

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 1(14)-2015



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

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

Редакционный совет:

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

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 1(14) (январь-март, 2015). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2015

Dunaeva A.I.
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation

Udachin N.O.
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE EFFECTIVENESS OF PUBLIC ADMINISTRATION IN THE REGION

Abstract. The need to manage economic development in the region is attributable primarily to general shortcomings of the market economy, its focus on obtaining economic benefits and ignoring the problems of social justice. The effectiveness of government economic development in the region involves the study of problems the relationship of the regional economy and regional policy. In this case we are talking about both the theoretical understanding of issues of regional development in historical perspective, and on a clear definition of the control object - a regional economic complex, including the location of the regional economy in the reproduction process of the country, the characterization of inter-relations of the country, and especially the economy of certain regions of the country.

Keywords: economic development, government, regional economic complex.

Yamal-Nenets autonomous region has large reserves of gas, gas condensate, oil, chrome ore, iron ore, coal, forest and other biological resources.

In view of the involvement in the development of unique deposits on the Yamal Peninsula, undeveloped fields distributed subsoil fund, as well as the implementation of the program of licensing unallocated subsoil fund, gas production in 2020 could reach 750 billion cubic meters per year, and oil - 44 million tons per year.

One of the indicators characterizing the level of development of competition in the Yamal-Nenets Autonomous District is the state register of economic entities having a market share of certain goods in the amount of more than 35% or a dominant position on the market of a certain product (the Registry), which is maintained by the competent authority antitrust regulation - Office of the Federal antimonopoly Service of the Yamal-Nenets Autonomous District (Yamal-Nenets FAS Russia).[1]

According to the Yamal-Nenets FAS Russia in 2007 in a regional register consisted of 144 economic entities of different ownership, in 2008 - 147, in the first 9 months of 2009, the number increased to 160.

The largest number of entries in the register of business entities operates in the field of housing and communal services - 51.8%, in the food market (bakery products, fish, meat) - 15%, transport and communications - 13.1%, pharmaceutical activities - 7.5% other activities 12.6%.[2]

Based on the analysis identifies major challenges in the field of public

administration, to be addressed in the coming years:

- improving the regulatory and legal environment in the field of traditional land use for priority access to the minorities of the natural resources necessary for the conduct of the traditional way of life;
- improving the mechanism of communities of small peoples of land in the territories of traditional land use for types of traditional economic activities;
- further development of the legal and regulatory framework governing the relationship of indigenous peoples with businesses with operations in areas of traditional land use and traditional economic activities of indigenous peoples.

Key areas of implementation:

1. The development of the material base of types of traditional economic activities of indigenous peoples, these forms of trade and barter, the creation of markets for products.

2. Creation of new jobs, development and support of small business, formation mechanisms of state support communities of minority peoples and other organizations engaged in forms of traditional economic activities of indigenous peoples.

3. Improvement in the provision of small peoples housing, the development of enterprises of welfare and public services.

4. Provision of social protection, access to and quality of education, training of indigenous minorities.

5. Preservation and development of culture, language, traditions and customs of indigenous peoples.

6. Improving the health and social development in the areas of traditional residence and traditional economic activities of indigenous peoples.

7. Protection of original habitat and improving the environment, education, the traditional territories of indigenous peoples.

According to the directions of the executive authorities and local governments should provide targeted programs in areas corresponding to the main areas of its implementation.[3]

In the second phase (2013-2020) Sustainable development of rural areas of the Yamal-Nenets Autonomous District will be provided on the basis of regional economic growth and strengthening of the state support of the village under the program. This will significantly increase the level of employment and incomes, modernize social infrastructure and improve access to public services villagers, increase of residential areas and to preserve the traditional way of life of indigenous northerners in terms of industrial development in rural areas of the Autonomous District.

Bibliography

1. Barzilov S., Chernyshev A. Region kak politicheskoe prostranstvo // Svobodnaja mysl'. 2013. №2. S. 3-13.
2. Osnovnye polozhenija regional'noj politiki v Rossijskoj Federacii // Regionologija. - 2014. №2. S. 1-18.

3. Shtul'berg B.M., Vvedenskij V.G. Regional'naja politika Rossii: teoreticheskie osnovy, zadachi i metody realizacii. M.: Gelios ARV, 2013.
4. Butova T.V. Interaction of civil society with government authorities. Bulletin of the University (State University of Management). 2013. №3. S. 119 - 128.

Dunaeva Anastasia Igorevna
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation
Udachin Nikita Olegovich
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation

ANALYSIS OF THE INFORMATION SUPPORT OF LOCAL GOVERNMENTS IN THE RUSSIAN REGIONS

Abstract. In our country is becoming a municipal government as an institution of democracy and all issues related to increasing the efficiency of its work, of particular importance. Today, all over the world recognize that information is an important means of organization and regulation of private and public life, a form of consolidation and distribution of existing and acquired knowledge. collected and systematized in a usable form, form the basis of the municipal government. Management processes - is not nothing but a search, fixation, analysis, evaluation, dissemination of social information, ie information that is associated with reflection and transformation of various forms of human activity.

Keywords: municipal government, organization, regulation, municipal entity.

In order to develop and effectively use information and communication technologies in all spheres of public life by the Government of the Republic of Bashkortostan 27 March 2006 approved the Program Information "Electronic Bashkortostan" for 2006-2010.

The purpose of the Program is to increase the efficiency of public administration, creation of conditions for the development and effective use of information and communication technologies in all areas of public life.[1]

The main objectives of the Programme are the following: the development of information and communication systems interaction of executive authorities of the Republic of Bashkortostan, local governments, budgetary organizations of the Republic of Bashkortostan; access public educational institutions of the republic to computer networks for public use; development of national information resources and information systems; improving the efficiency of the procurement of goods (works, services) for state and municipal needs through the introduction of information technology; improving the quality of the planning and execution of the budget of the treasury of the Republic of Bashkortostan and local budgets; the use of information technology in the education system; development of an integrated system of payment for services in the field of housing and communal

services.

A huge amount of information stored in the municipal structures, and the rapid growth of introduced technologies in information provision of local government led to the emergence of fundamentally new problems - problems of planning and coordination of further development of information systems. They are designed to solve the proposed program of informatization of the municipal district Belebeyevsky District of Belarus for 2006-2010. This program was developed on the basis of the provisions of the federal target program "Electronic Russia" for 2002-2010, in accordance with the Federal Law "On Information, Information Technologies and Protection of Information" program "Electronic Bashkortostan" for 2006-2010.[2]

The main objective of the Program Information Municipal District - optimization of the administration of the municipal district Belebeyevsky District (technological, organizational and procedural changes) based on the use of modern advances in information and telecommunications technology, providing the creation of conditions to achieve the following results:

- ensuring transparency of the administration Belebeyevsky District, direct participation of citizens in governance;
- implementation of district administration Belebeyevski most efficient (optimal) control all the links of the municipal economy and social sphere.
- objectives of the program are determined by its ultimate goal and are as follows:
 - creation of telecommunication and information environment for interaction with the administration of the municipal district population. The first step in this direction is the creation of an information portal administration Belebeyevsky District, provides a high degree of openness and relevance of information to the public, organizations and urban areas;
 - improve the collection and processing of data sets and data used in the activity of the administration of MR, to improve the quality and efficiency of management decisions;
 - introduction of electronic document management in the administration of the municipal district Belebeyevsky District;
 - the introduction of information technology in the administration of the municipal district in the area of interaction with business entities.[3]

Expected outcomes of the program - is to increase efficiency, quality and effectiveness of management decisions; development of high-tech tools of analysis of the situation and forecasting the development of the municipal district Belebeyevsky District; creation through the use of modern information and communication technologies favorable information environment for more efficient administration of the municipal district of interaction with the public, business entities, non-governmental organizations; increase in business activity of the population and economic entities district and the city, and as a result, rapid socio-economic development; attracting investment in the economy and social sphere

Belebeyevski area.

Bibliography

1. Shishkina, A.A. Informatizacija v pomoshh' upravleniju [Jelektronnyj resurs] / A.A. Shishkina. – rezhim dostupa: // <http://www.uglich.ru>, svobodnyj.
2. Kiselev A.G. Upravlencheskaja informacija v sisteme gosudarstvennogo regional'nogo upravlenija: sociologicheskij aspekt: dis. Dokt. Soc. Nauk: 14.03.05 \ M.: RGB, 2013. – 388 s.
3. Butova T.V. Interaction of civil society with government authorities. Bulletin of the University (State University of Management). 2013. №3. S. 119 - 128.
4. Tuhvatullina, M.A. Rol' informacionnogo obespechenija v osushhestvlenii municipal'nogo upravlenija / M.A. Tuhvatullina // Sbornik statej IV Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. – Penza, 2014. – 187 s.

Dunaeva Anastasia Igorevna
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation
Udachin Nikita Olegovich
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation

ORGANIZATION OF THE EXECUTION OF ACTIVITIES OF THE MUNICIPAL TARGET PROGRAM AND MONITOR OF ITS EFFECTIVENESS

Abstract. The ongoing reform of local self-government involves the launch of mechanisms to ensure dynamic socio-economic development of local communities, a real improvement in the quality of life of their people. This development is determined by factors of a different nature (economic, social, organizational, and others.). The possibility of using the potential of these factors are differentiated by region, representing the authority and control of the federal, regional and local levels. Hence, much actualized the need to integrate their activities. The fundamental importance is also a shift in focus of the budget process from the "management of budgetary resources (costs) to "managing for results". Under these conditions, naturally, the role of Management by Objectives, able to solve complex problems and having a sufficiently extended time foreign and domestic practice application.

Keywords: socio-economic development, management, budget process.

Getting information about drafting regional program (DRP) is carried out by sending a request by the Office of investment, innovation and public-private partnerships municipal mayor's office in the Department of Ulyanovsk targeted programs and priority national projects of the Ministry of Economy of the Ulyanovsk region. After receiving the information from the Department of targeted programs and priority national projects of the Ministry of Economy of the Ulyanovsk investment management, innovation and public-private partnership Municipal City Hall Ulyanovsk forward the information industry (functional)

bodies of the City Hall of Ulyanovsk. Industry (functional) bodies, in accordance with the terms of the regional target program (availability of appropriate municipal program or its absence), make a request to the state customers of the regional target program on volumes and activities of the regional target program guide application for participation in DRP government customers, with a copy application and cover letter - to the Office of investment, innovation and public-private partnership of the municipal mayor's office in Ulyanovsk. Since the direction of the application for participation in DRP industry (functional) organs become customers of program activities.[1]

Management investment, innovation and public-municipal partnership City Hall Ulyanovsk after entering its address copy of the application to participate in the ORC monitors the activities of the program activities of customers Ulyanovsk city hall to incorporate proposals of the municipality "Ulyanovsk" in projects DRP.

Management investment, innovation and public-municipal partnership City Hall Ulyanovsk:

- Oversees the activities of the Customer program activities on the formation and direction of budget submissions DRP government customers;

- Submit to the Financial Management City Hall Ulyanovsk DRP list for inclusion in the limits of budgetary appropriations for the next fiscal year and planning period on the basis of program activities to provide the customer information about the volume of the planned funds for program activities within the period set up the arrangements for the preparation of the draft budget municipality "Ulyanovsk" for the next fiscal year and planning period.

Reporting to participate in the DRP.

Customers of program activities:

- Are reporting government customers DRP according to prisoners with them agreements and treaties in the terms established by the state customer DRP;

- Sent quarterly, not later than the 15th day of the month following the reporting period, the Office of investment, innovation and inter municipal partnership City Hall Ulyanovsk information about financing activities DRP implemented on the territory of the municipality "Ulyanovsk" in the current fiscal year, according to the form in accordance with Annex to the Order.

- Sent annually, prior to 1 February, the Office of investment, innovation and public-private partnership of the municipal city hall Ulyanovsk information about financing activities DRP implemented on the territory of the municipality "Ulyanovsk" in the current fiscal year, according to the Annex to the Order.[2]

On the basis of information about financing activities DRP in the territory of the municipality "Ulyanovsk" from customer management program activities of investment, innovation and public-private partnership of the municipal mayor's office in Ulyanovsk:

- Prepares a quarterly summary report on the implementation of DRP in the territory of the municipality "Ulyanovsk";

- Is at the request of state authorities of the Ulyanovsk region summary, reflecting the progress of the DRP;

- Provides information on the College of the City Hall of Ulyanovsk on the participation of the municipality "Ulyanovsk" in DRP operating in the territory of the municipality "Ulyanovsk".

Bibliography

1. Bjudzhetnyj kodeks Rossijskoj Federacii ot 31.07.1998 N 145-FZ (prinjat GD FS RF 17.07.1998) (red. ot 29.11.2010, s izm. Ot 28.12.2010).
2. Kochkarov R.A. Celevye programmy: instrumental'naja podderzhka. M.: Jekonomika, 2014. 223 s.
3. Butova T.V. Interaction of civil society with government authorities. Bulletin of the University (State University of Management). 2013. №3. S. 119 - 128.
4. Kirillov L.G. Menedzhment dlja gorodskogo hozjajstva kak politicheskaja strategija upravlenija municipal'nym obrazovaniem. // «Chinovnik». uapa.ru, Vypusk № 6'04 (34).

Dunaeva Anastasia Igorevna
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation
Udachin Nikita Olegovich
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation

DIRECTIONS OF THE IMPROVING OF THE MANAGEMENT MECHANISM OF MUNICIPAL TARGET PROGRAM

Abstract. To date, the program targets the most transparent instrument of social and economic policy with support from the federal budget. Federal target programs, the need for them, goals, objectives, a set of measures, implementation time and amount of funding, including from the federal budget, are discussed at meetings of the Government of the Russian Federation, the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation. One of the main areas related to improving the efficiency of the federal targeted programs is to find ways to ensure an optimal solution to the problems of their formation and implementation, including financing.

Keywords: the program targets, targeted programs, management.

Programme-oriented planning - a type of planning and management, based on the orientation of the activities to achieve these goals. Programme-oriented planning is built on logic "goal-path-ways-means." When program control is of paramount importance not established organizational structure and management elements of the program, program activities.

The best results of program-targeted methods produce while the use of methods and regional macroeconomic forecasting and indicative planning. This relationship is determined by the need to create and track system performance management implementation of targeted programs.[1]

Feature program approach is that it allows to solve complex challenges at the intersection of departmental and branch competence, authority and responsibilities of business entities, enforcement and municipal authorities, through coordination of the overall effort to address the problem. Therefore, there must be institutional mechanisms such connections.

Prerequisites to the increased use of program-target method in this case is: constantly deepening process of specialization of production, increasing differentiation of the activities require the development of appropriate methods of integration to address cross-sectoral, integrated nature; departmental dissociation, efforts in connection with the return in the mid 60s to the branch principle of management, which, however, does not provide a solution to the complex problems (problems of regional development, as a rule, characterized by the complex nature). All this contributed to the fact that in the depths of Planning and administrative system there was an objective need for the use of the integration of planning and management.[2]

Currently, the program-target method is the most important tool for the implementation of government social and economic policy of the country and its regions, along with the methods of forecasting and indicative planning. Targeted programs are linked to resources, timeframes and implementation of systems research, development, organizational, economic and other measures to ensure the effective solution of specific problems in the field of state-federal construction, scientific, technical, economic, investment, social and demographic, foreign economic, cultural, environmental and regional development of the Russian Federation.

Practice shows that the target program can be effectively used for the management of social and economic processes in the regions. The use of program-target method at every level - national, regional, and municipal - is basically determined by the nature and scale of the territorial origin of the complex problems that affect the reproductive process as a whole.[3]

So, for state-level study program are subject to the problems that have a global impact on the dynamics of the economy and related to the implementation of the regional section of public policy.

At the regional level the program approach requires the solution of such problems as the implementation of fundamental structural changes in the economy, the creation of favorable macroeconomic conditions functioning and development of enterprises in the region.

At the level of municipalities subject study program may be involved in the development of market infrastructure objects of local importance, the problem of social orientation - to support and develop social facilities: hospitals, schools, child care centers, etc.

In this case, to solve problems, to be exploring software in the first place, should be involved resources of the level at which the problem occurred. Resources other levels should be involved in the ascending or descending line

"residual" principle.

Bibliography

1. Bjudzhetnyj kodeks Rossijskoj Federacii ot 31.07.1998 N 145-FZ (prinjat GD FS RF 17.07.1998) (red. ot 29.11.2010, s izm. Ot 28.12.2010).
2. Hramova T.V. Prioritety provedenija reform v regionah / T.V. Hramova // *Finansy*. - 2011. - №12.
3. Butova T.V. Interaction of civil society with government authorities. Bulletin of the University (State University of Management). 2013. №3. S. 119 - 128.
4. Kirillov L.G. Menedzhment dlja gorodskogo hozjajstva kak politicheskaja strategija upravlenija municipal'nym obrazovaniem. // «Chinovnik». uapa.ru, Vypusk № 6'04 (34).

Dunaeva Anastasia Igorevna
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation
Udachin Nikita Olegovich
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation

DISCIPLINARY RESPONSIBILITY OF LAW ENFORCEMENT OFFICERS

Abstract. State law enforcement service - a complex socio-legal institution, the study of which requires a comprehensive analysis of its social and legal framework. This institute is a system of legal rules governing public-service relationship, ie, rights, obligations, restrictions, prohibitions; stimulation, responsible employees, passing through state law enforcement officers, the order of occurrence and termination of the service relationship. There is clearly manifested an institutional character of public law enforcement service. Public service in the internal affairs - a kind of public service, which holds a special place in the mechanism of state power, has a specific means to strengthen law and order, fighting crime and delinquency, ensuring the rights and legitimate interests of citizens of the Russian Federation. Consequently, the public service in the internal affairs should be settled by the law, proven science and practice, and at the same time meet the needs of society.

Keywords: public service, framework, legitimate interests.

Began at the end of the last century-scale reforms in Russia and the subsequent change of the constitutional and other laws were made and the Civil Service of the Russian Federation. One of the main directions of its reform is to increase the efficiency of the public service of the Russian Federation and the impact of the professional performance of civil servants, in particular, should involve the specification of the legal status of civil servant, that is a clear legal consolidation of duties, powers, responsibilities and actions of public servants.

Civil servants are required to correlate their actions with the established rules of conduct in the service. Non-compliance should result in disciplinary, and

where necessary, and administrative and criminal liability. With regard to the Ministry of Internal Affairs questions the prosecution of police officers at the moment are one of the hottest in the country, as is high time radical changes in the Ministry of Internal Affairs.[1]

However, analysis of legislation and other normative legal acts establishing the activities of the executive authorities, showed that the modern mechanism of legal liability of civil servants is defined in them, with varying degrees of detail and not always uniformly resolved some of the issues of liability specified subjects in the field of public administration. If we talk about the officials, they often do not prosecuted, despite the fact that the offense took place, however, was limited to the head against the perpetrator only oral warning or conversation. This situation is quite possible, and we do not call for every little offense to prosecute. However, when the violation of laws and other normative legal acts on the part of a particular officer are regular or their consequences are very significant, the prosecution should be mandatory.

The most contentious issue is the problem of the behavior of civil servants beyond the call of time where privacy begins a civil servant, protected by the constitution, and where the boundaries of official relations; whether the offenses committed by public officials after business hours, a disciplinary offense.

Disciplinary offense under state civil servant asked to understand the non-performance or improper performance of civil servants by his fault assigned to him duties, prohibitions and restrictions of individual as well as the requirements of official conduct as during the service, as well as outside it.[2]

Actions in the field of public-service relations legislation does not contain a reference to the legal elements of a disciplinary offense. Under the proposed structure of the offense prescribed by the law to understand the totality of the elements that characterize the act as a disciplinary offense. Object infringement, the objective side, the subject and the subjective side to form part of a disciplinary offense.

