваев Д.Р.</i> , ИЗЪЯТИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ НОСИТЕЛЕЙ ИНФОРМАЦИИ ПРИ РАССЛЕДОВАНИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ.....	1200
<i>Иваев Д.Р.</i> , <i>Слепнев Д.В.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СЕМЕЙНОГО ПРАВА	1203
<i>Иваев Д.Р.</i> , КОРРУПЦИОННЫЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ В УГОЛОВНО- ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЕ.....	1205
<i>Иваев Д.Р.</i> , ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УГОЛОВНО- ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ.....	1208
<i>Иваев Д.Р.</i> , КРИМИНАЛИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ЛИЧНОСТИ, СОВЕРШИВШЕЙ ПРЕСТУПЛЕНИЕ В СФЕРЕ КОМПЬЮТЕРНОЙ ИНФОРМАЦИИ	1211
<i>Иваев Д.Р.</i> , РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МЕР ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МАТЕРИНСКОГО КАПИТАЛА	1214
<i>Иваев Д.Р.</i> , ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА	1216
<i>Кузьмина Е.Э.</i> , ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ ТАМОЖЕННОЙ ПРОЦЕДУРЫ СВОБОДНОЙ ТАМОЖЕННОЙ ЗОНЫ НА ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ В РФ.....	1219
<i>Кунафин И.Р.</i> , ТРАНСТИХООКЕАНСКОЕ ПАРТНЕРСТВО: ПОСЛЕДСТВИЯ ВЫХОДА США ДЛЯ ЕГО ЧЛЕНОВ И ДЛЯ ВСЕГО МИРА	1221
<i>Навасардян А.А.</i> , <i>Павлова А.С.</i> , ЭКСПЕРТ И СПЕЦИАЛИСТ: СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ В ПРОЦЕССУАЛЬНОМ СТАТУСЕ	1226
<i>Савопуло Е. Б.</i> , ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА ЕДИНСТВА СУДЬБЫ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА И ПРОЧНО СВЯЗАННЫХ С НИМ ОБЪЕКТОВ В ПРАКТИКЕ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ.....	1229
<i>Сайранова Ю.С.</i> , <i>Садриева А.Р.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ДЕЛЕНИЯ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	1234
<i>Семенова Н.Б.</i> , <i>Волосникова А.С.</i> , ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАСЛЕДОВАНИЯ В КРЕСТЬЯНСКО-ФЕРМЕРСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ....	1238

<i>Федоров В. А.</i> , СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В КОРПОРАТИВНОМ ДОГОВОРЕ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ.....	1240
<i>Хрулёв Н.А.</i> , СЕЛЕКЦИОННОЕ ДОСТИЖЕНИЕ КАК ОСНОВНОЙ ОБЪЕКТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	1244
<i>Хрулёв Н.А.</i> , ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО В РОССИИ КАК ОБЩЕСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ	1247
<i>Хрулёв Н.А.</i> , СООТНОШЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ И ПРАВОВЫХ НОРМ.....	1249
<i>Хрулёв Н.А.</i> , ОБЩЕСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	1252
<i>Шелгинская К.И.</i> , ПОРТРЕТ ЛЮДОВИКА XI ПОСЛЕ 1472 Г. ПО МЕМУАРАМ ФИЛИППА ДЕ КОММИНА.....	1254
СОВРЕМЕННЫЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЕ	1262
<i>Алеева Ю. В.</i> , РАЗВИТИЕ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ЗАНЯТИЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ НА ОСНОВЕ ОБУЧАЮЩЕЙ СРЕДЫ MOODLE	1262
<i>Алеева Ю. В.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ К ЗАНЯТИЮ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ СРЕДСТВАМИ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ.....	1265
<i>Алеева Ю. В.</i> , ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО КАК УСЛОВИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ	1268
<i>Аманова К.О., Колкарева Э.Н.</i> , ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	1272
<i>Атрахименок Я.М.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ УЧЕТА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ В СИСТЕМАХ ЭЛЕКТРОННОГО ОБУЧЕНИЯ.....	1275