For police officers, said the definition is unfortunately missing. The essence of a disciplinary offense in the work disclosed by examining its composition. Analyzes the elements of the offense: the object, the objective side, the subject and the subjective side. Serious misconduct in the police is an offense (act or omission) committed by violating the established order of behavior at work and outside it, for that may be inflicted one of the prescribed disciplinary action.[3]

Legal rules governing the disciplinary responsibility of police officers, do not contain a clear set of principles disciplined. Principles of disciplinary responsibility of police officers are reflected in normative legal acts mainly in "hidden form" in which their detection is possible only by analyzing the legislation governing a particular legal phenomenon. This "hidden" binding legal principles creates certain difficulties for the law enforcer.

The content of the stage of initiation of disciplinary proceedings is vested with disciplinary powers that officials at the facts of the alleged offense or excite

the question of guilt or responsibility of establishing itself and its punishment. Disciplinary proceedings may be initiated either by the subject of disciplinary power in person or by his decree to hold office check or making a submission to a higher official.

The essence of the pending disciplinary case is to resolve individual cases of misconduct. The purpose of this step is to solve the main problem of disciplinary proceedings - an objective consideration of the case and the establishment of guilt prosecuted in a disciplinary offense.

Upon review of the disciplinary case the subject of disciplinary authority shall take one of the following decisions:

a) does not involve face disciplinary action, limiting beliefs measures (reminder to the faithful execution of official duties), due to lack of evidence or of a misdemeanor, the lapse of time, already held by the findings of the disciplinary or public exposure for the same offense, or when there are other circumstances precluding production;

b) to bring disciplinary proceedings against the person using his power or an application for this before a superior.

The content of the execution stage of the decision include: bringing to the attention of the person who committed a disciplinary offense, the chosen disciplinary action and ensure its implementation; Accounting imposed sanctions; removal of the punishment.

Review of a decision of the disciplinary action is possible in the case of an appeal by the employee imposed on him or penalties as a result of supervisory activities and shall be intended to check the legality and validity of the imposed penalty on an employee, shall be punished in order to ensure their rights and legitimate interests.

In the normative legal acts of the disciplinary responsibility of police officers, as opposed to the legislation on criminal and administrative responsibility, there are no rules establishing the circumstances precluding the proceedings of the misconduct, and the circumstances mitigating and aggravating disciplinary action.

Bibliography

1. Nozdrachev A.F. Sluzhebnoe pravo (gosudarstvennaja grazhdanskaja sluzhba). – M., 2007. – 298 s.
2. Butova T.V. Interaction of civil society with government authorities. Bulletin of the University (State University of Management). 2013. №3. S. 119 - 128.
3. Artem'ev A.M. Zadachi i funkcii pravoohranitel'noj sluzhby // Vestnik Moskovskogo universiteta MVD Rossii. 2007. №5. S. 26–27.
4. Chikanova L.A. Primenenie trudovogo zakonodatel'stva k sluzhebnyim otnoshenijam na gosudarstvennoj grazhdanskoj sluzhbe. – M., 2005. – 129 s.

Dunaeva Anastasia Igorevna
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation
Udachin Nikita Olegovich
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation

STATE REGULATION OF THE HOUSING SECTOR

Abstract. Transformations carried out in Russia in the last decade have dramatically changed the face of the country, social development targets, made significant changes in the social structure of society. Radical reform is recognized to increase the standard of living of the population, mainly due to the movement towards a market economy of Western-style, were paired with a number of negative consequences, with the aggravation of social problems, including housing. Accommodation is one of the main bases of human existence, of his life. In order to lead a healthy lifestyle, to fully work, raise children, to acquire and update knowledge a person should have, first of all, housing, access to resources: social, economic, political, spiritual, etc., allowing him to lead a decent life. Excluding these factors, any reform, including housing, are doomed to failure. This, first of all, is due to the relevance of the chosen topic, its scientific and practical importance.

Keywords: development targets, state involvement, government regulation.

The need for state involvement in the reform process and ensure the functioning of the housing and utilities sector is determined by the fact that it is a sphere of life support Russian citizens, that is a factor that contributes to the national security. The state should be responsible to the citizens for the results of the reform.

Unified state policy should be combined functions: regulation of the legal framework; budget support, tariff and pricing policies to ensure financial stability utilities; technical policy in the course of modernization of capital assets industry based on energy-saving technologies; technical regulation of the quality and reliability of utility services; social protection and social security; formation of market relations in the housing sector and others.[1]

In developing programs and implementing housing policy the Russian Federation should be beaten rate that takes into account international experience, especially because almost all countries with developed market economies actually implemented targeted programs of this kind. As a rule, responsible for the proper planning and targeted programming are public institutions that develop programs and monitor their implementation. Programming changes in housing allows the use of all means of state regulation, to avoid contradictions and inconsistencies activities of individual public bodies in the center and on the ground.

However, in the period of transition economy such contradictions and inconsistencies are always inevitable. Especially in the legal registration of the policies and practices of such complex areas as housing. Indeed, in this area for a

short time had often without any legal precedent in domestic practice to create about a hundred acts and regulatory requirements relating to the behavior of many thousands of positions a variety of legal subjects in different directions of their activity: housing and housing and communal services; land use and urban management; housing finance system and infrastructure of the housing market, and so on. d. For each of these areas have been developed and adopted laws that are separate rules that take into account market developments in the housing sector.[2]

The functions of local government in the implementation of housing policies are disclosed in connection with the implementation of the state program "Housing", which provides the structural changes in the management and maintenance of housing. The main thing here is to transfer to local authorities of the State, including ownership of the housing facilities.

Most of the issues of housing relations, formerly under the jurisdiction of the state, with the beginning of market reforms were transferred to the regions and local authorities, but the imperfection of the legal field of the latter has a negative impact on housing policy implementation and therefore needs further law-making for its removal.[3]

Adoption of the law of the Russian Federation "On privatization of housing stock in the Russian Federation" was the beginning of housing reform in the country. The most important directions in the field of housing reform in Russia were determined by decrees of the President of the Russian Federation, the Government of the Russian Federation. In the decade were created by legal and organizational framework of housing policy, identified priority areas, developed mechanisms for its implementation.

In the center of the state social policy in the sphere of housing is a person interacting with the market environment for the organization of their livelihoods. The housing sector is an important sector of the economy, which affects the overall economic well-being of the country.

The success of the reform of the housing sector depends on the ratio of the population to him, first of all, the recognition of consumers of services that the objectives and goals of the reform of their own interests. The active involvement of the public to meet the challenges of housing sector by encouraging self-organization of associations of tenants, homeowners associations, territorial communities residents, tenants create favorable conditions for their choice of public services in the districts and cities, effective control over the work of the past, extensive development of housing movement, etc. . d. create the necessary public support objectively urgent reforms in the housing sector, which will ensure the success of this complex, one of the key Russian market reforms of the case.

Bibliography

1. Tihonova N.E., Akatnova A.M., Sedova N.N. Zhilishhnaja obespechennost' i zhili shhnaja politika v sovremennoj Rossii // Socis. – №1.- 2013.
2. Bushev A.Ju., Gorodov O.A., Gubaeva A.K. Kommentarij k Zhilishhnomu

кодексу Россијској Федерациј (postatejnyj). – 2-e izd., pererab. i dop. – M.: Prospekt, 2012.

3. Butova T.V. Interaction of civil society with government authorities. Bulletin of the University (State University of Management). 2013. №3. S. 119 - 128.

4. Alekseev A.A. Mehanizm realizacii zhilishhnoj politiki krupnogo goroda (na primere g. Moskvy): pererab. i dop. – M.: Mashinostroenie, 2014.

Dunaeva Anastasia Igorevna
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation
Udachin Nikita Olegovich
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation

FUNDAMENTALS OF THE STATE REGULATION OF THE BANKING SECTOR IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. Bank lending is the main channel of the money supply by the banking system of the national economy. Unfortunately, in modern Russian bank credit is not available for the majority of companies operating in the domestic market due to its high cost and the credit channel is the issue of money - almost does not work. This power is that by assigning unreasonably high interest rates on loans, banks thus redistribute in their favor a significant part of the value added created in the economy sectors dependent on them. Happening economically unreasonable seizure of the gross margin of the real sector of Russia in favor of its banking sector. At the same time the possibility of price increases in most sectors of the real (and hence the possibility of neutralizing the negative results of such an exception) limited by the hard-liners of the Central Bank monetary policy aimed at curbing inflation.

Keywords: the national economy, banking regulation, financial sector.

The main purpose of banking regulation and supervision in Russia is to maintain the stability of the banking system, to protect the interests of depositors and creditors. Specific tasks that are put before the supervisory authorities at any given time, directly determined that the main objective of supervision of credit institutions and the current state of the banking sector. The main focus of the supervisory authorities moved to ensure proper quality of functioning of credit institutions, their liquidity and solvency.

The license must contain provisions on its expiration date, the conditions of renewal options amending or canceling it. It can be stated approval of the central bank of candidates for senior positions in the bank after checking their qualifications and experience, significant (over 5%) changes in ownership structure, mergers, as well as the name change, reducing the paid-up capital.

To assess the financial condition of the bank usually use periodic records and annual financial reports, including the annual balance sheet, profit and loss account, explanatory note. Usually monthly or quarterly reports should be

prepared on their compliance with prudential regulations and make them available within a month following the reporting period. Failure to comply with the period of the report indicates the presence of the bank's problems. About 1 every year, the external auditor must verify the monthly and quarterly financial statements, in which he concludes.

Checking the degree of reliability of the transmitted information supervisors, the formation of the most accurate picture of the situation of the bank, as its management may be provided only during on-site inspections.

During the general test examines various aspects of the Bank and the main areas of risk. Usually identified compliance with the laws of the bank, the accuracy of the reports, the presence of an effective management system and evaluates the overall financial condition of the bank.

An important point in the regulation of banks is to comply with mandatory standards set by the Bank of Russia (the Federal Law "On the Central Bank of the Russian Federation" chapter X):

- Minimum capital for start-up of credit institutions, the amount of own funds for operating credit institutions as a condition for the creation of a foreign country their subsidiaries and opening their branches, producing non-bank credit organizations bank status (Art. 63):

- The maximum amount of in-kind contributions to the charter capital of a credit institution (art. 62, para. 2);

- Maximum risk per borrower or group of related borrowers that are in relation to each other, or dependent parent and subsidiary, is set as a percentage of the equity of the credit organization (KO) and cannot exceed 25% of the equity KO (Art. 64);

- The maximum size of large credit risks - is set as a percentage ratio of the total amount of major credit risks and the equity KO. Credit risk is the largest amount of loans, guarantees and warranties in favor of one client in excess of 5% of equity KO. The maximum size of large credit risk may not exceed 800% of the own funds KO (v. 65);

- Liquidity ratios of the credit institution.

Central Bank regulates the economy not directly, but through monetary policy. Acting on credit institutions, it creates certain conditions for their functioning, these conditions depends activity of commercial banks. Regulatory tools are:

- Discount and collateral policy. If the purpose of the Central Bank - appreciation of refinancing credit institutions to reduce their lending capacity, he must raise the discount rate. In case of an effective increase of the discount rate, refinancing for commercial banks increases the cost, which ultimately leads to an increase in the cost of credit in the country. This policy is a way to impact on the liquidity of credit institutions;

- Deposit policy, an increase in reserves increased lending capacity of commercial banks that in a balanced market leads to lower interest rates and

inflation. In conducting counter active deposit policy achieved the opposite result - a reduction of bank reserves, reduced lending capacity, rising interest rates, the decline in inflation.

Bibliography

1. Egorov A.V., Karmazina A.S., Chekmareva E.N. Analiz i monitoring uslovij bankovskogo kreditovanija. – Den'gi i kredit. – 2010. – №10. – S. 19.
2. Smulov A.M., Abushaeva R.R. O posledstvijah netochnoj ocenki urovnja infljicii v stavke procenta kommercheskogo banka // Biznes i banki. – 2010. – №3 (1).
3. Butova T.V. Interaction of civil society with government authorities. Bulletin of the University (State University of Management). 2013. №3. S. 119 - 128.
4. Oficial'nyj sajt Central'nogo banka RF. URL: <http://www.sbr.ru>.

Dunaeva Anastasia Igorevna
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation
Udachin Nikita Olegovich
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation

REGULATION OF THE CONFLICTS OF INTEREST IN THE LOCAL GOVERNMENT

Abstract. To date, corruption in our society is a very serious problem. Corruption - is abuse of power, giving and accepting bribes, abuse of power, commercial bribery or other illegal use of a natural person of his official position contrary to the legitimate interests of society and the state in order to obtain benefits for themselves or for third parties. Conflict of interest, in any case, is connected with the conflict, the conflict of public and private interest. Optionally, such a conflict is the result of corruption. State or municipal employees often fall into a situation of conflict of interest against their will, and without committing any unlawful acts. However, the very situation of conflict between the private and the public interest requires more careful scrutiny of them in this decision. In view of the above, it is necessary to consider its nature in more detail.

Keywords: the legitimate interests, conflict of interest, self-government.

The duty to inform about the occurrence or threat of a conflict of interest arises at a municipal employee at the time when he finds out about this. Application of this provision in practice, it is obviously going to be associated with certain difficulties, since evaluative conflict of interest does not always allow employees to realize not only a threat to his appearance, but also the conflict that occurred. It is appropriate to note that, despite the fact that the notion of "conflict of interest" in relation to the area of municipal service has been used for quite a long time and the Commission to resolve the conflict of interest created in many local authorities, the number of cases pending before them, remains relatively small.

Prior to the consideration and decision on the presence or absence of public civil servant conflict of interest in the Commission's representative of the employer is entitled to dismiss a civil servant of the state, a party to a conflict of interest, from the duties of his position on the civil service. Procedure for dealing with the issue of conflict of interests and powers of the representative of the employer suggests that the federal legislator presumption of "guilt" of the state civil servant, which can only be eliminated through a decision by the Commission on the absence of self-interest of the state civil servant in a particular activity not related to the performance of his official duties.

Thus, even if the register options situational or functional conflict of interest, it is not known what to do, because there are only two possible sanctions: suspension from duty or dismissal from the civil service - but this situation is similar to a legal strike of civil servants, and other measures are unlikely to be suitable. Even transfer to another position is extremely difficult due to the need to obtain the consent of a public servant, as well as competitive substitution of public functions.

It seems that on incidences of "situations of potential conflict of interest," the employee must inform all times. At the same time, the list of such situations should not be exhaustive. These measures will, on the one hand, to raise awareness of the municipal employee situations involving the threat of a conflict of interest, on the other - to simplify the procedure for bringing him to legal liability if the obligation to inform them about this threat was not carried out.

Firstly, it looks possible development situations of potential conflict of interest of a general nature which may arise in many municipalities. Such a situation, for example, will be the implementation of municipal employees control or jurisdictional authority over the organization in which he works, his close relatives or in-laws. A similar situation arises when close relatives (in-laws) municipal employee have any ownership rights in the organization. Securing this kind of specific situations looks much more promising in comparison with those used in the Federal Law "On Combating Corruption" vague indication of the nature of the conflict of interest and self-interest, since the actions of the employee when they occur will be clearly regulated by law. A list of situations of potential conflict of interest of a general nature can be fixed in respect of municipal employees - normative acts appropriate level.

Second, is the development of a mandatory list of potential conflict of interest situations that are associated with the specific activity of a particular local government.

Using all the above measures is within the competence of the employer representative. However, the question of the presence or absence of conflict of interest often requires large amounts clarify the circumstances and, accordingly, quite time-consuming. Therefore, to resolve the conflict of interest in certain types of public service provides for the establishment of commissions to comply with the requirements of the official conduct of civil servants and conflict of interest.

In conclusion, the author notes that today the settlement of a conflict of interest from a practical point of view, unfortunately, quite problematic. Commission for the Settlement are ineffective due to unclear language norms, gaps and conflicts in the legislation. But despite this local governments, as well as municipal employees must search for specific ways and means of resolving conflicts of interest, guided by the norms that exist.

Bibliography

1. Ob obshhih principah organizacii mestnogo samoupravlenija v Rossijskoj Federacii: Federal'nyj zakon ot 06 oktjabrja 2003 N 131-FZ (red. ot 25.07.2011) // Sobranie zakonodatel'stva RF. 2003. № 40. St.3822.
2. Ancupov A.Ja., Shipilov A.I. Problema konflikta. Analiticheskij obzor / Mezhdisciplinarnyj bibliotechnyj ukazatel'. M., 2013. 549s.
3. Butova T.V. Interaction of civil society with government authorities. Bulletin of the University (State University of Management). 2013. №3. S. 119 - 128.
4. Channov S.E., Konflikt interesov na municipal'noj sluzhbe: problemnye aspekty realizacii novogo zakona // "Rossijskaja justicija", 2013. № 11. S.27-32.

Dunaeva Anastasia Igorevna

Financial University under the Government of the Russian Federation

Moscow, Russian Federation

Udachin Nikita Olegovich

Financial University under the Government of the Russian Federation

Moscow, Russian Federation

ANALYSIS OF THE OBJECTIVE EVIDENCE OF THE RECEIPT AND BRIBERY

Abstract. Under the provisions of the Concept of administrative reform in the Russian Federation in the years 2006- 2010. a prerequisite for achieving the stated objectives in the administrative reform is to reduce the level of corruption in the executive branch, which significantly reduces the efficiency of public administration. This group of offenses can be defined as socially dangerous act (action or inaction), committed by the authorities and officials, thanks occupied their position and contrary to the interests of the service, and cause substantial harm to the normal functioning of public authorities, the interests of the public service or service in the local government or contain real threat of such harm.

Keywords: government efficiency, public service, business interests.

The exact definition of the boundaries of the objective side of a certain type of crime (in other words - the scope of the objective side of the offense) is essential for proper criminal legal qualification acts. This primarily concerns the application of the provisions of criminal law institutions as the completed and uncompleted crime, complicity in a crime

Essential for qualification has a material nature bribes, which, in fact, it provides a universal "demand" as well as the ability to influence any official conduct official. In receiving a bribe officials have responsibilities to the briber

last payment due its own advantage performance bribe-takers. "Providing services officer intangible nature to act or not committing them in the service of certain actions (e.g., cottage, verbally or in print, favorable reviews of his work, sexual relations, etc.) cannot be considered as bribery.

If the subject of a bribe used wealth and things turnover in the Russian Federation is prohibited or restricted, it puts the responsibility of law enforcers in addition to qualify bribery together with offenses under article of the Criminal Code, which establishes liability for illicit trafficking. A similar view is held by scholars who study issues of accountability for misconduct

When the subject of bribes are items withdrawn from circulation, the deed qualifies for combination with crime of trafficking of relevant items. So, if the bribe - precious metals, their actions should be classified under Articles 290 and 191 of the Criminal Code. This qualification is sufficient, provided that the duty officer does not include monitoring the turnover of the above items. In cases where the bribe is an official whose duties include control over the circulation of items withdrawn from circulation, the deed must also qualify under Art. 285 and 286 of the Criminal Code because the briber commits more and abuse of power and abuse of power. Here duty officer determined his official authority and relate to the implementation of rights and obligations which that person is endowed with an ex-officio

As bribes can only be considered an illegal fee. For example, the awarding official superior officer for the good work, and in accordance with applicable law cannot be considered as a bribe, however, keep in mind that as a bribe may be considered property benefits illegally granted and on behalf of the government, municipal authorities and organizations (eg, the head local administration at the expense of the municipality illegally offered for sale to the investigator for an end to the criminal case against his cousin).

It should be emphasized that the objective side of bribery does not include those actions for which fulfillment is given a bribe. To qualify as a completed deed receiving a bribe, it is enough to bribe was received for such actions. It does not matter whether or not the actually performed these actions.

It should again be recalled that the acceptance of a bribe - the formal structure of a crime. It is recognized consummated act since the adoption of an official at least part of the bribe. In cases where advance due to the bribe was not obtained due to circumstances beyond the control of the bribe-taker (e.g. due to suppression of the crime operational police officers at the time of transfer), his action should be qualified as an attempt to bribe on p. 3 art. 30 and Art. 290 of the Criminal Code.

The law says that the bribe receives official (in person or by proxy), but is silent about in whose favor granted pecuniary benefits. It is obvious that not only the provision of property in favor of the official himself, but also for the benefit of his relatives can be seen as a bribe. Bribe will provide property for the benefit of any other private person, if the official is interested in providing this. Thus, it is

possible to obtain bribes in favor of third parties.

The adoption of an official "bribes" in the public or the public interest (for example, the head of the state institution receives from a commercial organization computer and office equipment necessary for the efficient operation of the institution, promising to provide the organization with certain benefits) is not considered as bribery, although it is definitely harmful and negative phenomenon.

Bibliography

1. Kapinus O.S. Izmeneniya v zakonodatel'stve o dolzhnostnyh prestupleniyah: voprosy kvalifikatsii i osvobozhdeniya vzjatkodatelja ot otvetstvennosti // Ugolovnoe pravo. 2011. N 2.//www.elibrary.ru.
2. Galahova A.V. Dolzhnostnye prestupleniya/A.V.Galahova-. M. Jurist#, 2012-230s.
3. Butova T.V. Interaction of civil society with government authorities. Bulletin of the University (State University of Management). 2013. №3. S. 119 - 128.
4. Mamedov S.A. K voprosu o sootvetstvii antikorrupcionnyh norm, predusmotrennyh UK RF, mezhdunarodnym jetalonam // Chelovek: prestuplenie i nakazanie, 2014, №5 // www.elibrary.ru.

Dunaeva Anastasia Igorevna
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation
Udachin Nikita Olegovich
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation

ANALYSIS OF THE SUBJECTIVE EVIDENCE OF THE RECEIPT AND BRIBERY

Abstract. The current stage of development and change society is characterized by global economic, organizational and ideological, systemic reform of the state apparatus. In this regard, priority issues become law enforcement and the fight against crime. In his annual message of the President of the Russian Federation focus is on anti-corruption component. The most dangerous and widespread form of corruption acts of bribery. At the same time, this phenomenon is one of the absolute leaders in the degree of high latency and masking. Since 1997, the date of entry into force of the new Criminal Code of the Russian Federation the number of reported cases of bribery in Russia increased by 1.9 times.

Keywords: corruption, development, representative government.

B.V. Volzhenkin commenting on this provision, said that "in the strict sense of the word by the authority is a person authorized on behalf of the state or local government administrative, rule-making or control authority in respect of persons who are subject to it (by service or by virtue of the employment relationship). It is such a person and carry out legislative, executive or judicial power, as well as local government (which is a form of public authority) "For my part, however,

note that the functions of a representative government can perform well as those non-governmental bodies or organizations or official labor relations. It is necessary to distinguish between the authorities and other persons: for example, in accordance with Art. 117 Code of Criminal Procedure, sea captain, who is on a long voyage, is the body of inquiry. Employees of commercial organizations (including organized on the basis of joint-stock) the law of the Federation may be entitled to impose administrative penalties, for example, for offenses by public transport. Not on government or municipal service of the jury, members of the public who have been granted powers in connection with their participation in maintaining public order and combating offenses

It is worth mentioning that until sometime also quite difficult is the question of the officials of the local government as a subject of crimes provided Sec. 30 of the Criminal Code. In accordance with the Constitution and the Federal Law of 24 August 1995 "On general principles of local self-government

To qualify as an offense of bribery does not matter whether the person intends to taking a bribe to perform the action for which the bribe is given. The determining factor is the fact that wishes to obtain a bribe bribe and realizes that receives a bribe complexity of disclosure of intent with a bribe because the composition is designed as formal. The law also defines the intent with respect to the material composition.

And finally, the last mandatory feature of any corpus delicti - the subject. Subject malfeasance (except Art. 288 - misappropriation of official; and Art. 291-bribery) are persons endowed with the appropriate authority to the service. Employees of government, public service and service in local government. According to the note. 1 of Art. 285 of the Criminal Code, the subjects of malfeasance can be four categories of employees:

1) Officials - "persons engaged in a permanent or temporary functions of representative government, as well as holding a permanent or temporary positions in organizations associated with the implementation of organizational - managerial or administrative - economic duties, or perform such duties in these organizations on special authority. Currently, the Russian legal doctrine has no common approach on the recognition of official persons performing the above functions in non-governmental organizations "(see. Encyclopedic. Law Dictionary 1996). In this definition to these organizations include government agencies, local governments, state and municipal agencies, as well as the Armed Forces of the Russian Federation, other troops and military formations. For face recognition officers is essential content and nature of their functions. There are whole categories of persons who are in some situations must be carried out, and in the other - professional functions (health workers, teachers at all levels). In some cases, they perform purely professional duties (diagnosis, the operation of an illegal fee). In this situation, these and other workers performing only their professional or business functions, cannot be recognized by officials and responsible for the crimes covered by the Criminal Code gl.30 (bribery, etc.). 2) -

Holders of public office of the Russian Federation .: In accordance with the Law "On State Service of the Russian Federation" dated 1995, 05.07., These positions are established by the Constitution of the Russian Federation, federal constitutional laws and federal laws for the direct exercise of the powers of state bodies. This category considers the law office of the President of Russia, Prime Minister, Chairmen of the chambers of the Federal Assembly of the Russian Federation, the State Duma, the Federation Council of the Russian Federation and others.

3) - Holders of public office entities RF- public office, it is said in the Law "On State Service" means a position in the government of subjects of the Russian Federation, as well as other public bodies, formed in accordance with the Constitution, with the established range responsibility for the implementation and maintenance of office of the public authority, pay and responsibility for the execution of these duties. You can now list the main duties of persons in the public service (applies to items 2 and 3 cm. Above): providing support for the constitutional order and respect for the Constitution, the implementation of federal laws and laws of subjects of the Russian Federation, the conscientious performance of official duties, enforcement of rights and legitimate interests of citizens, execution of orders, adoption within the competence of citizens and local authorities and taking decisions, keeping state and other secrets protected by law, as well as non-disclosure became known to him in connection with official duties information affecting privacy honor and dignity of citizens and others.

4) Civil servants and employees of local government are not among the officials. For the existence of such an exception, because the first three categories of subjects related to the officials, the law specifies two conditions: a) - a person must be in the public service in local government; and b) - a person should not have the authority official. Local governments - is elected and other bodies endowed with powers to address local issues. These subjects (related to para. 4) may be responsible for items considered by us only in the cases stipulated by the relevant articles (Art. 288, p. 292).

Conclusions: Having considered the signs of a mental element inherent in this group of crimes and bottom line should bring the definition of crimes that relate to crimes against the state, the interests of public service and service in local government, it is socially dangerous act (action or inaction), committed by the authorities and officials, thanks occupied their position and contrary to the interests of the service, and cause substantial harm to the normal functioning of public authorities, the interests of the public service or service in local government or contain real threat of such harm.

System of special subjects - employees includes: a) state and municipal employees who are represented by two groups of subjects: officials, including persons who hold public office in Russia or the subjects of the Russian Federation, and state and municipal officials, non-officials; b) employees of commercial or other organizations that are represented by two groups of subjects: persons

performing managerial functions in these organizations and other employees.

Bibliography

1. Lopashenko S.Ja Kvalificirovannye vidy poluchenija vzjatki/S.Ja Lopashenko // Mir prava,2013,№4 // www.elibrary.ru.
2. Butova T.V. Interaction of civil society with government authorities. Bulletin of the University (State University of Management). 2013. №3. S. 119 - 128.
3. Kruglov M.P. Otgranichenie vzjatki ot inyh sostavov/ M.P. Kruglov// Vestnik Habarovskogo universiteta,2010, №3 // www.elibrary.ru.
4. Ivanov V. D., Mazukov S. H. Sub#ektivnaja storona prestuplenija / Ivanov V.D., Mazukov S.H-. Rostov n/D, RGU, 2012. -189s.

Dunaeva Anastasia Igorevna

Financial University under the Government of the Russian Federation

Moscow, Russian Federation

Udachin Nikita Olegovich

Financial University under the Government of the Russian Federation

Moscow, Russian Federation

IMPROVING OF THE MANAGEMENT OF NON-RESIDENTIAL FUND OF THE MOSCOW CITY

Abstract. Improving the system of governance and the effective use of non-residential fund of the city of Moscow is the most important part of the work to develop the city's economy and provide revenue to the budget of the city of Moscow. As a result, extending from the beginning of the 90s the processes section of the state property to the federal and regional, privatization, municipalization of social services have led to the fact that the subjects of the Federation, including Moscow, became the owners of large-scale property complexes, including land, non-residential premises, housing, shareholdings of companies, debt obligations, information resources and other types of property.

Keywords: governance, the management, social services.

In the management of non-residential housing in Moscow, there are problems of planning and forecasting of budget revenues of the city of Moscow from the lease of non-residential premises. Management functions of uninhabited fund in Moscow as accounting, planning and forecasting are not implemented in full, there are no related control system of non-residential town, planning and forecasting.

The presence of this kind of consistency would help to determine the size and structure of the space of non-residential premises, the city handed out, not based on an existing balance approach, and based on the active policy of the city authorities, taking into account the economic and social efficiency in the use of all real estate property complex.

According to the author, each of these areas making management decisions for disposal of can and should be systematic. All planned activities with objects should be reflected in a single database registration of non-residential city.

Currently, long-term planning control non-residential property. Events with objects lease, become known by planning unit, and entered into the database after the fact and are not reflected in the formation of the targets of the budget of the city of Moscow.

To solve the problems associated with the creation of an integrated system of management decision-making on management of non-residential premises and the establishment of a system for forecasting and planning can be proposed functional diagram given in the appendix.

Another problem management rent commercial premises is that the territorial bodies of the executive power of the city of Moscow is not executing the program updates nonresidential, rental, and involvement in economic turnover additional areas. These problems must be solved innovation program non-residential premises in Moscow. Innovation program provides not only the reconstruction of the premises, but also compensation for their retirement through new construction business centers, offices, in which the city will own part of the premises for rent. In addition, the objects introduced into economic circulation on the program of innovation, it is expected to lease through auctions to determine the cost of rent, which should increase budget revenues.

In our opinion, taking into account the above-mentioned limited capacity of the city increasing the volume of leased space, the increasing tendency of decrease of the leased premises and fund urban slowdown in revenues from the lease of the city budget, ignoring the implementation of the program of innovation leads to a reduction of financial resources administrative districts in future periods.

Another way of increasing the area, the city handed out, can serve as a normative setting the level of sales and other areas of the seizure of the leased Fund, according to the author, not more than 50% of the commissioned facilities as a result of new construction, reconstruction and renovation.

Naturally, the successive approximation the average rent charged for the rental of non-residential premises owned by the city, to market prices is only possible if the reduction contingent of tenants that use space on favorable terms, significantly below market.

To solve this problem it is necessary to develop and add to the fiscal balance of form to allow for assessment of the lease of nonresidential premises in accordance with market classification.

When analyzing the effectiveness of non-residential premises lease was a trend to some reduction in the yield of the control of such kind of property of Moscow. On the graph in Appendix contains information about the income of the budget of the city of Moscow from the management of state property for 1 ruble invested Budget 2007 levels. As can be seen from the graph in 2007 budget revenues of the city lies a higher return from the management of non-residential premises as rent and other sources as compared to last year. In our opinion, the formation of budget revenues of the city of Moscow from the management of state property in a subsequent Department of property of Moscow should pay attention

to the ratio of the cost of management and provide income. This part should be, in my opinion, to adhere to, at least, adequate growth of spending budget revenues, and ideally revenue growth should outpace the growth of management costs. Only in this case property management can be considered effective.

Bibliography

1. Pejzer Richard B., Frej Anne B. Professional'nyj development nedvizhimosti: rukovodstvo ULI po vedeniju biznesa. Urban Development Publishing (UDP). 2-e izd., 2014.
2. Lazareva G.I. Formirovanie novoj modeli upravlenija bjudzhetnymi resursami. – Spb.: Izd-vo S.-Peterb. gos. un-ta jekonomiki i finansov, 2014. – 303 s.
3. Butova T.V. Interaction of civil society with government authorities. Bulletin of the University (State University of Management). 2013. №3. S. 119 - 128.
4. Mel'nichuk I.P. Gosudarstvennyj finansovyj kontrol' za gosudarstvennymi i municipal'nymi predpriyatijami. – M.: Jurkniga, 2005. – 143 s.

Dunaeva Anastasia Igorevna
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation
Udachin Nikita Olegovich
Financial University under the Government of the Russian Federation
Moscow, Russian Federation

THE ROLE AND NATURE OF THE STATE HUMAN RESOURCES POLICY IN THE STATE CIVIL SERVICE

Abstract. The article discusses the role and the nature of HR policy in the civil service. The authors reveal features of HR policy in the sphere of public administration. As the purpose of this article, the authors put the analysis of the essence and the essential role of human resource capacity in the civil service of the Russian Federation. From the standpoint of the definition and systematic institutionalization of the legal phenomenon generation and development of HR policy in the civil service - a fairly new problem, and therefore unexplored. In this regard, considering the relevance of the problem is becoming more and more actual.

Keywords: personnel, HR policy, human resources, public service, civil service system.

The process of formation of the professional capacity of the public service is dynamic, since the structure of the organs of state power and administration, requirements for officials and their numerical strength of the continuous changes occur. It is important to understand that the footage - it's professionally trained association of people who carry out their activities in various fields, and is a complex entity which determines the social stratification of society.

New methods of research of public administration and public service system, which require the formation of its own methodology, normative - legal basis for the civil service and personnel policy, the analysis of the social situation,

the practical work of civil servants, create an objective need for new methods for the study of the state personnel policy.

Currently, scientists are offered various options for the classification of staff, for example, on the basis of areas: staff socio - cultural sphere, footage material - the economic sphere, the frames of state - the political sphere; based on the hierarchy: managers, professionals, artists, etc.

It must be concluded that the activities of the frame can be both positive and negative - destructive, depending on the direction in which human potential impact on all spheres of political, economic and social structure of society and the state. However, it should be noted that images themselves are not able to influence the scope of the above mentioned company. Personnel potential impact exercises indirect (mediated) nature. This impact is expressed in the form of the impact of state and municipal authorities, commercial and non-profit organizations in the public sphere, since this is where the main focus human resources.

At the present stage of development become important frames of state and local government, as it is this human capacity is fundamental in the development of the legal model of society and the state. In this connection, the ability to combine the interests of managers and the population of the state in their decisions, which take the form of regulation, is an indicator of the effectiveness of these acts.

In turn, it must be concluded that the leaders and officials of state and local authorities as part of the human resource capacity of public administration, leading to the conclusion that the frames you want to manage. This should reveal the concept of "human resources management in the civil service", which refers to the process of attracting, evaluating, selecting and hiring the most suitable candidates from the labor market and the formation of them motivated, integrated and cohesive team.

Acting on his subordinates, control subjects create dynamics or "movement of personnel," as human resource management is a phenomenon of dynamic, because it is related to the implementation of HR processes. Under the influence of the frames are changed, deleted, become larger, improved and so on - it creates a new concept of "human resources policy", under which in the sphere of state and municipal government understood objectively determined social phenomenon, reflecting the objective laws of development of real processes and human relations in country and formulating stable and recurring human communication. This policy - a strategy formation, development and human resource capacity and demand of the state.

Speaking about the new goals, objectives and priorities for reform in the civil service, it should be noted that they require the State to the formation of a qualitatively new mechanism, the model and the structure of their staffing procedure of staffing process, the organization of a certain system, to realize the full spectrum of principles, measures, technologies and trends to achieve their goals. The effectiveness of these technologies and measures depends on the

quality of the generated public service: staffing, strength, etc. The initial stage of formation of human resources in the public authority includes the formation and job profile portrait of the ideal candidate for her replacement.

Called us earlier classification frames depending on the level of government creates for the state personnel policy the main objective, which is a balance in the interaction of human resource capacity of various levels of government, which are based on proportionality and commensurability of tasks, responsibilities and interests of the state and local authorities.. From this it follows that the personnel policy in the civil service should be provided in the form of a balanced, coherent system of human impacts of different levels of social control: state, municipal, public and commercial.

Bibliography

1. Zajceva T.V. Kadrovyy potencial gosudarstvennoj organizacii: metody komplektovaniya i professional'noj rasstanovki kadrov // Voprosy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya. – 2010. - №1. – P. 181.
2. Maslennikova E.V., Tatarinova L.N. Modernizacija gosudarstvennoj sluzhby: oценка processa reform i ogranichenij // Vestnik PAGES. – 2012. - №7. – P. 24.
3. Butova T.V. Interaction of civil society with government authorities. Bulletin of the University (State University of Management). 2013. №3. S. 119 - 128.
4. Surmin Ju.P. Konceptual'no-metodologicheskie aspekty sovremennoj kadrovoj politiki // Pravo i upravlenie: XXI vek. Internet-zhurnal. – 2008. - № 1(2).

*Gogoleva M.A.
Associate Professor
Kostyrina V.I.
graduate student*

*The Institute of Service and Business (branch)of Don State Technical
University in Shakhty*

SOCIO-PSYCHOLOGICAL TRAINING AS A DIRECTION OF PREVENTIVE MAINTENANCE OF TEACHERS' EMOTIONAL BURNING OUT

The summary. The article deals with the basic theoretical approaches to understanding of a syndrome of emotional burning out. Such questions as social-psychological and personal risk factors of occurrence of a syndrome of emotional burning out are allocated. The authors analysed the specificity of development of a syndrome of teacher's emotional burning out and the basic directions of preventive maintenance of emotional burning out in professional work. The program of social-psychological training of preventive maintenance of teacher's emotional burning out «Believe in yourself» is described, recommendations about preventive maintenance of teacher's emotional burning out are given.

Keywords: emotional burning out, social-psychological training.

Now the problem a syndrome of emotional burning out (EBO) is a live issue. EBO - is a protective reaction of an organism to a long-term stressful

situation. Importance of preventive maintenance of emotional burning out consists in studying the basic features of this phenomenon. And the competent and timely organised activity directed on preventive maintenance of the given psychoemotional phenomenon can help with a suspension of the begun process of emotional burning out or to warn its occurrence, having kept the teacher as a healthy person and the effective professional.

According to G.S.Abramova, «the syndrome of emotional burning out» is considered, as a condition of «professional deformation» [1, 3].

In de V.E.Orel's opinion, emotional burning out represents weed system formation which is included into some co-operating systems of different level where the base system in which burning out arises and develops is the system of professional formation of the person [4, 7].

V.V.Bojko asserts that emotional burning out is the mechanism of psychological protection developed by the person in the form of a full or partial exception of emotions in reply to the selected psychoinjuring influence, etc. [2, 7].

In foreign psychology basically such factors of emotional burning out, as excessively overestimated or underestimated motivation of success, tend to workaholism, low self-esteem, and also so-called «a complex of the honours pupil» is allocated. Besides personal factors, there are organizational factors influencing dynamics of burning out is not less considerable.

Vodopjanova believes that organizational factors such as a heavy operating schedule, rigid order, intense relations in collective, conflicts to the heads, high degree of congestion at performance of functions, and also the high level of responsibility assigned to the expert are connected with conditions of labour activity.

K. Maslach divides the symptoms of EBO into: physical, behavioural and psychological symptoms of emotional burning out [5].

Of physical concern are the following:

- weariness;
- A sleeplessness;
- headaches, etc.

The behavioural and psychological concern:

- sense of guilt and insults;
- uncertainty;
- work becomes a burden, and ability of its performance is almost impossible and т.д

The object of our work is teachers' emotional burning out.

The subject is a psychological preventive maintenance of emotional burning out in teachers' professional work.

The purpose of the research is to study the basic features and work out of the program of social-psychological training of preventive maintenance of a syndrome of teachers' emotional burning out on an example of the employees of rural house of culture of the settlement Novokadamovo.

The hypothesis of an empirical part of our research was the assumption that the developed by the author program of social-psychological training of preventive maintenance of teachers' emotional burning out promotes reduction of symptoms and decreases in level of emotional burning out among representatives of pedagogical activity.