<i>Бачинский А.Г., Перевезенцева Е.Д., Мунт О.В., Корсакова В.К.</i> , ГЛАВНЫЕ ТРЕНДЫ В ОБРАЗОВАНИИ.....	1277
<i>Бирюкова М. В., Коган Ю.Н.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИОННЫХ УМЕНИЙ КУРСАНТОВ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ.....	1280
<i>Бушко Т.В., Полищук В.Н., Ключников Д.А., Туча Т.Б.</i> , ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ ПОСРЕДСТВОМ ОБЩЕНИЯ С ЖИВОТНЫМИ	1296
<i>Валиахметова И.Д.</i> , ДЕТСТВО И ЮНОСТЬ РУССКОЙ ИМПЕРАТРИЦЫ ЕЛИЗАВЕТЫ ПЕТРОВНЫ.....	1299

<i>Винокурова О.Б., Елгаскина О.Н., Смолькова Е.В., ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ОПТИМИЗМ КАК ОСНОВА ГУМАНИСТИЧЕСКИХ ВОСПИТАТЕЛЬНЫХ СИСТЕМ</i>	<i>1303</i>
<i>Воронина О.В., ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ СУБЪЕКТИВНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ</i>	<i>1306</i>
<i>Воронина Т.В., К ВОПРОСАМ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ СТУДЕНТОВ</i>	<i>1309</i>
<i>Гончарова Л.Б., Петрушко Е.Н., АКТУАЛЬНЫЙ АСПЕКТ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ОБЛАСТИ МЕДИЦИНЫ</i>	<i>1313</i>
<i>Гранкин В.Е., Шумаков Н.А., ОБОСНОВАНИЕ АКТУАЛЬНОСТИ ОБУЧЕНИЯ ШКОЛЬНИКОВ 3D-ГРАФИКЕ В РАМКАХ ЭЛЕКТИВНОГО КУРСА ПО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОМУ ТВОРЧЕСТВУ</i>	<i>1318</i>
<i>Долятовский Л.В., Гордикова И.В., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ИЗУЧЕНИЯ СЕМЬИ</i>	<i>1321</i>
<i>Долятовский Л.В., Гордикова И.В., СЕМЕЙНЫЕ КОНФЛИКТЫ И ИХ ВИДЫ</i>	<i>1324</i>
<i>Долятовский Л.В., Гордикова И.В., РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМ СЕМЬИ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ</i>	<i>1328</i>
<i>Долятовский Л.В., Гордикова И.В., ПРОЕКТ «ВРЕМЯ СЕМЬИ»: ХОД И РЕЗУЛЬТАТЫ</i>	<i>1331</i>
<i>Ильяшенко А.А., ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СТРАНАХ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ И РОССИИ В РАМКАХ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА.....</i>	<i>1333</i>
<i>Капранова Ю.И., НОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ.....</i>	<i>1341</i>
<i>Лемешева Ж.С., СОВРЕМЕННЫЕ ПОЗИЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОВ НА МИРОВОМ РЫНКЕ</i>	<i>1344</i>
<i>Нечаева К.Э., ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ПРИЁМЫ КОРРЕКЦИИ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ РЕБЁНКА В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ К ШКОЛЬНОМУ ОБУЧЕНИЮ</i>	<i>1349</i>
<i>Никифорова Т.Ю., ВЛИЯНИЕ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ НА РАЗВИТИЕ ДИАЛОГИЧЕСКОЙ И МОНОЛОГИЧЕСКОЙ РЕЧИ.....</i>	<i>1352</i>
<i>Оликайнен О.В., ОПРЕДЕДЕНИЕ ЗАДАТКОВ СПОСОБНОСТЕЙ</i>	<i>1355</i>
<i>Орехова С.С., Верещагина Л.С., Шумакова О.А., ОСНОВНЫЕ СТУПЕНИ САМОВОСПИТАНИЯ ЛИЧНОСТИ</i>	<i>1358</i>

<i>Павлова Е.А., КОММУНИКАТИВНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ СТАРШЕКЛАССНИКОВ</i>	1361
<i>Павлова Е.А., КОММУНИКАТИВНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ СТАРШЕКЛАССНИКОВ</i>	1363
<i>Перевезенцева Е.Д., Бачинский А.Г., Корсакова В.К., Туктарова Р.И., НОВЫЕ ТРЕНДЫ В ОБРАЗОВАНИИ.....</i>	1366
<i>Плотникова О.В., АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРИЧИН ПОЯВЛЕНИЯ НЕБЛАГОПОЛУЧНЫХ СЕМЕЙ</i>	1369
<i>Попова Н.В., МОТИВАЦИЯ СТУДЕНТОВ К ЗАНЯТИЮ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ НА ОСНОВЕ ОБУЧАЮЩЕЙ СРЕДЫ MOODLE.....</i>	1373
<i>Попова Н.В., ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК СРЕДСТВО ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ</i>	1377