To check this assumption the study of level of teachers' emotional burning out on the basis of the rural house of culture from the settlement Novokadamovo has been conducted. Teachers of the given educational institution took part in the research in amount of 17 persons with the experience of pedagogical activity from 7 years and more. The age of teachers was from 29 to 40 years. In the research the technique of a personal questionnaire by V.V. Boiko was used.

As for results of the examined level of emotional burning out, they are the following: 10 persons were emotionally not burnt out, i.e. 50 %, 4 persons had the average level of emotional burning out, i.e. 23 %, 2 persons, i.e. 11 % had high level of emotional burning out, and 1 person - 8 % revealed critical level of emotional burning out.

With the purpose of preventive maintenance of teachers' emotional burning out we developed the author's program of social-psychological training «Believe in yourself», the purpose of which consisted in acquaintance of teachers with a syndrome of emotional burning out, its symptoms and ways of its prevention.

The program of social-psychological training «Believe in yourself» carries out the developing function which purpose consists in self-knowledge of oneself and members of a group, in analysis of own sources of negative work experiences, and development of skills of regulation of adverse emotional conditions in professional work.

The training program on self-control of an emotional condition consists of 3 lessons for 30 - 40 minutes within 2 hours, it has 4 consistently built modules: acquaintance, informing, the basic work, summarising. The kinds of work at the training were: group discussion, analytical and psychogymnastic exercise, art therapeutic technicians, etc.

Module 1: («Acquaintance»). The purpose of the given module is greeting of participants, creation of atmosphere of psychological safety in group. «Informing» is directed to granting to participants the knowledge of concept and the basic features of a syndrome of emotional burning out in professional work of teachers.

Module 2: («the Basic work») includes exercises on development of skills of self-knowledge, self-estimation increase, actualisation of personal resources and removal of a psychoemotional pressure, etc.

Module 3: («Summarizing») is focused diving feedback to participants and the leader of the group.

To analyse the efficiency of the social – psychological training «Believe in yourself» we used the diagnostics of emotional burning out (Boiko V.V) once again.

The correlation analysis (factor rxy - Pirsona) and the comparative analysis of indicators to a quantitative sign (factor t - Stjudenta) were carried out.

Thus, emotional burning out represents the mechanism of psychological protection developed by the person in the form of a full or partial exception of emotions in reply to the selected psycho-injuring influences.

Bibliography

1. Abramova G.S. Practical Psychology. M., 1997. – p. 366.
2. Boiko V.V. Syndrome of “emotional burning out” in professional communication. – 2009. – p. 166.
3. Vodopjanova N.E. Syndrome of “emotional burning out” in sociable professions. – S-Petersburg. – 2011. – p. 443 - 463.
4. Oryol V.E. Study of phenomena “emotional burning out” in domestic and international psychology. // The Problems of general and organizational psychology. – p. 76-97.
5. King, M. (1993) Stress Management in General Practice (Occasional Paper, OP61). London: Royal College of General Practitioners. 2009.V. 24. P. 35
6. Maslach C., Jackson S. E. The Maslach Burnout Inventory. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, 2011. C. 45.
7. Virginia S.G. Burnout and depression among Roman Catholic secular, religious, and monastic clergy // Pastoral Psychology. 2009. V. 47 (1). P. 49.

Kutsov E.L.
außerordentlicher professor
Aljechin E.S.
Student

Institut des Dienstleistungssektors und unternehmerische Initiative (Außenstelle) DSTU in Shahty HAUPTMARKT MARKETING-PRAKTIKEN DES WOHNUNGSBESTANDES

Abstrakt. Der Artikel die wichtigsten Marketing-Aktivitäten des Marktes von Wohneinrichtungen (Gehäuse) kurz beschrieben.

Schlüsselwörter. Immobilien, Marketing, Unterbringungsmöglichkeiten, der Immobilienmarkt.

In Russland, eine aktive Form der Marktbeziehungen, neue Anforderungen an die Geschäftsaktivitäten, die sich auf Marketing beruhen. Es ermöglicht den Herstellern, ihre Politik im Einklang mit den Bedürfnissen der Verbraucher und Marktanforderungen zu bauen. Der Forschungsbedarf ist die Entwicklung eines methodischen Grundlagen für die Bildung von Systemen Vermarktung Gehäuse (Gehäuse) gerichtet ist auf die Intensität der Entwicklung dieses Marktes [1].

Während der Bildung der Marketing-System werden zunehmend eingesetzt, Marketing-Techniken und Kommunikation, einschließlich der Elemente und Techniken der Werbung, Verkaufsförderung, Direktvertrieb, Informationstechnologie und Service, PR und Kommunikation, die ein einziges

System bilden [2]:

1. Außenwerbung. Der Immobilienmarkt der Außenwerbung ist der effektivste Weg, um zu informieren. Außenwerbung Immobilien ist in mehrere Teile gegliedert. Zunächst einmal in diesem Design-Objekt.

2. Registrierung des Objekts - eine separate Art von Outdoor-Werbung, die sehr beliebt bei den Immobiliengesellschaften ist. Die effektivste Nutzung der Einrichtungen für eine gute Lage im Zentrum der Stadt, Elite-Gebiete oder für S-Immobilien als Ort der Ausführung des Umsatzes (Design Eintrag Gruppe, Showroom). Große Plakate, City Lights, Banner, in der Nähe des Objekts oder direkt darauf befindlichen, blieb nicht unbemerkt auf vorbeifahrende Fahrzeuge und Fußgänger. Auf solche Werbeträger Entwickler gibt den Namen und die Telefonnummer. Da der Beginn der Bauarbeiten an der Eröffnung des Komplexes der Außenwerbung ist ein wirksames Mittel zur Information der Öffentlichkeit über die Umsetzung Flächen und Kontaktinformationen;

3. Werbung drucken. Diese Art der Werbung geht darum, SMS-Nachrichten oder Bilder in den Medien. In diesem Medium zu Ihrem Profil und Marktanteil auf sozio-politischen und Wirtschaftspresse. Solche Veröffentlichungen, die unmittelbar an den Endverbraucher Immobilien geschickt - Geschäftsleute, Führungskräfte und alle, die Interesse an Immobilien-Management sein können, Fachpublikationen über die Immobilie dient als Informationsquelle für die Marktteilnehmer, Entwickler, Immobilienmakler, Rechtsanwaltskanzleien. Eine separate Gruppe von Fachliteratur - Wochenzeitungen und Zeitschriften Anzeigen von Grundstücken, die in der Woche mehrfach veröffentlicht und informieren diejenigen, die Ihre Immobiliensuche zu fragen. Zusammen mit Anzeigenblöcke und Anzeigen Entwicklern Kommentaren gegenüber der Presse, Artikel, News, je nach Zweck der das Objekt Begleit in verschiedenen Stadien der Umsetzung.

4. Gezielte Werbung. Eine der wirksamsten und am häufigsten verwendeten Mittel zur Förderung von Immobilien - gezielte Werbung für die Beteiligten. Dieses Informationsblatt enthält Werbung oder Flyer, der auf einer großen Anzahl von potentiellen Kunden verteilt. Eine andere Möglichkeit der direkten Post ist die weite Verbreitung von Informationen per E-Mail mit Fotos und eine Beschreibung des Vorschlags. In der Regel ist eine solche Werbung interessantes und effektiv

5. Internet. Schaffung eines großen Immobilien wird häufig durch die Entwicklung einer Web-Seite, wo die Besucher über das Objekt, seinen Mietern, Dienstleistungen und andere lernen begleitet. Leider sehr wenig Einkaufs- und Geschäftszentren, Logistikzentren können Ihre Web-Seite oder Website verfügen. Aus diesem Grund sind die Entwickler und Makler, die ihre eigenen Websites haben, veröffentlichen Informationen über die Projekte auf Ihrer Website. In diesem Fall werden die Besucher mit detaillierten Informationen über die technischen Eigenschaften des Gebäudes, Infrastrukturmöglichkeiten und seine Fotografie Geschäftsbedingungen zur Verfügung gestellt.

6. Direktmarketing und Präsentation. Präsentation am Grundstück vorbeiführt spannend und effizient in Gegenwart von gut geschriebenen Präsentationsmaterialien. Broschüren, Projekte, Video-Präsentationen enthalten spezifische Merkmale eines Objekts, Pläne, Beschreibung der Wettbewerbsvorteile des Objekts, Handels- und alle notwendigen Informationen für Makler und Käufer Fläche des Objekts. Diese Werbematerialien sollten unterschiedliche Uniformstil, ein gemeinsames Thema und eine einzige Logo, ein positives Image zu sein.

7. Merchandising Eigenschaft beinhaltet die Organisation von Shows in der Einrichtung, sowie Methoden der Visualisierung seine Vorteile, angefangen bei der Optik des Objekts. Um einen positiven ersten Eindruck auf den Mieter Objekt angelegt haben folgende Aktivitäten: demonstrationsmodell des Objekts, Grundrisse und Handouts, interaktive Modellbereich, die Aufrechterhaltung der Ordnung in der Umgebung während und nach dem Bau. Mit effektiven integrierten Nutzung der verschiedenen Marketing-Aktivitäten, einschließlich PR, Direktmarketing, Werbung und Merchandising, kann der Entwickler den maximalen Erfolg bei der Entwicklung und Umsetzung ihres Projektes zu erreichen.

8. Fernsehen. Die Praxis zeigt, dass die Immobilienwerbung im Fernsehen ist ein unwirksames Instrument für die Förderung. In sie investiert bedeutet nicht auszahlen, und zurück - ist minimal. Selbstverständlich werden wir uns ausschließlich über die regionalen Fernseh reden, vorzugsweise die beliebtesten Kanäle. Experten raten zu einer Immobilienanzeige im Fernsehen nur in den Aktien zu verwenden, oder, um das Bild von jeder der Immobilie und des Unternehmens bilden.

9. Funk. Am häufigsten wird das Radio verwendet werden, um ein breites Publikum zu decken, und nicht zum Zwecke der Werbung für ein beliebiges Objekt und zu Informationen für potenzielle Kunden über die neuen Pläne, Projekte zu liefern oder die Markenbekanntheit zu erhöhen.

10. PR verwendet in Werbung für alle Arten von Immobilien. Zum Beispiel Werbe Luxus-Wohnungen zu verwenden spezielle Techniken: Präsentationen, Feiern, Partys, private Vereine usw. [2].

11. Viral Marketing - ist die Entwicklung von Werbestrategien, die Verbraucher zu ermutigen, die Werbebotschaft gegenseitig übertragen. Virales Marketing ermöglicht es Ihnen, Zielpunkt und handeln auf der Grundlage des Publikums, das Merkmal mit dem Kauf einer bestimmten Eigenschaft (Zweck, Preisklasse, geographischen Gebiet). Leider ist in Russland gibt es keine gute Beispiele mediavirusov Immobilien, aber der Westen wird bereits erfolgreich virale Marketing-Tools verwendet für die Industrie. Die Werbeinhalte beeinflusst auch die Wahl des Trägers. Wenn ein dringender Bedarf eine Aktion bekannt zu geben oder um ein günstiges berichten, benötigen einen effizienten Kanal mit guten Renditen. In diesem Fall wird die Rundfunkwerbung, effektive Dehnung und Internet-Werbung. Wenn Sie möchten, dass Ihre Anzeigen verursacht eine

echte Resonanz und gerührt bis in die Reihen der potentiellen Käufer unvergesslichen Kreativität, ist die Wahl auf der Hand - Viral Marketing.

12. Network Marketing als Instrument zur Förderung der Website Immobilien. Es passiert oft, dass, trotz der bekannten Immobilien-Firma, Käufer oder Verkäufer von Immobilien kann die Person weit von dieser Tätigkeit zu finden. Solch eine Person kann als freier Mitarbeiter des Unternehmens, ein Juniorpartner, etc. Nicht so wichtig wie es heißen wird die Post, da es wichtig, dass es einen Gewinn. Das Internet bietet die Möglichkeit, Netzwerk-Marketing-Unternehmen. Für die Organisation des Network-Marketing für Immobilien können viele persönliche Websites von Immobilien als Second-Level-Domain, als auch mit Dritt-Level-Domain erstellen [2].

Die Arbeit der Marketingabteilung in der Erstellung oder Entwicklung Unternehmen trägt zur direkten Steigerung der Erträge. Heute und in absehbarer Zeit wird gleichzeitig die Vermarktung werden Strategie und Taktik des Wohlstands.

Использованные источники:

1. Murzin AD Immobilien: Wirtschaft, Bewertung und Entwicklung: ein Tutorial / AD Murzin.-Rostov / Don: Phoenix, 2013.-382S.
2. Marketing in Russland an der Jahrhundertwende: Realitäten, Probleme und Perspektiven. / Papier / Ausgabe 4 // Unter der wissenschaftlichen. Ed. prof. Fedko VP M.: INFRA-M, AKADEMTSENTR 2012-296S.

Nasyrov O.O.

*Bachelor of Economics, master student of International Finance Faculty
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Moscow*

ECONOMETRIC RESEARCH WORK:

“RESEARCH OF DEPENDENCE OF INVESTMENTS ON THE DISPOSAL INCOME AND GROSS CAPITAL FORMATION ON EXAMPLE OF 5 COUNTRIES WITH THE HIGHEST HDI (ACCORDING TO KLEIN MODEL)”

In this research work I have constructed econometric models of this function for the analysis of the Foreign Direct Investment formerly gross domestic investments and the influence GROSS fixed Capital Formation and investments on its value.

So, during the work all parameters will be estimates and will be shown their relationships and will be made some conclusion on the base of experimental work.

The Initial form of our model that we estimate in this work is:

$$I_t = b_0 + b_1 Y_t + b_2 K_{t-1} + \varepsilon_t$$

(I_t) is the Foreign Direct Investment, net inflows or just investment. That can be defined an investment made by a company or entity based in one country, into a company or entity based in another country.

(Y_t) - is disposable income that is defined as the amount of money that

households have available for spending and saving after income taxes have been accounted for. Disposable personal income is often monitored as one of the many key economic indicators used to gauge the overall state of the economy.

(K_{t-1}) – is GROSS fixed Capital Formation, which refers to the net increase in physical assets (investment minus disposals) within the measurement period. It does not account for the consumption (depreciation) of fixed capital, and also does not include land purchases. It is a component of expenditure approach to calculating GDP.

In this study, we consider a relatively long period of time. This study is important from the point of view of the analysis of dependence in investment flows in highly strong economies with high HDI.

In this paper we study the following countries: Norway, Australia, Netherlands, Switzerland and USA. The main methods of research are methods of analysis of econometric models and simulation methods.

As a result of research we find out about, as far as are adequate econometric models, and suggests the possibility of FDI flows and its connection with income.[1]

An important step in this research is to collect relevant data on the three variables. The World Bank has long been leading a detailed and reliable statistics, it is this resource is the data source. [2]

Based on the results of research we have found out following (Figure 1):

	Australia	Netherlands	Switzerland	USA	Norway
R²	0,46	0,33	0,42	0,56	0,52
F-test	F > Fcrit	F > Fcrit	F > Fcrit	F > Fcrit	F > Fcrit
t-test	t _{b2} < t _{crit}	t _{b2} < t _{crit}	not significant	not significant	not significant
E(u)	0	0	0	0	0
GQ-test	1/GQ > Fcrit	1/GQ > Fcrit	1/GQ > Fcrit	1/GQ < Fcrit	1/GQ > Fcrit
DW-test	No autocorrelation	Autocor.	No autocor.	uncertainty	uncertainty
adequacy	+	+	+	+	-

Figure 1. Results of the research

Now when we make all tests we can make a conclusion about the adequacy of these models and about Gauss-Markov conditions, which we confirm. First of all I want to admit that R-test and F-test we passed by all models, it means approximate only from 40-50% of all variations of the dependent variables are explained by the independent variables. Only near 5% are the results of the other

sources such as random error or variables not included in the model. And out R^2 is not random and specification of out models is high. [3]

However T-test show us that in all countries we have insignificant coefficients. Moreover only USA passed GQ test which means that their residuals is homoscedastic and we can use OLS technique in order to estimate parameters of the model. Also Switzerland and Australia have no autocorrelation that means we cant use OLS method as one of the Gauss-Markov Conditions was rejected. Considering adequacy we see that Norway model is not adequate and it cant make a proper predictions and for other countries we can suppose that it can because there models ae adequate. No country that pass all the test and don't have insignificant coefficients, their residuals are homoscedastic and have positive autocorrelation that means that all Gauss-Markov conditions are confirmed and also its model is adequate and can make proper prediction with small error. [4]

It means that Kleins Investment model can't be used for predictions of investment in this countries. And for this countries I can advise try to change variables in order to not have insignificant coefficients and estimate if they have any connection with investments. Or just to reply all the variables with insignificant coefficients. And if in result the model will not be adequate I can make a conclusion that this function cant be applied for this countries. And for those countries that are not met Gauss-Markov conditions I can advise to try to use Weighted least square method instead of OLS. [5]

References

1. Трегуб И.В.: Математическое моделирование динамики экономических систем: монография/Трегуб И.В. М.: Финакадемия, 2009. 120 с.
2. The World Bank - [Электронный ресурс] - URL: <http://data.worldbank.org/country>
3. Трегуб И. В.: Моделирование инфляционных процессов в Российской экономике.// Фундаментальные исследования. 2009. №1. С. 86-87
4. Трегуб И. В.: Опыт привлечения студентов Финансовой Академии при Правительстве Российской Федерации к научно-исследовательской работе в области изучения динамики экономических систем.// Фундаментальные исследования. 2008. №8. С. 95-96
5. Трегуб И. В.: Инфляция в России: монетаристский и неоклассический подходы.// Экономика. Налоги. Право. 2014. №1. С. 48-52

Yankov D.B.
Assistant professor
University of Agriculture – Plovdiv,
Bulgaria, Plovdiv

CALCULATION FEATURES IN THE GRAIN PRODUCTION PROCESS

Abstract: The grain production holds the biggest share in the total agricultural produce in Bulgaria. The main purpose of the article is to show the ways to calculate the prime cost in the grain produce. In order with that, the article

presents the well known methods in the Bulgarian accounting literature for calculating the real prime cost of the main grain crops.

Key words: grain production, calculation, prime cost.

The grain production is one of the main activities in the plant production process. The greatest share from the total agricultural produce is held by the grain production. It is also provides food to the Earth`s population – whether it could be for direct consumption or used as fodder. This makes the grain production one of the most important and crucial processes in the economy.

In their activity, the grain producers always seek financial results, which will allow them to function normally in the terms of the market economy. The most important factor, directly related to the financial results is the expenses. The information about the expenses and the quantity changes, in the form of different kinds of prime cost (real, standard, total, limited), is crucial for making management decisions.

In the new economic terms, the precise characterization of the production expenses and the prime cost calculation attain new meaning and content. [3, p.232] For the expense management in the grain production process is important to set different types of prime cost, which can be distinguished by different marks – area of application, content and time of calculation. Calculating the prime cost helps to solve some problems, related to the production activity, such as: planning the manufacturing types and sorts; evaluating the profitableness of the production and the services; developing new production programs; establishing marketing and price policies; developing preservation programs and managing the sale rates; terminating or establishing new activities; developing and bringing in new budgets for optimizing the structure of the products in the grain production. [4, p.300]

The grain production in Bulgaria involves calculating the real prime cost of the production and the services, which is not a management instrument, but a result from different kind of decisions. The concept about the prime cost has to be changed, considering that it is a conclusion, related to the expenses. The newly calculated prime cost has to be used for: evaluating the achieved results of the company; identifying the problems and finding solutions for them.

In the companies, involved in the process of grain production, the realized production is being evaluated, in the primary recognition process, by its net fair cost. This type of evaluation doesn`t exclude the necessity of calculating its real prime cost.

In correspondence with AS 2 – Inventories, the prime cost is formed by the material costs, the manufacturing costs and other costs, related to the production process. The prime cost of the produced production doesn`t include the administrative, the financial, the extraordinary and the sale costs, which are accounted as current for the period, when they were made. Based on these statements, professor Gerganov assumes that the so called “incomplete production prime cost” of the agricultural produce is being formed. [1, p.284] To determine the value of that type of cost, we need information about the: calculation amount,

object of calculation, the item of calculation and the calculation method.

In the process of grain production, the calculation amount is obtained by the following methods:

The first method: without any additional calculations, we assume that the debit of the detailed account for the current production is actually the calculation amount. This method is used when there is only one type of product manufactured in the production process. For an example: from the wheat and barley production, this is straw; from the corn production – maize; there is only main produce in the process of sunflower production.

The second method: the debit of the detailed account for the production is transformed into a calculation amount by a few logical and consistent calculations, which depend on the used method for calculation. This is a way to correct the debit expenses with the evaluation of the additional production.

When the prime cost of the produce from the grain production process is being calculated, it has to be determined which the object of calculation is. Specific feature of the grain production process is that the main and the additional produces are gained at the same time. The basic produce, which is actually the reason why the process is being organized, is determined as main produce. It is different to the concomitant produce, which is in most of the cases worthless and that's why it is determined as additional. Only the main produce is considered as an object of calculation – the produce of which the production process is organized for and the one that the prime cost is calculated for. The main produce from the crops is grain, while the corn, except for the grain itself, could be cultivated for silage; the sweet corn – for fresh consumption; the popping corn – for pop-corns. The variety of the produced grain production sets the usage of different calculation measures – kilograms, tons, liters, number.

The features of usage of the grain crops also could be an object of calculation. In the wheat production, this is the amount of proteins and gluten, and hectoliter mass as well. The barley is used as fodder for the stock and also in the brewery. The feature of usage in this case is the amount of the proteins and the mass of the grain. The corn production also has its own features of usage. The basic tendency is using the corn as fodder and the basic feature of usage is the amount of proteins. When the corn is used for silage, the main feature of usage is the amount of sugar and starch in the corn leaves and stems. When the corn is used for fresh consumption, the feature of usage is the amount of sugar in the grain; in the popping corn usage, that is the glassines of the endosperm. In the sunflower production, the feature of usage is the amount of fats. When the prime cost is calculated, considering the factor “feature of usage”, it orientates the farmers to cultivate more efficient crops, in more suitable economic, soil, climate and other, related to the process, conditions.

In any case, the grain produce has to be evaluated by its fair cost, right at the moment of gathering. The sale costs also have to be considered here, which reduces the amount of the fair cost and turns it into net realization cost. Following

the current accounting standards – IAS 41 Agriculture and AS 41 Agriculture, the fair cost of the grain production could be reliably evaluated.

The additional produce (straws, maize) is not added to the object of calculation and real cost doesn't have to be calculated, but it also has to be evaluated. Professor Gerganov claims, that "by evaluating the cost of the additional produce, the debit amount of the detailed account is being corrected. The additional produce is being evaluated by its net production cost or by a cost set by the company, when it uses the additional produce" [1, p.285]. In case, when the quantity is not measured, the additional produce doesn't have to be evaluated and is not considered in the prime cost calculation.

In AS 2 Inventories is mentioned, that the net production cost of the additional produce is being calculated out of the main product cost. But professor Gerganov claims, that "the net production cost of the additional production has to be calculated out of the expenses for the main and the additional produces, not from the main product cost"[1, p.286].

The method for calculating the real prime cost of the main produce in the agrarian sector, is affected by the number of the end main products, which are accompanied or not by the additional produce.

The production of a single main product with an additional produce, is typical for the grain crops. For an example, in the processes of wheat, barley or corn production, along with the main produce, additional one is also manufactured.

In these cases, the real prime cost of the manufactured produce, is estimated as a total amount from the basic production costs, accounted in the debit of account 611 Main activity expenses; the current detailed account is decreased with the amount of the additional production by the method of expense exclusion. The amount of the real costs for the main production is divided by its quantity and thus, the real prime cost for a single main production item is being calculated. After that, the difference between the real cost and the fair cost is being estimated. Then reduced with the approximate amount of the sale expenses, and after that a correcting account for ending account 611 Main activity expenses, is being created.

This is the following method for calculating the real prime cost of an item of main produce, presented in the literature. It is in order with productions with or without additional produce:

1. The total amount of the expenses, recognized in the debit of the detailed account for the current production until the end of the manufacturing process.
2. Evaluation of the total usable additional production.
3. Calculation amount for the main produce (p.1-p.2)
4. Object of calculation – the quantity of the main standard produce, evaluated in items of calculation.
5. Real prime cost for a single item of calculation (p.3:p.4).

This method is used for grain crops, in which the straw is considered as

additional produce, but only in the cases when the company gathers, stores and uses the straw or when it's being sold.

In some grain crops, it's possible after every single finished stage of the technological process, a main product to be obtained (a product with consumable features). After finishing the technological process itself, a main product is also obtained. Typical example is the corn production. From a single crop (for example 1000 acres of planted corn), a part of it (200 acres) to be gathered in the brown-silk stage (and to be used as fodder), while the other 800 acres to be gathered in the dough stage (firm grain). In this case, the seeding and the planting expenses, until reaching the brown-silk stage, are added to the gathering expenses, in order to form the calculation amount. To the corn in the brown-silk stage are added the expenses for its gathering, and thus the calculation amount is being formed. To the dough-stage corn expenses, we add the additional expenses (like water expenses), to finalize the technological process and the gathering costs. This is a way to form a calculation amount in order to determine the real prime cost of the grain.

In the accounting literature, the following method for calculating the real prime cost of the main products of the corn production process, is presented as follows [2, p.179-180]:

Stage I – Forming and distribution of the total costs (total production costs) until the harvesting stage:

1. Total amount of the costs, recognized in the debit of detailed account, until gathering the corn is the brown-silk stage. For example: 80 000 BGN.
2. Total seeded acres, for example: 1000 acres.
3. Total production costs for a single seeded acre (p.1 : p.2) = 80 BGN/acre
4. Distribution of the total production costs:
 - 4.1 Total production costs for brown-silk stage corn (for example 200 acres) – 200 acres X 80 BGN/acre = 16 000 BGN
 - 4.2 Total production costs for dough-stage corn (800 acres) – 800 acres X 80 BGN/acre = 64 000

(Base for the total production costs distribution is the real acres for brown-silk stage corn and dough-stage corn.)

Stage II – Calculating the real prime cost for a single item of calculation in brown-silk stage corn.

1. Distribution of part of the total production costs for the corn production (p. 4.1 from Stage I)
2. Additional gathering costs for brown-silk stage corn.
3. Calculation amount (p.1+p.2)
4. Object of calculation – the quantity of the gather corn in brown-silk stage (in tons)
5. The real prime cost for a single ton of corn in brown-silk stage.

Stage III – Calculating real prime cost for dough-stage corn.

1. Distributing part of the total production costs for the corn production

process (p.4.2. from Stage I)

2. Additional costs in the dough-stage corn production process
3. Additional gathering costs for dough-stage corn
4. Calculation amount (p.1+p.2+p.3)
5. Object of calculation (the corn quantity, measured in tons)
6. The real prime cost for a single ton corn (p.4 : p.5)

To be applied the presented method is necessary to create detailed accounts for the total production costs and for every single crop.

Summarize:

- When we calculate the real prime costs of the produce in the grain production process, we have to determine the object of calculation. A distinctive feature of the grain production process is the simultaneous gathering of the main and the additional produce. As object of calculation, we consider only the gathered main produce and calculate its real prime cost.

- Object of calculation could be the features of usage of the grain crops. When calculated this way, the real prime cost stimulates the farmer for planting more efficient crop sorts.

- The additional produce is not an object of calculation. It's being evaluated by the net realization cost, or by cost, set by the company, when the additional produce is used.

- The value of the additional produce doesn't have to be calculated out of the main produce production costs, but out of the main and additional produce costs.

Reference

1. Geganov, G., Blajeva, V. Accounting of the specific objects and activities of the agriculture company. AE "D.A. Tsenov", Svishtov, 2013.
2. Iliev, G. Accounting in the agriculture. AE "D.A.Tsenov", Svishtov, 2000.
3. Georgieva, V. Role of the accountings in managing the service costs for the machinery park, UA Plovdiv, Scientific Studies, p.LVIII, 2014, p.291-300
4. Georgieva, V. Applying of Activity Based Costing in the agriculture. Improving the education in accounting and financing. Collection of studies and article, University Publishing Company, "St.Cyril and St.Methodius" Veliko Tarnovo, 2014, p.232-247.

*Абабей М.В.
студент 5 –го курса
Коган А.Б., к.э.н.
доцент*

*Новосибирский государственный
архитектурно-строительный университет (Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

СПЕЦИФИКА БИЗНЕСА САЛОНОВ КРАСОТЫ.

Аннотация. Создание салона красоты и последующее им управление часто становится не только радостным событием для владельца, но и сопровождается огромным количеством вопросов и проблем. В статье предлагается ряд статистических данных и аналитических выводов, необходимых для оценки эффективности инвестиций в данный бизнес.

Ключевые слова. Бизнес-план. Эффективность реальных инвестиций.

Первые салоны красоты, предлагающие широкий ассортимент процедур для волос, лица или тела, в нашей стране стали открывать крупные зарубежные производители профессиональной косметики, такие как Wella и Ives Rocher. Впоследствии стали открывать свои салоны и российские компании – либо собственные, либо по франчайзингу. Сейчас, во времена бума салонов красоты, эти заведения предлагают широчайший комплекс услуг от имиджевых до сложных медицинских, таких, как коррекция несовершенств лица и фигуры, омоложение, антицеллюлитные программы и другие.

Во все времена люди любили экспериментировать со своей внешностью. Особенно внимательно следят за собой женщины. В связи с растущей активностью использования сети Интернет делать это становится проще благодаря многочисленным специализированным сайтам, форумам. Тем не менее, если стиль одежды и макияжа женщина может создать для себя самостоятельно, то стрижка – это гораздо сложнее. Поэтому, хотят женщины или нет, а стрижку, причёску, укладку и окраску приходится доверять парикмахерам. Сегодня следить за своим внешним видом – не просто хороший тон, а необходимость. В связи с увеличением спроса, растёт количество предложений на рынке индустрии красоты, расширяется спектр услуг.

Лишь каждый четвертый [1] салон открывается владельцем с желанием зарабатывать деньги, в остальных случаях это либо красивая игрушка в подарок любимой женщине, либо наследство для дочери, либо желание иметь «карманный салон» для себя и для подруг. Довольно часто салонный бизнес начинается с того, что мужчина, занимающийся собственным бизнесом, даёт деньги женщине, чтобы она занялась красивым делом, не скучала дома, чувствовала себя счастливой и благодарной благодетелю. Многие новички салонного бизнеса не обладают опытом управления в индустрии красоты, и даже не представляют, что творится «по

другую сторону баррикад» салонной жизни. В результате четверть [1] салонов разоряется в первый год жизни, а еще четверть так и не становится прибыльными, едва сводя концы с концами, время от времени получая средства из спонсорского кошелька.

Согласно данным Федеральной Государственной службы статистики, рост рынка салонов красоты и парикмахерский даже в кризисные 2008-2012 годы составлял примерно 10% в год. При этом насыщенность рынка составляет около 45% [2].

В этом виде бизнеса одной из характеристик для написания объема предлагаемых услуг (мощности) является количество «кресел» на 100 тыс. жителей

Наибольшая мощность салонов красоты и парикмахерских в Южном Федеральном округе. В других федеральных округах самая большая мощность салонов красоты и парикмахерских наблюдается в Ярославской области (213 кресел на 100 тыс. жителей), Калининградской области (205 кресел на 100 тыс. жителей), Краснодарском крае (196 кресел на 100 тыс. жителей), Кемеровской области (183 кресла на 100 тыс. жителей), Сахалинской области (213 кресел на 100 тыс. жителей) и Еврейской автономной области (203 кресла на 100 тыс. жителей).

В последние годы значительно расширился спектр оказываемых услуг и сегодня создается такое ощущение, что салоны буквально соревнуются за право первыми применить у себя новинки индустрии красоты и косметологии.

Что касается конкуренции, в каждом сегменте рынка она своя. Сегодня приходит довольно много игроков, но лишь малая часть из них способна выжить, не «уйти в минус» и успешно развивать начатое дело. На этом рынке выживает не сильнейший, а тот, кто сумеет грамотно выстроить диалог с клиентом и маркетинговую политику компании.

За прошедшие несколько лет рынок салонов красоты в Новосибирске увеличился на 40% [3]. Салоны эконом класса, визит которого обходится в 10 - 15\$, занимают 25-30% рынка. Салоны среднего уровня (разовый визит обходится в 50 - 100\$) занимают 25%. Салоны класса люкс, позиционирующие себя как имиджевые заведения, занимают порядка 15% рынка (разовый визит обходится в 125 - 150\$).

Минимальная стоимость «входного билета» на рынок \$15 тыс. (помещение не в центральной части города, организация 2-3 рабочих зон), максимальные инвестиции в открытие салона могут достигать \$500 тыс. Основные статьи расходов покупка оборудования, аренда и ремонт помещения. Средний срок окупаемости салона красоты 3-5 лет [4].

В следующей таблице представлена информация о наиболее часто запрашиваемых салонах красоты.

Таблица 1 – Рейтинг запросов салонов красоты в городе Новосибирск [5].

Место в рейтинге	Название салона	Индекс популярности
1	Салон «Летта»	41284
2	Салон красоты «Linda»	29037
3	Студия красоты «Сибирская Ваниль»	27358
4	Салон «Дом Красоты»	26321
5	Студия красоты Uniton Style	23638
6	Салон красоты «Скарлетт»	23326
7	Специализированный мужской салон «ЭОЛ»	22337
8	Салон коррекции фигуры «Будь в форме»	15677
9	Студия наращивания ресниц	15339
10	Салон красоты «Азорэль»	15071
11	«Диспорт-студия» (услуги косметолога)	12360
12	Салон красоты «Very Nice»	9982
13	Woman.ru студия сахарной эпиляции	9785
14	Лечебно-восстановительный центр «Аква Терра»	3981
15	«Форма» - студия красоты и коррекции фигуры	1531

Бизнес-план салона красоты - это хорошее начало бизнеса! Не все салоны красоты являются прибыльными только потому, что к ним не относятся серьезно. Это дело может быть весьма прибыльным, если выбрать удачное месторасположение, провести рекламную акцию, набрать персонал, который умеет выстраивать долгосрочные отношения с клиентами, и удержать и первых и вторых, то можно рассчитывать на успех.

Следует отметить, что для открытия такого бизнеса, можно использовать оборудование различных производителей. В итоге мы получим большое число вариантов управленческих решений, которые будут отличаться между собой по сумме инвестиций, расчетному периоду и ежегодным результатам. Такие альтернативы называются разнопараметрическими и сравнивать их по *NPV* нельзя. Для этого нужно использовать индекс скорости удельного прироста стоимости (*IS*) [6].

Использованные источники:

1. Что такое салонный бизнес - подробности первых шагов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.radas.ru/doc_r-2_513_radas.html – Загл. с экрана (дата обращения 21.01.2015).
2. Федеральная служба государственной статистики (официальный сайт) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> – Загл. с экрана (дата обращения 21.01.2015).
3. Обзор: Салоны красоты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nsk.dk.ru/news/obzor-salony-krasoty-236588416> – Загл. с экрана (дата обращения 21.01.2015).
4. Продажа салона красоты, продажа бизнеса. Новосибирск [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://businessesforsale.ru/search/?location=51&industry=76> – Загл. с экрана

(дата обращения 21.01.2015).

5. Рамблер ТОП100. Салоны красоты (Новосибирск) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://top100.rambler.ru/navi/?theme=209/238&rgn=87> – Загл. с экрана (дата обращения 21.01.2015).

6. Коган А. Б. Новации оценки локальной и глобальной эффективности реальных инвестиций : монография / А. Б. Коган ; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т (Сибстрин). – Новосибирск : НГАСУ (Сибстрин), 2012. – 95 с.

*Абакумова М.Д.
студент 3го курса
СтГАУ*

Россия, г. Ставрополь

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Аннотация: Возникновение и развитие бухгалтерского учета является составной частью истории человеческого общества. Неотъемлемой частью этой истории было изучение древних документов, которое позволяло проследить эволюцию учета. Только анализ подлинных древних документов позволяет ответить на вопрос, когда возникла бухгалтерия. Эволюция бухгалтерского учета осуществлялась как развитие специфического вида человеческой деятельности. История науки позволяет показать процесс становления проблем и их решений, научить объективности в оценке нового.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, развитие бухгалтерии, контокоррент, возникновение денег, простая бухгалтерия, три основных регистра.

Бухгалтерский учет начал формироваться с давних времен. Первое упоминание о бухгалтерском учете как о науке было в 1458 г. Бенедетто Котрульи. Он рассматривал бухгалтерский учет с одной стороны как некое орудие управления предприятием, а с другой - как универсальную методологическую науку.

В настоящее время для достижения эффективных результатов деятельности необходимо осуществлять качественный сбор и обработку информации, которая в дальнейшем позволит принимать правильные управленческие и финансовые решения.

Чтобы достичь своевременного предоставления информации о выручке, прибыли от продаж, а также расходах по приобретению и продаже товаров, их запасов необходимо:

- 1) обеспечение материальной ответственности сотрудников;
- 2) проверка и сохранение правильности документов в организации, и их отражения в учете, законности операций и их целесообразности;
- 3) контроль за полнотой и своевременностью оприходования и списания товаров материально ответственными за ними лицами.
- 4) соблюдение установленных правил проведения инвентаризации и

отражения результатов по итогам проверки.

5) правильное и своевременное определение валового дохода.

Возникновение учета вызвано зарождением хозяйственной деятельности человека. Основной предпосылкой являлась потребность человека в отслеживании количества имеющегося в наличии имущества.

Люди начали фиксировать сведения на папирусах и глиняных табличках, чтобы знать сколько поступило ценностей и об их объеме расходования.

В Древнем Египте составлялись описи, в которых отображался перечень объектов, это можно было назвать первым признаком появления системности в учете. Данный фактор получил название инвентарный учет и как раз он стал началом эволюции учета. Главным вкладом в развитие учета стало изобретение в Древнем Египте приходно-расходного бухгалтерского счета — одного из главных элементов метода современного бухгалтерского учета. Использование приходно-расходного счета позволяло констатировать наличие ценностей в определенный момент, а также следить за их движением. С этого времени приход и расход начали фиксироваться в одном документе [2].

Для управления экономикой Древнего Египта, уже в 2500 г. до н.э. существовали такие государственные органы, как Министерство налогов с высокоорганизованным кадастром и национальным реестром собственности и Министерство финансов «Белый дом». Однако, невзирая на это, организация бухгалтерского учета в Египте фактически не регулировалась. Учет завершался отчетностью, цель которой было определение и распределение государственных ресурсов. Поэтому существовал контрольно-ревизионный аппарат [3].

Во время правления царя Хаммурапи, в Вавилоне, появляются счета расчетов — контокоррент. Поэтому в учете помимо ресурсных или инвентарных счетов, на которых отражаются материальные ценности, были введены и расчетные счета, где показаны долги, обязательства, а также причитающиеся к получению средства. [2].

В Древнем Египте бухгалтерский учет за всю свою тысячелетнюю историю остался в простых списках. Главными причинами данного обстоятельства были отсутствие системы денежного обращения и неграмотность [8].