<i>Попова Н.В., МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ ТВОРЧЕСКОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ ДЕТСКО-ЮНОШЕСКОЙ СПОРТИВНОЙ ШКОЛЫ.....</i>	1380
<i>Родионова О.В., Архипов М.Е., Ситникова Л.Д., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ В РАМКАХ ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ УЧИТЕЛЕЙ МАТЕМАТИКИ В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ МАТЕМАТИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ТУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	1383
<i>Рубцова И.П., ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ ПЕВЦОВ АКАДЕМИЧЕСКОГО ЖАНРА: ВИДЕОЗАПИСЬ</i>	1392
<i>Семенова Н.Б., Гречко О.С., Волосникова А.С., ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕКУЛЬТУРНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ</i>	1395
<i>Семенова Н.Б., Гречко О.С., Волосникова А.С., СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ</i>	1400
<i>Тадтаева А.В., ФОРМИРОВАНИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ НА ЗАНЯТИЯХ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА КАК ОДНО ИЗ УСЛОВИЙ КАРЬЕРНОГО РОСТА ВЫПУСКНИКА НЕЯЗЫКОВОГО ВУЗА</i>	1402
<i>Черневская Ю.В., ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ ПРОБЛЕМЫ ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ ШКОЛЬНИКОВ ВО ВНЕУЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</i>	1412
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	1415

<i>L. Amiraghyan, D. Pantykin, THREATS AND BUSINESS PROSPECTS TO THE INTERNET</i>	1415
<i>Sarkisov V., ECONOMETRIC ANALYSIS OF THE FACTORS IN THE REGRESSION MODEL TO PREDICT THE MARKET VALUE OF SHARES.....</i>	1419
<i>Uralova D.Zh., MODERN TENDENCIES IN THE PORTFOLIO FORMATION OF RUSSIAN SECURITIES</i>	1422
<i>Алексеева О. А., ОБЗОРНАЯ МОДЕЛЬ ЧЕТЫРЕХ СФЕР ВЛИЯНИЯ КОМПАНИИ “APPLE”. ПРЕПЯТСТВИЯ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ.....</i>	1428
<i>Амирагян Л.М., Пантыкин Д.С., СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ</i>	1432
<i>Барашкова И.Е., ИССЛЕДОВАНИЕ ПОНЯТИЙ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	1435
<i>Бармута К.А., АУТСТАФФИНГ КАК СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....</i>	1439
<i>Башкарева Ю.И., Антипова Е.А., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ....</i>	1443
<i>Белова Н.В., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ</i>	1446
<i>Бровко М.Е., СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА</i>	1450
<i>Быкова Е.С., ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОДХОДА В HR-МЕНЕДЖМЕНТЕ</i>	1455
<i>Вагина Н.Д., УГРОЗЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ АО «СУЭК-КУЗБАСС»)</i>	1458
<i>Вагина Н.Д., ДИАГНОСТИКА УГРОЗ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	1462
<i>Вагина Н.Д., РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	1465
<i>Вагина Н.Д., КАДРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ</i>	1469
<i>Верченко Ю.К., ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ.....</i>	1472
<i>Грибова Э.А., ПОЗИТИВНАЯ РЕПУТАЦИЯ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ</i>	1476
<i>Гутова И.Д., АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ С ПРИМЕНЕНИЕМ МОДЕЛИ «DUPONT».....</i>	1483

<i>Данцева И.Ю., РОЛЬ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ.....</i>	<i>1488</i>
<i>Дуброва Л.И., ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	<i>1491</i>
<i>Захарова Е.В., ТЕНДЕНЦИИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРЫ ПЕРСОНАЛА</i>	<i>1495</i>
<i>Кобцева М.И., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВОЙ АДАПТАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА.....</i>	<i>1497</i>