Важнейший вклад в развитие бухгалтерского учета внесла и древнегреческая цивилизация. В Греции не было единого народнохозяйственного механизма. Каждый полис имел замкнутую финансово-экономическую систему. Разорвать круг обособленности помогли торговые связи. Единственной формой торговли тогда выступал бартер. Однако бартер способствовал введению стандарта измерения, с помощью которого участники бартерных операций, могли бы сравнить стоимость обмениваемых предметов. Изобретение системы мер, чеканки и

весов относится также к Древней Греции. С возникновением государственной системы меры и веса появились деньги, которые и стали объектом учета. В настоящее время принято считать, что особым вкладом греков в развитие учета было введение чеканной монеты (около 600 г. до н. э.). Деньги сыграли важнейшую роль в эволюции бухгалтерского учета, но популярность приобрели не сразу. Необходимо отметить, что вначале деньги учитывали как товар. Средством обмена деньги начали числиться только лишь после начала их чеканки. Банковское дело в древней Греции было более развито, чем в других государствах[8].

Возникновение денег стало следующим грандиозным прорывом в развитии бухгалтерского учета. Вследствие возникновения денежного обращения натуральное хозяйство постепенно приобретало черты товарного.

Начало бухгалтерскому учету в современном представлении было положено в Лидии. При переезде торговля между полисами вызывала необходимость у торговцев осуществлять обмен одних денег на другие. Данное обстоятельство породило банки и банкиров. Благодаря появлению банков деньги начали активно содействовать развитию бухгалтерского учета. Первые банки возникли в Греции в V в. до н.э. В деятельность банков входили выдача кредитов, операции по вкладам, поручительство и традиционный обмен, а также размен денег. К главным достижениям в банковской бухгалтерии можно отнести учет безналичных расчетов [2]. Кроме того следует отметить, что общественный контроль над государственными денежными ресурсами обеспечивали «независимые бухгалтеры». Члены Народного Собрания Афин контролировали общественные доходы и расходы, а также распоряжались финансами. Их работу проверяли 10 бухгалтеров, которых назначало Собрание[8].

Завоевав греков, римляне заимствовали у них и банковский учет. В Древнем Риме банковский учет включал два вида записей — в приходно-расходной книге денежных средств и в книге банкира со счетами клиентов. Счета клиентов «рацио», с обозначением прихода и расхода с позиций банкира теперь приобрели обозначения дебет и кредит. Сами клиенты и банкиры становились дебиторами и кредиторами. С возникновением банковского учета деньги как объект учета объединяются с учетом расчетов. Одним бухгалтерским нововведением римлян было принятие годового бюджета. Интересным является также факт, что размер назначаемых налогов находился в зависимости от платежеспособности граждан [6].

Римляне сделали бухгалтерию юридически достоверной, это послужило также значимым вкладом в развитие бухгалтерии. Значимость бухгалтерских регистров увеличилась в сравнении с первичными документами. Бухгалтеры использовали три основных регистра:

- Кодекс для записи всех материально-вещественных счетов в натуральных единицах измерения;
- Кодекс для систематической записи счетов денежных средств и

расчетов в стоимостном измерителе;

- Памятную книгу или Мемориал[7].

По счетам Кодексов выводилось сальдо или остаток. Записи в регистрах имели двусторонний характер: приход записывался слева, а расход — справа. При регистрации долгов использовались такие термины, как «дебет» и «кредит». Любой факт хозяйственной жизни отображался бухгалтерской проводкой: «от — к (кому)». Однако данные бухгалтерские проводки показывали только движение денежных средств по кассе и расчеты с дебиторами и кредиторами.

Со временем Кодекс для записи материально-вещественных счетов начали вести в денежном измерителе. Деньги и контокоррент поглотили учет инвентаря. Таким образом, развитие униграфической (простой) бухгалтерии подошло к логическому завершению.

Подводя итоги данного периода, необходимо отметить, что простая бухгалтерия дала возможность создать единую систему учета и взять под контроль все материальные и денежные средства и расчеты предприятия. Однако данная система имела существенные недостатки:

- отсутствие зеркального отражения информации;
- носит четко регистрационный характер;
- чрезмерно много допущений и условностей;
- для определения суммы прибыли не применяли учетные средства;
- отсутствие итогов, позволяющих контролировать правильность учетных записей [5].

В соответствии с историческим календарем с низложением последнего Римского императора Ромула Августа 24 августа 476 г. античный мир прекратил свое существование, началось средневековье. Однако традиции римской бухгалтерии сохранились и продолжили развиваться [2].

Использованные источники:

1. Андренов Н.Б., Басов С.В., Германова В.С. и др. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития. Воронеж, 2011. Том 24
2. Акатьева М.Д., Мальшакова И.Л. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: МГУП, 2008. 149 с.
3. Бакаев А.С., П.С. Безруких, Н.Д. Врублевский. Бухгалтерский учет. М.: Бухгалтерский учет, 2011. 54 с.
4. Баталов Д.А., Бердичевская Н.Ф., Боташева А.С.Х., Будина В.И., Волкова Г.Г., Германова В.С. и др. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития. Воронеж, 2011. Том 26
5. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учебник. М.: ИНФРА-М, 2011. 234 с.
6. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета: Учебник для студ. вузов, обуч. по экон. спец. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2008. 390 с.
7. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и

статистика, 2009. 215 с.

8. Фролова Т.А. Бухгалтерский учет. Конспект лекций. Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2010. 154 с.

*Абдулвагабов И.М.
студент 3го курса
Институт государства и права
ГОУ ВПО «Тюменский Государственный Университет»
Россия, г. Тюмень*

ХАРАКТЕРИСТИКА СЕМЕЙНЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

Семья как особая правовая категория обусловлена рядом важнейших социально-экономических, политико-правовых и культурных факторов, в рамках которых она развивается, существует и совершенствуется.

Учитывая, что семейные правоотношения настолько же многообразны, насколько и сам термин «семья», законодатель стремится к созданию полноценных условий их правового регулирования. Семейные правоотношения своеобразны, поскольку, прежде всего, расположены на границы различных отраслей права. Они не существуют исключительно в плоскости семейного права, они охватываются правовым регулированием гражданского, уголовного, административного права.

Вопросами проблемы семейных правоотношений посвящены научные труды таких ученых, как - В.В. Антокольской, Г.П. Арефьева, Л.Н. Бабенко, Н.А. Бортниковой, Г.И. Вершининой, Б.М. Гонгало, Л.В. Дзюбровской, А.А. Добровольского, Н.Ф. Звенигородской, А.Е. Казанцевой, И.А. Карпинской, О.В. Ландиной, А.М. Ларина, С.А. Муратовой и ряда других.

В общем виде семейные правоотношения представляют собой отношения, складывающиеся между членами семьи. До настоящего времени, наукой семейного права не выработано единообразного понимания семейных правоотношений.

В простейшем варианте семейные правоотношения могут быть определены как отношения, урегулированные нормами семейного права [1].

Определим понятие семейных правоотношений следующим образом: *семейное правоотношение - это правовая связь, основанная на нормах семейного права, между юридически равными субъектами, которые являются носителями прав и обязанностей.*

Немаловажным для науки семейного права является определение понятия «семья». Определяя понятие семьи, необходимо исходить из того, что брак и семья - явления исторически изменчивы. Они изменяются с развитием общества: сначала - под влиянием естественных причин, а затем - экономических.

Семья создается на основании брака, кровного родства, усыновления, а также на других основаниях, не запрещенных законом и таких, которые не противоречат моральным основам общества.

Как показывает практика, не может существовать несколько определений семьи в различных отраслях права. Оно должно быть единым, несмотря на то, что понятие «член семьи» в каждой отрасли отражает присущую ей специфику.

Понятие «*семья*» можно определить как *круг лиц, который связан имущественными и личными неимущественными правами и обязанностями*. Членами семьи – субъектами семейных отношений – являются супруги, дети, дедушки и бабушки, внуки, сестры и братья, пасынки, усыновители, попечители, опекуны.

Не менее важным вопросом в науке является вопрос о соотношении имущественных и личных неимущественных правоотношений в семейном праве. Считаем, что между супругами сначала возникают личные неимущественные отношения, а потом – имущественные. Имущественные отношения, регулируемые семейным законодательством, могут возникнуть только при наличии неимущественных.

Отдельная проблематика проявляется в разграничении общих и отдельных супружеских долгов, а также в особом порядке обращения взыскания на имущество супругов по этим долгам. Ю. Матюкова [3] выделяет два основных варианта внутренних обязательно-правовых связей, возникающих в связи с участием супругов в гражданско-правовых сделках по поводу общего имущества: 1) из сделок, в которых супруги участвуют совместно; 2) из сделок с третьими лицами, реальным участником которых является только один супруг, в то время как согласие второго предполагается или нотариально заверено в соответствии с положениями статьи 35 СК РФ.

Анализ гражданского и семейного законодательства подтверждает целесообразность введения режима смешанной собственности супругов. Как отмечает Н.О. Литвинова, в отношении практики государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним можно рекомендовать регистрировать в Едином государственном реестре права общей совместной собственности (или общей смешанной собственности) обоих супругов в качестве правообладателей [2].

Еще одно понятие, которое вызывает сложности для анализа, семейная правосубъектность – это самостоятельная, специфическая категория, которая формирует общий правовой статус участников семейных правоотношений. В Семейном кодексе упоминаний о семейной правосубъектности нет, есть лишь второстепенные указания на участников семейных правоотношений и, следовательно, субъектов семейной правосубъектности. В связи с этим, полагаем, что в Семейном кодексе должно содержаться определение «*семейной правосубъектности*» и ее составных частей, в частности, правоспособности и дееспособности.

Таким образом, отечественное законодательство рассматривает семейные правоотношения как особый, специфический вид

правоотношений. Личные правоотношения в семейном праве обладают особым, первичным характером, ведь в основе отношений между субъектами семьи лежит процесс создания, формирования и существования семьи.

При этом, брачные правоотношения – одни из самых сложных в семейном праве. Большая часть этих отношений не регулируется правом, несмотря на то, что в СК РФ им посвящена целый второй раздел. По своему содержанию брачные правоотношения представляют собой совокупность прав и обязанностей субъектов, а именно мужчины и женщины.

Использованные источники:

1. Бойко М.П. Судебная защита прав и законных интересов субъектов семейных правоотношений / М.П. Бойко // Вестник Саратовской государственной академии права. – 2010. – № 2 (72). – С. 180-184.
2. Литвинова Н.О. Правовые основания изменения законного режима имущества супругов: некоторые вопросы / Н.О. Литвинова // Проблемы современной юридической науки и практики: сборник статей студентов, аспирантов и молодых ученых: в 2 т. Т. 1. – Красноярск: СФУ, 2011. – С. 392-395.
3. Матюкова Ю. Дела семейные / Ю. Матюкова // ЭЖ-Юрист. – 2011. – № 19. – С. 5-10.

*Абдурашидова Л.К.
студент 5 курса
специальность «БУХ», ЭФ, ДГУ
старший преподаватель*

*Алиева Н.М.
Дагестанский государственный университет
РФ, г. Махачкала*

НОРМАТИВЫ РАСХОДОВ ПО ПРЯМЫМ МАТЕРИАЛЬНЫМ ЗАТРАТАМ

Аннотация: В данной статье описывается учет себестоимости на предприятиях которое основывается либо на учете фактических затрат, либо нормативных затрат. В статье рассмотрены основные методы технически обоснованных норм расхода материалов.

Ключевые слова: Учет себестоимости, нормативные затраты, прямые материальные затраты.

В условиях рыночной экономики важнейшей целью организации является получение оптимального размера прибыли. И вся деятельность организаций (производство, сбыт продукции (работ, услуг), подготовка кадров, НИОКР, обеспечение социальных потребностей работников и др.) направлена на получение прибыли. Эффективность деятельности организации можно определить только путем сопоставления затрат и финансовых результатов. А для этого необходимо сначала правильно и

точно определить себестоимость произведённой и реализованной продукции. Таким образом, одним из основных задач системы управленческого учета является расчет и анализ себестоимости т.к. именно себестоимость лежит в основе многих управленческих решений.

Учет себестоимости на предприятиях основывается либо на учете фактических затрат, либо нормативных затрат.

Хотя учет фактических затрат и является наиболее распространенным на отечественных предприятиях, все же наиболее прогрессивным в условиях рыночной экономики является именно нормативный метод. Так как, с помощью заранее заданных нормативов можно эффективно управлять затратами и тем самым предотвращать излишние потери, расходы, стимулировать рациональное использование ресурсов имеющие в распоряжении предприятия. Нормативные затраты на единицу продукции (работ, услуг) могут использоваться как ориентир при определении цены продукции(работ, услуг), при оценке рентабельности производства, при решении вопросов о целесообразности выпуска той или иной продукции.

Суть нормативного метода учета затрат состоит в предварительном определении нормативов затрат на одну продукцию и выявлении отклонений от норм в ходе производственного процесса, но при обязательном условии своевременного внесения изменений в действующие нормы под влиянием разных факторов.

Для применения нормативного метода учета затрат и калькулирования себестоимости на предприятии необходимо соблюдение следующей последовательности бухгалтерских действий:

1) составление предварительной нормативной калькуляции по изделиям;

2) корректировка нормативной себестоимости с учётом внесенных в нормативы изменений;

3) отдельный учет возникших в течение месяца изменения и отклонения от нормативной себестоимости ;

4) определение причин отклонений;

5)определение фактической себестоимости на основании фактических расходов . Соблюдение такого алгоритма учета и расчетов, позволяет получить достоверную информацию о затратах, на основании которого можно проводить последующий анализ и контроль. Но в конечном итоге и при нормативном и при фактическом методе исчисляется фактическая себестоимость выпущенной продукции. Фактическая себестоимость выпущенной продукции при нормативном методе определяется в соответствии со следующей формулой:[1]

$$Сф = Сн \pm Он \pm \Delta Н,$$

где Сф — себестоимость фактическая;

Сн — себестоимость нормативная;

Он — отклонения от норм;

ΔН — изменение норм.

Нормативные затраты включают три элемента производственных затрат: прямые материальные затраты, прямые затраты труда, общепроизводственные расходы.

Прямые материальные затраты — это материалы, которые становятся частью готовой продукции, их стоимость прямо и экономично, без особых затрат относят на определенное изделие. В прямые материальные затраты включаются затраты сырья и основных материалов. Нормативные издержки материальных ресурсов представляют ту величину затрат, которую должно будет понести предприятие при производстве заранее определенного объема продукции(работ, услуг).

Для установления технически обоснованных норм расхода материалов применяют два метода: расчетно-аналитический и опытный.[2]

Расчетно-аналитический метод заключается в подетальном расчете норм расхода материалов по чертежам деталей, чертежам заготовок, технологическим и раскройным картам. При этом метода учитывается не только полезный расход материала, которая равна чистой массе изделия после обработки, но анализируются и учитываются неизбежные потери, которые обусловлены технологическими и организационными причинами (например, угар, технически неизбежный брак, производственные и складские не утилизируемые потери, потери, зависящие от условий поставки).

Опытный метод устанавливает норму расхода материалов по протоколам, которые фиксируют количество израсходованного материала при опытах в лабораторных или цеховых условиях.

Основой расчета нормативной себестоимости, выступает норма материальных затрат в натуральном выражении. Относительно продукта нормы материальных затрат делятся на пять групп: пооперационные, подетальные, поузловые (постандартные), поиздельные, функциональные.

Информационную базу, для формирования нормативной себестоимости, составляют: конструкторская документация, чертежи, подетально-маршрутные ведомости, комплектовочные ведомости покупных полуфабрикатов и изделий и т.д.

Рассмотрим нормы расхода материалов, на примере ООО «Спецремстроймонтаж».

ООО «Спецремстроймонтаж» заключило договор с ООО «Фея» на выполнение ремонтных работ. В соответствии с договором ООО «Спецремстроймонтаж» должно покрасить стены, с площадью 500 кв.м., в торговой площадке ООО «Фея» водоэмульсионной краской.

Составляя смету, ООО «Спецремстроймонтаж» использовало сборник ГЭСНр-2001-62 "Малярные работы", утвержденный Постановлением Госстроя России от 17.12.99 г. N 77.[3]

Исходя из указанных в ГЭСНр-2001-62 норм, сметная стоимость

материалов, необходимых для выполнения работы (с учетом того, что фактическая окрашиваемая площадь составляет 500 кв. м), была рассчитана следующим образом (таблица 1).

Таблица 1

Сметная стоимость материалов

№ п / п	Коды материалов	Наименование материалов	Ед. изм.	Количество материалов на 100 м ²	Количество материалов на 500 м ²	Стоимость ед. изм., руб.	Всего сметная ст., руб.
1	2	3	4	5	6	7	8
1	101-9844	Краски водоэмульсионные	кг	71	355,00	58,00	20590,00
2	101-0623	Мыло хозяйственное	шт.	5,1	25,50	8,00	204,00
3	101-1712	Шпатлевка	кг	72	360,00	37,50	13500,00
4	101-0620	Мел молотый	кг	25,5	127,50	15,70	2001,75
5	101-1916	Бумага шлифовальная	кв. м	1,6	8,00	55,00	440,00
6	101-1840	Клей малярный	кг	4,02	24,10	40,20	968,82
7	101-0639	Пемза	куб. м	0,0044	0,022	6 000,00	132,00
Итого							37836,57

По данным, приведенным в таблице, мы видим, что в составе сметной стоимости материалов, преобладает стоимость водоэмульсионной краски, около 54% и стоимость шпатлевки, около 36%, а остальные 20% это стоимость иных материалов. А также видим, что общая сметная стоимость материалов, необходимых для покраски 500 м² поверхности стен, равна 37836,57 рублям.

Составление смет общепроизводственных расходов в организации способствует совершенствованию процессов ценообразования, доведению планов до руководителей каждого подразделения, координированию деятельности различных служб организации, эффективному руководству всей организации в целом.

Использованные источники:

1. Маслова И.А., Савина О.Э. Нормативный метод учета затрат и формирования себестоимости// Управленческий учет.-2005.-№5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.upruchet.ru/articles/2005/5/4152.html> - (дата обращения: 31.10.2013).
2. Алексеева А., Иванова Н. Нормирование затрат на предприятии//

Экономика и Жизнь- 2010.-№4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eg-online.ru/article/92047/> (дата обращения: 31.10.2013).

3.Сборник ГЭСНр-2001-62 "Малярные работы", утвержденный Постановлением Госстроя России от 17.12.99 г. N 77. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.smeta.ru/static/55_934.html / (дата обращения: 31.10.2013).

Абреч З.Н.

магистрант 2 курса

Кубанский государственный университет

Россия, г. Краснодар

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЕЛИЧИНУ ВАЛЮТНОГО КУРСА И МЕТОДЫ ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация: Как всякая стоимость, обменный курс отклоняется от стоимостной основы (покупательной силы) валют под влиянием спроса и предложения на валютном рынке. Баланс спроса и предложения зависит от ряда условий. Многофакторность обменного курса показывает его взаимосвязь с другими экономическими категориями (стоимостью, деньгами, платежным балансом и т.д.). В ходе непростого взаимодействия указанных категорий происходит выдвигание в качестве решающих то одних, то других факторов.

Ключевые слова: валютный (обменный) курс, валютная политика, обменный курс, интервенции, инфляция, политика.

На валютный курс влияют как структурные (в долгосрочной перспективе) так конъюнктурные (в краткосрочной перспективе) изменения.

К конъюнктурным факторам относятся:

1. Уровень развития национальной экономики:
 - уровень инфляции;
 - величина процентных ставок;
 - валютная политика;
 - валютные рынки;
 - структура платежного баланса;
 - степень применения национальной валюты в интернациональных расчетах;
 - структура экономики в целом и степень ее интеграции в мировую экономику;
 - величина и структура внешнего долга;
 - геополитическое положение и внешнее окружение.

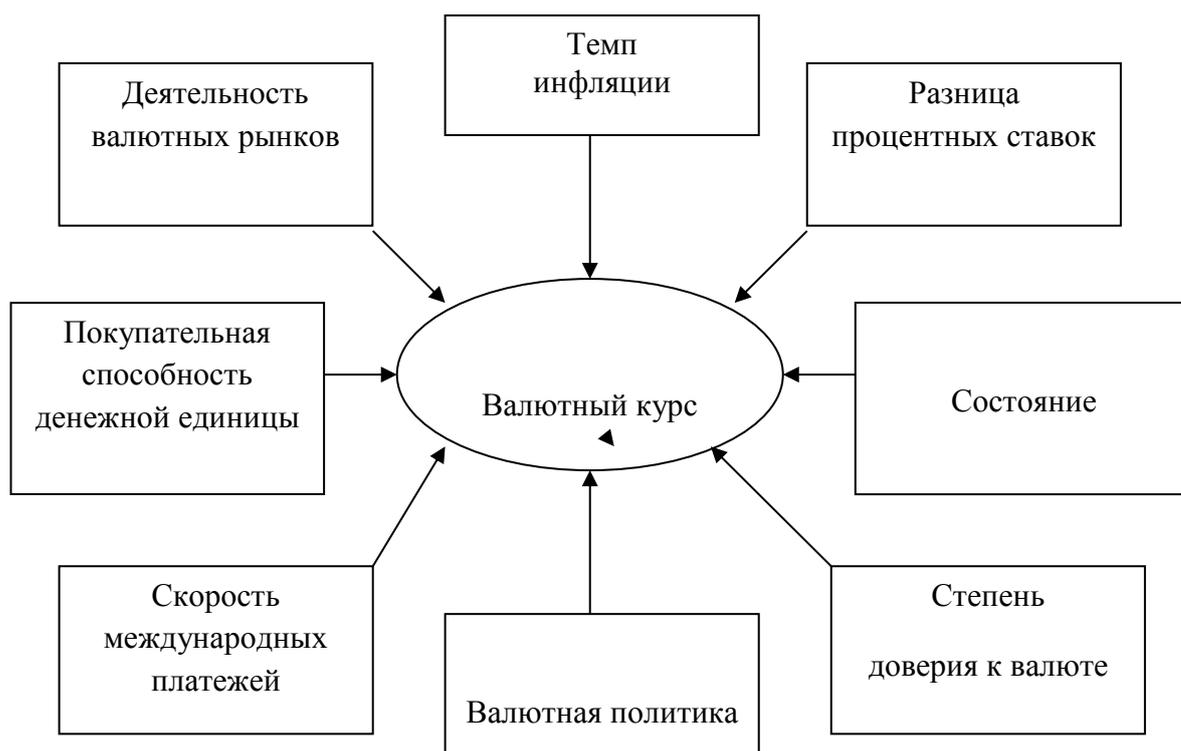


Рисунок 1 – Взаимодействие обменного курса и факторов, не него влияющих

2. Политическая стабильность (политический фактор).
3. Уровень доверия к национальной валюте на как на местном рынке так и за его пределами (психологический фактор).

Также конъюнктурные факторы связаны с изменениями деловой активности, военно-политической обстановкой, со слухами, догадками и прогнозами.

Детальнее разберем механизм воздействия некоторых конъюнктурных факторов на величину обменного курса.

Влияние изменения курса зависит от того, снижается или повышается курс; каковы масштабы изменения курса; насколько продолжительны периоды того или иного изменения курса; какова микро- и макроэкономическая ситуация в стране, в частности, какова степень монополизации экономики. Монополизация в сфере импорта создает условия для увеличения влияния изменений курса.

Изменения курса отражаются также на динамике потребительских цен (непосредственное влияние изменений цен потребительских товаров, предназначенных для экспорта, на уровень цен; влияние изменений цен продуктов, предназначенных для экспорта, на расходы местных производителей; изменение цен внутри страны на товары, купля-продажа которых происходит в иностранной валюте).

Любые изменения курса непосредственно влияют на цены импортных товаров. С учетом товаров конечного потребления и товаров производственного назначения, изменение курса влияет на формирование

цен двумя способами - непосредственно и косвенно. Изменение цен на товары производственного назначения отражается на производственных затратах фирмы, которые, в свою очередь, влияют на цены конечных товаров.

Наряду с этим изменение уровня цен приводит к изменению оценки заработной платы, что, в свою очередь, влияет на инфляцию.

Инфляционное обесценивание валюты в рамках национальной экономики вызывает падение ее покупательной способности и тенденцию к снижению ее обменного курса.

Динамика роста процентных ставок по депозитам и/или доходности ценных бумаг в определенной валюте привлечет к себе внимание и увеличит спрос на эту валюту, что приведет к повышению цены на нее. Возможны следующие последствия:

1. Приток в данную национальную экономику иностранных инвестиций приведет к удорожанию национальной валюты на фоне повышенного спроса на иностранную валюту.

2. Будучи более прибыльными депозиты и ценные бумаги в национальной валюте могут оказывать содействие для перемещения национальных денежных ресурсов с валютного рынка, падению спроса на иностранную валюту, а также на повышение курса для отечественной валюты и понижению курса на последнюю.

Платежный баланс естественным образом оказывает действие на размер обменного курса. Активный платежный баланс содействует росту курса отечественной валюты (наблюдается увеличение спроса на нее со стороны должников-нерезидентов). Пассивный платежный баланс вызывает спад курса отечественной валюты (происходит ее продажа должниками на иностранную валюту для погашения своих внешних обязательств). Масштабы воздействия платежного баланса на обменный курс определяются уровнем открытости национальной экономики. Нестабильный платежный баланс приводит к скачкообразному изменению спроса на соответствующие валюты и их предложение.

Спекулятивные операции оказывают негативное влияние на валютный рынок. Во время спада какой-либо валюты юридические и физические лица заблаговременно обменивают ее на более стабильные валюты, что снижает позиции и без того ослабленной валюты. Валютные рынки оперативно реагируют на трансформации в экономике и политике, на колебания курсовых соотношений. Таким образом, они помогают расширить возможности для валютных спекуляций и стихийного движения «горячих» денег.

В ожидании понижения курса отечественной валюты импортеры пытаются ускорить расчеты контрагентам не в местной валюте, чтобы не понести потери при положительной динамике ее курса. В случае укрепления курса отечественной валюты, напротив, превалирует их стремление к

задержке платежей в иностранной валюте.

Политический фактор связан с деятельностью конкретного государства. До тех пор пока существует возможность смены денежно-кредитной системы, не устоявшееся законодательство и валютная политика государства нельзя ожидать, что стабильность национальной валюты будет на желаемом уровне. Соотношение степени пессимистически и оптимистически настроив общество в части правительственной политики влияет на обменный курс.

Быстрый экономический рост вызывает опасение к увеличению темпов инфляции национальной экономики. Имеет место тот факт, что спустя определенное время «растущая» экономика окажет противоположное влияние на обменный курс. Валютный курс в стагнирующей экономике, скорее всего, будет падать. Экономике, развивающиеся более быстрыми темпами, чем весь остальной мир, могут создавать дефицит бюджета, торгового баланса, оказать давление на валюту в отдельные промежутки.

За исключением рассмотренных выше факторов, влияющих на обменный курс, уровень доверия к отечественной валюте как на внутреннем так и на внешнем рынке выражает состояние экономики и политической обстановки в государстве так же играет не последнюю роль. Дилеры, учитывая не только статистические показатели темпов экономического роста, инфляции, уровня покупательской силы, отношение спроса и предложения валюты, но и возможность будущей их динамики. Время от времени даже ожидание публикации в официальных источниках информации о торговом балансе и платежном балансе либо результатах выборов сказывается на отношении спроса и предложения и курсе валюты. Так же возможны изменения при смене предпочтений на валютном рынке в пользу политических новостей, слухов об отставке правительства и т.д.

Одновременно с конъюнктурными факторами, влияние которых предусмотреть сложно, на динамику обменного курса, сказываются и сравнительно продолжительные тенденции, которые определяют положение какой-либо национальной денежной единицы в валютной иерархии (структурные факторы).

Структурные факторы, оказывающие влияние на валютный курс:

1. Способность товаров быть конкурентоспособными на внешнем рынке. В данном случае уровень развития технологического сегмента экономики позволяет увеличить, и, соответственно, стимулирует приток иностранной валюты.

2. Рост уровня национального благосостояния влияет на повышение спроса на ввозимую продукцию, в то же время товарный импорт может увеличить отток иностранной валюты.

3. Систематическое повышение цен на местном рынке в сравнении со стоимостью на рынках партнеров увеличивают желание закупать менее дорогие иностранные товары. Одновременно, в процессе удорожания, можно

отметить спад интереса иностранных покупателей к приобретению товаров или услуг, становящихся все менее привлекательными. В происходит обесценение национальной валюты и снижается предложение на иные валюты.

4. При прочих равных условиях, увеличение процентных ставок является фактором привлечения иностранного капитала (соответственно, и иностранной валюты). Это может привести к удорожанию национальной валюты. Однако, с другой стороны рост процентных ставок ведет к удорожанию кредит, что оказывает угнетающее действие на инвестиционный климат на внутреннем рынке.

5. Высокоразвитый рынок ценных бумаг (облигации, вексель, акции и др.) может быть конкурентоспособным в отношении валютного рынка. Фондовый рынок может непринужденно притягивать иностранную валюту, а также привлекать национальные финансовые ресурсы, которые могли бы использоваться для приобретения иностранной валюты.

Обменный курс помогает произвести расчет цены экспортируемого и импортируемого товара, а также размер интернационального капитала во внутренней валюте. На уровне макроэкономики обменный курс взаимосвязан с инфляцией и рядом других индикаторов. Например, издержки, которые необходимо проанализировать и рассчитать в целях проведения международных сравнений. В этом случае обменный курс служит как индикатор конкурентоспособности на внешнем рынке и показывает, на что следует ориентироваться при корректировании платежного баланса государства. Однако, прежде всего обменный курс - денежный показатель. Он информирует рынок о проводимых мерах денежно-кредитной политики, а так же в отсутствие иных изменений в экономической сфере обесценивание валюты показывает слабость денежно-кредитной политики в сравнении с денежно-кредитной политикой иных государств.

Главным экономическим значением обменного курса предопределяется необходимость его регулирования.

Регулирование размера обменного курса может быть двух видов: рыночным и государственным. Рыночное регулирование, осуществляясь стихийно, базируется на соперничестве и действии закона стоимости, спроса и предложения. Государственное регулирование ориентировано на преодоление отрицательных результатов рыночного регулирования валютных отношений и на достижение стабильного экономического роста, соотношения платежного баланса, снижения инфляции и росту количества рабочих мест в государстве. Регулирование происходит совместно с помощью валютной политики – комплекс мероприятий в области интернациональных валютных отношений, реализуемых в соответствии с текущими и стратегическими целями государства. С юридически-правовой стороны валютная политика оформлена валютным законодательством и валютными соглашениями между странами.

Необходимость регулирования курса отечественной валюты возникает в условиях угрозы финансовой стабильности экономики. Одним из ключевых механизмов регулирования со стороны государства и центрального банка является проведение валютной интервенции.

Валютные интервенции – это значительное целенаправленное воздействие национального банка государства на обменный курс, осуществляемое путем продажи или покупки банком крупных партий иностранной валюты.

Значит, в распоряжении Центрального банка постоянно должна находиться определенная сумма иностранной валюты, которая без затруднений может быть использована для осуществления интервенции. Такая валюта является свободно конвертируемой так как свободно может применяться в международных расчетах. По мере наполнения резервов национальных банков свободно конвертируемой валютой она получает статус резервной.

Различают «стерилизованные» и «нестерилизованные» валютные интервенции.

«Стерилизованные» интервенции – это такие интервенции, в процессе которых трансформация официальных иностранных нетто-активов возмещается соответствующими изменениями местных активов, то есть фактически не присутствует влияние на размер официальной «денежной базы». Если же трансформация официальных валютных запасов в течении интервенции ведет к изменению денежной совокупности, то интервенция - «нестерилизованной».

Дисконтная политика – это трансформация Центральным банком учетной ставки, в том числе с целью регулирования размера обменного курса при помощи влияния на цену кредита на местном рынке и тем самым на международное движение капитала. В последние десятилетия ее значение для регулирования обменного курса поэтапно снижается.

В процессе глобализации мирохозяйственного развития 20 века можно выделить следующую тенденцию - поэтапный переход большинства государств от ведения закрытых национальных хозяйств к экономике открытого типа, направленной на интеграцию с внешним рынком. В преобладающем числе стран экономика открытого типа основана на либерализации внешнеторговой политики, сопровождающаяся сохранением, а иной раз и введением жестких протекционистских границ. При вопросе о «золотой середине» между необходимостью государственного влияния и императивом оснащения личной воли юридических лиц и граждан - неотъемлемая черта исторического процесса. В связи с этим усиливается проблема оценки уровня открытости экономики и степени либерализации законодательных норм, регулирующих валютные операции резидентов и нерезидентов

Протекционистскими мерами называются меры, направленные на

защиту внутренней экономической системы. В валютной политике протекционистские меры оберегают внутреннюю валюту. К ним, в первую очередь, можно отнести валютные ограничения. Валютные ограничения – это законодательное или административное запрещение или регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой или другими валютными ценностями. К видам валютных ограничений относятся:

- валютная блокада – запрещается свободная купля-продажа иностранной валюты;
- регулирование международных платежей, движения капиталов, возвращение прибыли, движения золота и ценных бумаг;
- скопление в руках государства иностранной валюты и других валютных ценностей.

Таким образом, процесс формирования обменного курса является сложным и многофакторным, обусловленным взаимосвязью внутренней и внешней экономики и политики. Благодаря этому при расчете на будущие периоды стоимости валютного курса стоит учесть рассмотренные курсообразующие факторы и их неоднозначное влияние на соотношение валют в зависимости от конкретной обстановки.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон РФ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 27.06.2002 года № 86-ФЗ.
2. Федеральный Закон РФ «О валютном регулировании и валютном рынке» от 10.12.2003 глда № 173 ФЗ.
3. Никулина О. В. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учеб. пос.. М: Кубанский гос.ун-т, 2009. - 158 с.
4. Петрова Е.В., Сухина Н.Ю., Баяндурян Г.Л., Деньги, кредит, банки: Учебное пособие. М: Ин-т соврем. тех-нол. и экон. Краснодар, 2007.- 244 с.
5. Шмырёва А.И., Колесников В.И., Климов А.Ю. Международные валютно-кредитные отношения. СПб.: Питер, 2001. – 197 с.
6. Гусейнов Е. Оценка влияния валютного курса на уровень инфляции // Общество и экономика. - 2012. № 10.
7. Никипелов А., Головин М. Стратегия и тактика денежно кредитной политики в условиях мирового экономического кризиса // Вопросы экономики. – 2010. № 1.
8. Кудрин А. Влияние доходов от экспорта на денежно-кредитную политику // Вопросы экономики. 2013. № 3
9. Ломиворотов Р. В. Анализ денежно-кредитной политики Банка России в 2000-2012 гг. // Деньги и кредит. – 2013. № 12.
10. Официальный сайт Банка России. URL <http://www.cbr.ru/>

*Авдащенко Е.А.
студент 4 курса
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Агропромышленный комплекс является стратегически важной отраслью народного хозяйства страны в целом. Именно он является главным поставщиком продуктов питания животного и растительного происхождения. Цена данных единиц товара зависит от эффективности выращивания культур, которая определяется уровнем технического оснащения производства. Повышение уровня эффективности отрасли является актуальной проблемой в настоящее время.[3]

Экономическая эффективность- результативность экономической системы, выражающаяся в отношении полезных конечных результатов ее функционирования к затраченным ресурсам. Обобщающим показателем экономической эффективности сельскохозяйственного производства является показатель рентабельности.

Рентабельность- это важнейшая экономическая категория, которая присуща всем предприятиям, работающим на основе сельскохозяйственного расчета. Она комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств. Коэффициент рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к активам, ресурсам или потокам, ее формирующим. Может выражаться как в прибыли на единицу вложенных средств, так и в прибыли, которую несет в себе каждая полученная денежная единица. Показатели рентабельности часто выражаются в процентах [1].

Анализируя средний уровень рентабельности можно определить какие виды продукции обеспечивают предприятию большую прибыль. Это важно в современных, рыночных условиях, так как финансовая устойчивость зависит от концентрации и специализации производства.

В течении производственного цикла на уровень рентабельности влияет ряд факторов. Которые можно разделить на внешние – связанные с воздействием на деятельность предприятия и внутренние: производственные и внепроизводственные.

Показатели рентабельности используют для оценки эффективности работ отдельных отраслей, выпускающих разные объемы и виды продукции.

Различают три вида рентабельности:

1.Производства - экономический показатель эффективности производства измеряемой отношением общей прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств;

2.Продукции - это отношение общей суммы прибыли к издержкам

производства и реализации продукции;

3. Инвестиций - чистая прибыль, деленная на объем инвестиций.

Факторы, оказывающие влияние на рентабельность сельскохозяйственного производства, многочисленны и многообразны. Одни из них зависят от деятельности конкретных коллективов, а другие связаны с технологией и организацией производства, эффективности использования производственных ресурсов, внедрением достижений научно-технического прогресса.

Для расчета уровня доходности предприятия все показатели рентабельности могут быть объединены в следующие группы:

1. Для оценки доходности деятельности предприятия в целом.

2. Для оценки доходности продукции, так же используемых ресурсов производства и затрат.

В настоящее время большинство сельскохозяйственных предприятий являются не рентабельными (убыточными) или малорентабельными, что является следствием экономического кризиса в стране.

Будучи поставщиком продуктов питания – сельское хозяйство должно стремиться к высоким показателям эффективности, что является главным условием оптимального ценообразования. При этом значение имеет каждое отдельное взятое фермерское хозяйство. Если каждая хозяйствующая единица будет стремиться к вершинам производства, то это окажет понижающее влияние на себестоимость продукции, которая, как известно, главная составляющая цены.

Именно поэтому единственным способом сделать продукцию фермерских хозяйств более доступной является снижение затрат на выращивание сельскохозяйственных культур. Снижение себестоимости товаров агропромышленного комплекса позволит существенно снизить цены на продукты питания на национальном уровне, а также получит конкурентное преимущество на мировом рынке [4].

Главные резервы снижения себестоимости всегда связаны с самыми большими расходами. Это правило актуально для всех направлений бизнеса, и сельское хозяйство не исключение. Одна из весомых статей затрат на выращивание сельскохозяйственных культур – это содержание и эксплуатация специальной техники.

Многие фермеры используют устаревшие машины для посева и уборки урожая. Такие механизмы, для которых характерен колоссальный износ – физический и моральный, не могут обеспечить ненужную эффективность работ. В итоге на обработку гектара земли и сборку тонны урожая тратиться не только много времени, но и иных ресурсов, таких как, топливо и иные горюче-смазочные материалы, комплектующие и т.п.

Таким образом, от эффективности работ по посеву, выращиванию и сбору урожая фермерских хозяйств зависит себестоимость сельскохозяйственной продукции, которая формирует цену на продукты

питания.

Использованные источники:

1. Борисевич, В.И. Прогнозирование и планирование экономики: учеб. пособие/ В.И. Борисевич Минск: Интерпрессервис. -2011.-380с.
2. Жирнов, А.В. Стимулирование социальной ответственности агробизнеса на селе / А.В. Жирнов, Ю.А. Лапшин, Г.В. Лапшина// Международный технико-экономический журнал. -2013.-№4.-с.23-25.
3. Коваленко, Н.Я. Экономика сельского хозяйства/ Курс лекций. -М.: ЭКМОС. - 2010. – 268 с.
4. Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа – <http://www.mcx.ru/>.
5. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века– Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 66-69.
6. Жирнов, А.В. Управление безопасностью и менеджмент организации / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Модели, системы, сети в экономике, природе и обществе. / Под ред. В.М. Володина, О.Н. Сафоновой. Пенза: Изд-во ПГУ. - 2011. - №1. – С. 58-62.
7. Зотова, Г.Г. Система антикризисных мероприятий в сельском хозяйстве страны и Ульяновской области / Г.Г.Зотова, Г.В. Лапшина //Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина». -2012. - №1 (52). – С. 119-121.

Авдеев В.В.