<i>Колесникова Т.П., Чернышева Н.И., Ермолаева У.И., ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....</i>	<i>1503</i>
<i>Королев Е.В., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА И РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ КОРПОРАЦИИ</i>	<i>1508</i>
<i>Котков А.Р., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: SWOT-АНАЛИЗ СФЕРЫ ЖКХ ГОРОДА ЕКАТЕРИНБУРГА</i>	<i>1511</i>
<i>Краснова Н.М., ОБ УРОВНЕ И СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В СПК «ЛЕНИНСКИЙ ПУТЬ» КРЫМСКОГО РАЙОНА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ</i>	<i>1517</i>
<i>Кутузова Е.А., РЕАЛИЗАЦИЯ ФУНКЦИЙ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ПРИ УЧЕТЕ ДВИЖЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ В ОРГАНИЗАЦИИ</i>	<i>1523</i>
<i>Кушникова А.С., РАЗВИТИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	<i>1525</i>
<i>Левина К.Е., ОЦЕНКА СУБЪЕКТИВНОЙ ЗНАЧИМОСТИ БРЕНДА РАБОТОДАТЕЛЯ.....</i>	<i>1533</i>
<i>Маренов Б.И., ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ДЕЛЯЩИХСЯ И РАДИОАКТИВНЫХ МАТЕРИАЛОВ: АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, АНАЛИЗ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ</i>	<i>1536</i>
<i>Морина В.С., Езангина И.А., БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ: ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ.....</i>	<i>1538</i>
<i>Мызрова К.А., Исхакова Л.А., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ В СФЕРЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ</i>	<i>1542</i>

<i>Панищенко М.И., УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ БЮДЖЕТОМ ПРЕДПРИЯТИЙ ХЛЕБОПЕКАРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ</i>	1545
<i>Пляшечник Ж.А., ПОНЯТИЕ, ЗАДАЧИ И ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....</i>	1548
<i>Попченко Е.Л., Такишина Е.А., Ливадная А.С., ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА</i>	1553
<i>Рыбкин В.А., Мартынов А.С., Беленя И.А., АВТОМАТИЗАЦИИ РАБОТЫ БУХГАЛТЕРА НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	1556
<i>Тихонов А.В., АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ОСНОВА РАЗРАБОТКИ АНТИКРИЗИСНЫХ СТРАТЕГИЙ</i>	1560
<i>Халявка И. Е., Артёмова Я.А., ЭФФЕКТИВНОСТЬ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА.....</i>	1564
<i>Чернышева Н.И., Соколова С.А., К ВОПРОСУ ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПАНИИ-ДИСТРИБЬЮТОРА</i>	1569
<i>Шоломицкий Д.Ю., ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ АКТИВОВ БАНКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СПРЭДОВ КРЕДИТНОГО РИСКА</i>	1573
ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	1576
<i>Амадаев А.А., Дасаев Д.Р., ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ВЕБ-СТРАНИЦАМИ: ДИЗАЙН И ПОРЯДОК</i>	1576
<i>Амирагян Л.М., Пантыкин Д.С., ВЫБОР CMS СИСТЕМ ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ</i>	1584
<i>Амирагян Л.М., Пантыкин Д.С., ОБЗОР ПЛАТЕЖНЫХ ШЛЮЗОВ.....</i>	1587
<i>Бозоров К.А., СИСТЕМА CRM В БАНКЕ</i>	1589
<i>Бренза Е.В., ВЫСТАВОЧНО-ЯРМАРОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА НА РЫНОК.....</i>	1593
<i>Валява С.О., ПРОБЛЕМЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ СРЕДЫ В РАБОТЕ HR-МЕНЕДЖЕРОВ</i>	1596
<i>Дегтярев Ю.С., Комов А.А., ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ПРОБЛЕМЫ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ВИЗУАЛЬНЫХ ТЕКСТОВ</i>	1602
<i>Егоров И.С., Лупандин В.В., БЕЗОПАСНОСТЬ ИНТЕРЕТ-БАНКИНГА В РОССИИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ</i>	1608
<i>Карпенко Т.А., Пусная О.П., РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ СЕТИ РЕСТОРАНОВ</i>	1613