студент

Уральский филиал

РАНХиГС при Президенте РФ

Россия, г. Екатеринбург

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧЕТА ЖИЛОГО ФОНДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Управление жилым фондом является одним из наиболее сложных и противоречивых направлений в деятельности органов государственной власти и местного самоуправления. В связи с этим требуется проведение динамичных и эффективных преобразований, направленных на стабилизацию работы отрасли и создания условий для ее развития.

Одна из основных *целей жилищной политики* - эффективное управление принадлежащим Российской Федерации, ее субъектам и муниципальным образованиям жилищным фондом, а также его эффективное воспроизводство и эксплуатация [10].

Жилищный фонд Российской Федерации составляет единую

структуру, включающую все жилые помещения, находящиеся на ее территории и предназначенные для постоянного проживания независимо от того, кто является их собственником, и независимо от стоимости, размеров и т.п.

Вместе с тем, жилищный фонд является одним из немногих объектов, предназначенных для решения вопросов местного значения. Наименование и категории таких объектов зависят от статуса МО (ст.50 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» [3]).

Жилищный фонд России независимо от принадлежности составляющих его жилых помещений *подлежит государственному учету* в порядке, установленном Правительством РФ (ч. 4 ст. 19 ЖК). *Основная задача государственного учета* - информация о количественном и качественном составе жилья, его местоположении, техническом состоянии, уровне благоустройства и т.д.

Постановлением Правительства РФ от 13.10.1997 N 1301 «О государственном учете жилищного фонда в Российской Федерации»[5], поскольку это не противоречит ЖК РФ, устанавливается порядок государственного учета жилищного фонда.

Государственному учету подлежат независимо от формы собственности жилые дома, специализированные дома (общежития, гостиницы-приюты, дома маневренного фонда, специальные дома для одиноких престарелых, дома-интернаты для инвалидов, ветеранов и другие), квартиры, служебные жилые помещения, иные жилые помещения в других строениях, пригодные для проживания.

В соответствии с Положением о государственном учете жилищного фонда в Российской Федерации основной задачей государственного учета жилищного фонда в Российской Федерации является получение информации о местоположении, количественном и качественном составе, техническом состоянии, уровне благоустройства, стоимости объектов фонда и изменении этих показателей.

Технический учет (путем проведения технической инвентаризации) составляет основу государственного учета жилищного фонда.

Правительством РФ было принято Постановление от 04.12.2000 № 921 «О государственном техническом учете и технической инвентаризации в Российской Федерации объектов капитального строительства» [6]. Постановлением было утверждено Положение об организации в Российской Федерации государственного технического учета и технической инвентаризации объектов капитального строительства.

Государственный учет жилищного фонда имеет важное юридическое значение. Если помещение не учтено в составе жилищного фонда, на него не распространяется правовой режим жилого помещения, а к отношениям, возникшим по поводу его использования, не могут применяться нормы жилищного законодательства (например, правила о правах членов семьи

основного пользователя, о выселении и т.д. Вместе с тем закон предусматривает возможность перевода жилого помещения в нежилое и наоборот - нежилого помещения в жилое - с соответствующим изменением его правового режима (ст. ст. 22, 23 ЖК, п. 3 ст. 288 ГК). Решение об этом по заявлению собственника помещения принимает орган местного самоуправления.

Учет производится на основе Положения, утв. Постановлением Правительства РФ от 13.10.1997 N 1301 [1]. Такой учет включает в себя проведение технического учета жилищного фонда, в том числе его техническую инвентаризацию и паспортизацию всех жилых помещений, предоставляющую возможность получения точной и подробной информации о конкретном жилом помещении и его соответствии установленным требованиям.

Государственный учет жилищного фонда в Российской Федерации включает в себя технический (оперативный) учет, официальный статистический учет и бухгалтерский учет [4].

Основу государственного учета составляет *технический учет*, осуществляемый независимо от принадлежности жилищного фонда по единой для Российской Федерации системе учета путем проведения технической инвентаризации и регистрации документов об обязанностях правообладателей по содержанию жилых строений и жилых помещений [7]. В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 13 октября 1997 г. N 1301 «О государственном учете жилищного фонда в Российской Федерации» утверждено Положение о государственном учете жилищного фонда в Российской Федерации [8]. Государственный учет жилищного фонда в России - это триада структурных компонентов, охватывающих технический (оперативный) учет, официальный статистический учет и бухгалтерский учет. В соответствии с пунктом 3 указанного Положения основу государственного учета составляет технический учет, осуществляемый независимо от принадлежности жилищного фонда по единой для России системе учета путем проведения технической инвентаризации и регистрации документов об обязанностях правообладателей по содержанию жилых строений и жилых помещений.

Осуществление технического учета возлагается на специализированные государственные и муниципальные организации технической инвентаризации - унитарные предприятия, службы, управления, центры, бюро, методическое обеспечение которых осуществляет государственная специализированная организация. В Положении организации технической инвентаризации обозначаются общим термином БТИ (бюро технической инвентаризации).

Таким образом, в формально-юридическом плане БТИ является государственным или муниципальным унитарным предприятием. Указанная организационно-правовая форма юридического лица характеризуется

наличием специальной правоспособности, сущность которой заключается в том, что унитарное предприятие создается исключительно для реализации целей и задач, определенных в законе и указанных в учредительном документе - Уставе. Унитарное предприятие в соответствии с пунктом 1 ст. 113 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее - ГК РФ) является коммерческой организацией, которая не наделена правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество [2]. Коммерческие организации преследуют извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (п. 1 ст. 50 ГК РФ).

БТИ осуществляет технический учет жилищного фонда в городских и сельских поселениях независимо от его принадлежности, заполняет и представляет формы федерального государственного статистического наблюдения за жилищным фондом в территориальные органы государственной статистики.

Функциональные обязанности БТИ изложены в пункте 7 Положения, в соответствии с которыми унитарные предприятия *обязаны осуществлять*:

- 1) техническую инвентаризацию и паспортизацию жилищного фонда;
- 2) контроль технического состояния жилых строений и жилых помещений;
- 3) оценку и переоценку жилых строений и жилых помещений, в том числе для целей налогообложения;
- 4) информационное и консультационное обслуживание и иную деятельность, связанную с государственным учетом жилищного фонда.

Возникает вопрос: за счет чего БТИ, обладающие исключительно специальной правоспособностью, ограниченной вышеизложенными функциональными обязанностями, получают прибыль?

Основным источником прибыли БТИ являются платные услуги, оказываемые в рамках реализации уставных целей и задач. Так, пункт 10 Положения указывает, что паспортизация и плановая техническая инвентаризация жилых строений и жилых помещений производятся БТИ за счет средств их собственников по ставкам, утверждаемым органами исполнительной власти субъектов РФ. Внеплановые обследования могут производиться БТИ по заявкам собственников жилых строений и жилых помещений по договорным ценам.

Практика реализации государственной политики в сфере учета жилищного фонда выявила ряд проблем:

Во-первых, в сегменте административно-правовых отношений, связанных с осуществлением технического учета жилищного фонда, БТИ являются монополистами. Других структур, уполномоченных осуществлять технический учет в РФ, не существует. Следовательно, отсутствие конкуренции в данной сфере приводит к тому, что цены на оказываемые БТИ услуги не подчиняются рыночным законам спроса и предложения и устанавливаются исключительно на административно-распорядительной

основе.

Во-вторых, социальная значимость функций, осуществляемых БТИ, заключающаяся в ориентации на реализацию общественных интересов российских граждан, вступает в противоречие с коммерческим характером деятельности БТИ, обусловленной ее организационно-правовым статусом.

В-третьих, для разрешения указанных проблем и противоречий необходимо демонополизировать сферу технического учета жилищного фонда за счет реорганизации унитарных предприятий в хозяйственные общества; предоставить возможность другим организационно-правовым структурам участвовать в осуществлении технического учета жилищного фонда РФ [11]. Все субъекты, участвующие в осуществлении технического учета жилищного фонда РФ, должны действовать по единым правилам, которые в настоящее время приняты и действуют. Так, во исполнение Постановления Правительства РФ от 13 октября 1997 г. № 1301 «О государственном учете жилищного фонда в РФ» был издан Приказ Минземстроя России от 04.08.1998 N 37 «Об утверждении Инструкции о проведении учета жилищного фонда в Российской Федерации», в котором изложен единый порядок осуществления и процессуального оформления технического учета жилищного фонда в РФ [9].

В заключение необходимо отметить, что с формированием конкурирующих структур в сфере технического учета жилищного фонда будет решена социальная проблема огромных очередей, записывающихся на прием в БТИ по месту нахождения объекта недвижимости, в связи с тем что невозможно обратиться в иные структуры, выполняющие аналогичные функции. Резко снизится количество взяток за ускоренное оформление необходимых документов. Уровень качества и своевременность оказываемых услуг населению в сфере технической инвентаризации жилья должны являться основными критериями ценовой политики в данном сегменте административно-правового регулирования жилищной сферы.

Использованные источники:

1. О Правительстве Российской Федерации: Федеральный конституционный закон от 17.12.1997 N 2-ФКЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 6 октября 2003 г. в ред. от 25 июля 2011 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. О государственном учете жилищного фонда в Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 13 октября 1997 г. № 1301// Собрание

законодательства РФ. 1997. N 42. Ст. 4787.

6. О государственном техническом учете и технической инвентаризации в Российской Федерации объектов капитального строительства: Постановление Правительства РФ от 4 декабря 2000 г. № 921. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

7. О внесении изменений в некоторые акты Правительства РФ по вопросам осуществления государственного технического учета и технической инвентаризации объектов градостроительной деятельности: Постановление Правительства РФ от 10 сентября 2004 г. № 477. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

8. О государственном учете жилищного фонда в Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 13 октября 1997 г. № 1301// Собрание законодательства РФ. 1997. N 42. Ст. 4787.

9. Об утверждении Инструкции о проведении учета жилищного фонда в Российской Федерации: Приказ Минземстроя России от 04.08.1998 № 37. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

10. Авакьян С.А. Конституционное право России: В 2 т. Т. 1. М., 2005. С. 74.

11. Шапиро М.Д. Демонополизация управления и обслуживания жилищного фонда. М., 2011. С. 5.

Авдеев В.В.

студент

Уральский филиал

РАНХиГС при Президенте РФ

Россия, г. Екатеринбург

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ ПО РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ АВАРИЙНОГО И ВЕТХОГО ЖИЛИЩНОГО ФОНДА В СВЕРД- ЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Несмотря на заметные в последнее время управленческие достижения Министерства энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области, органов местного самоуправления муниципальных образований, Регионального Фонда содействия капитальному ремонту общего имущества в многоквартирных домах Свердловской области по решению проблемы переселения граждан из аварийного и ветхого жилищного фонда, следует констатировать, что **достигнутые показатели реализации политики** (планировалось переселить 15791 гражданина из 1061 многоквартирного дома, признанного аварийным в связи с физическим износом в процессе эксплуатации, расселяемой площадью 246068,49 кв. метра, в том числе: с финансовой поддержкой Фонда: переселить 11090 граждан из 693 многоквартирных домов, признанных в установленном порядке аварийными в связи с физическим износом в процессе их эксплуатации и подлежащими сносу или реконструкции, расселяемой

площадью жилых помещений 174718,73 кв. метра; без финансовой поддержки Фонда: переселить 4881 гражданина из 368 многоквартирных домов, признанных в установленном порядке аварийными в связи с физическим износом в процессе их эксплуатации и подлежащими сносу или реконструкции, расселяемой площадью жилых помещений 71349,76 кв. метра) [1], - *все еще далеки от намеченных и декларированных планов.*

Более того, оценивая динамику достигнутых в последние годы показателей, уполномоченными органами исполнительной власти Свердловской области, *потребуется приложить значительные усилия для достижения к 2020 году установленных государственной программой Свердловской области "Развитие жилищно-коммунального хозяйства и повышение энергетической эффективности в Свердловской области до 2020 года" важнейших показателей социально-экономического развития Свердловской области в рассматриваемой сфере, среди которых, как было отмечено:*

Во-первых, увеличение доли граждан, проживающих в аварийном и ветхом жилищном фонде по отношению к общей численности населения Свердловской области, с 3,19 процента в 2014 году до 4,8 процента в 2020 году;

Во-вторых, увеличение удельного веса площади жилых помещений, признанных непригодными для проживания, в общем объеме площади жилищного фонда с 1,55 процента в 2014 году до 2,35 процента в 2020 году;

В-третьих, снижение количества расселяемых аварийных многоквартирных домов с 253 единиц в 2014 году до 79 единиц в 2020 году.

По данным статистической отчетности на конец 2014 года жилищный фонд Свердловской области насчитывал 102,5 млн. кв. метров общей площади, в том числе 84,2 млн. кв. метров, или 82,1 процента в городах и поселках городского типа и 18,3 млн. кв. метров, или 17,9 процента в сельской местности. Площадь жилищного фонда в многоквартирных домах составила 80373,3 тыс. кв. м, в том числе в городских поселениях - 71879,3 тыс. кв. м (89,4 процента), в сельской местности - 8494,0 тыс. кв. м (10,6 процента).

К началу 2014 года в среднем на одного человека в Российской Федерации приходилось примерно 23 кв. м жилья, в Свердловской области - 23,7 кв. м общей площади, что в 2 - 3 раза ниже аналогичного показателя в развитых странах. Так, в США обеспеченность жильем составляет около 75 кв. м/чел., в Великобритании - 62 кв. м/чел., Германии - 45 кв. м/чел.[1].

По данным ОАО "Центральный научно-исследовательский и проектный институт жилых и общественных зданий" (далее - ЦНИИЭП жилища), норма обеспеченности жильем, которая практически удовлетворяет бытовым потребностям, составляет 28 кв. м общей площади на человека. При этом "нижним показателем обеспеченности здоровым жилищем", согласно исследованиям ЦНИИЭП жилища, является норма в

19,5 кв. м общей площади на человека. По социальным стандартам Организации Объединенных Наций на одного жителя должно приходиться не менее 30 кв. м.

Жилищный фонд Российской Федерации является достаточно "возрастным" - около 50 процентов находящегося в эксплуатации жилья построено до 1970 года. Согласно экспертным оценкам, не менее 350 млн. кв. м жилых помещений в Российской Федерации нуждается в неотложном капитальном ремонте и еще примерно 250 млн. кв. м - в реконструкции. В целом по техническому состоянию или нормативным срокам эксплуатации капитального ремонта требуют более 40 процентов всех многоквартирных домов в Российской Федерации.

Большая часть многоквартирных домов по своему фактическому техническому состоянию нуждается в проведении тех или иных видов работ капитального ремонта.

В этой части следует констатировать, что *основные черты и особенности реализации жилищной политики по решению проблем аварийного и ветхого жилья в Свердловской области соответствуют общероссийским тенденциям*. Так, как показывает статистика, в России объем ветхого жилья составляет 90 млн. кв. м, объем аварийного - 11,2 млн. кв. м. К **основным причинам** такого положения можно отнести следующее:

- крайне трудные и сложные условия формирования жилищного фонда в годы индустриализации, военный и послевоенный периоды;
- в течение десятилетий не осуществлялись необходимые мероприятия по проведению капитального ремонта и текущему содержанию жилья в нашей стране.

Проблема изношенного жилищного фонда может и должна быть решена путем его капитального ремонта. Для приведения жилого фонда к нормативному техническому состоянию необходимо проведение комплексного капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов с использованием современных строительных материалов и технологий, энергоэффективных решений, которые обеспечат максимальный уровень благоустройства и качественное улучшение условий проживания граждан.

Минимальная продолжительность эффективной эксплуатации зданий и объектов до постановки на капитальный ремонт, установленная Ведомственными строительными нормами от 23.11.1998 N 312 (ВСН 58-88 (р)), составляет 15 - 20 лет при нормальных условиях эксплуатации.

По данным статистической отчетности (1-жилфонд), по состоянию на конец 2014 года в Свердловской области из 107726 многоквартирных домов 65149 многоквартирных домов построены до 1970 года, 60,5% многоквартирных домов нуждаются в проведении капитального ремонта, что выше среднероссийских показателей. 10993 многоквартирных дома в Свердловской области требуют неотложного капитального ремонта.

Ежегодное недофинансирование работ по проведению капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов является острой проблемой, ухудшает условия проживания граждан и затрудняет перевод жилищного хозяйства в сферу рыночных отношений, а также формирование механизмов управления жилищным фондом.

Другая актуальная проблема в жилищной сфере - это наличие значительной доли аварийного жилого фонда.

Решение проблемы переселения граждан из аварийного жилищного фонда, поддержание нормативного состояния многоквартирных домов путем проведения необходимых работ по капитальному ремонту общего имущества многоквартирных домов, воспитание ответственного отношения собственников жилых помещений к своей собственности, в настоящее время относятся к основным приоритетным направлениям государственной политики Российской Федерации.

Обеспечение комфортных условий проживания граждан связано также с предоставлением коммунальных услуг надлежащего качества. Организация электро-, тепло-, газо- и водоснабжения, водоотведения, снабжения населения топливом является неотъемлемой частью создания комфортных, безопасных и благоприятных условий проживания граждан.

Вышесказанное позволяет выдвинуть **ряд рекомендаций в адрес Министра энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области и Регионального Фонда содействия капитальному ремонту общего имущества в многоквартирных домах Свердловской области по реализации жилищной политики - решению проблем аварийного и ветхого жилищного фонда по следующим направлениям:**

1. Сокращение аварийного и ветхого жилищного фонда до минимума;
2. Ликвидация аварийного жилья Свердловской области, признанного в установленном порядке аварийным до 01 января 2012 года;
3. Максимальное сокращение сроков введения земельных участков, освободившихся после сноса домов, в хозяйственный оборот;
4. Ликвидация (снос) или реконструкция *уже* расселенного аварийного жилищного фонда общей площадью, по оценкам автора, - порядка 246068,49 кв. метра;
5. Создание условий для приведения жилищного фонда в соответствии со стандартами качества и снижение объема ветхого и аварийного жилищного фонда в Свердловской области;
6. Дальнейшая реализация и совершенствование региональных программ *капитального ремонта и переселения* граждан из аварийного жилищного фонда в рамках Федерального закона "О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства";
7. Стимулирование устойчивого развития строительного комплекса Свердловской области;
8. Решение задачи по переселению граждан из аварийных

многоквартирных домов, признанных в установленном порядке аварийными в связи с физическим износом в процессе их эксплуатации и подлежащими сносу или реконструкции;

9. Развитие и расширение маневренного жилого фонда;

10. Переселение граждан *из многоквартирных домов*, признанных в установленном порядке аварийными до 01 января 2012 года в связи с физическим износом в процессе их эксплуатации и подлежащими сносу или реконструкции, минимизация издержек по содержанию аварийных домов и сокращению сроков введения земельных участков, освободившихся после сноса домов, в хозяйственный оборот;

11. Максимальное и всестороннее развитие малоэтажного жилищного строительства;

12. Стимулирование и жесткий контроль минимизации издержек по содержанию аварийных домов;

13. Всевозможное создание условий для привлечения частных инвестиций, направленных на обеспечение земельных участков под жилищное строительство коммунальной инфраструктурой и строительство (модернизацию, реконструкцию) объектов коммунальной инфраструктуры;

14. Комплексное освоение территорий муниципальных образований, расположенных на территории Свердловской области, за счет развития малоэтажного жилищного строительства.

15. Содействие муниципальным образованиям Свердловской области в реализации первоочередных мероприятий, предусмотренных в муниципальных программах, реализуемых за счет средств местных бюджетов, направленных на сокращение объемов аварийного и ветхого жилищного фонда и на модернизацию лифтового хозяйства в многоквартирных жилых домах, на проведение капитального ремонта и ремонта дворовых территорий многоквартирных домов;

При этом, в первоочередном порядке должны подлежать переселению граждане из многоквартирных домов, которые расположены на территории муниципального образования и год признания которых аварийными и подлежащими сносу или реконструкции предшествует годам признания аварийными и подлежащими сносу или реконструкции других многоквартирных домов, расположенных на территории этого муниципального образования.

Рекомендаций в адрес глав органов местного самоуправления муниципальных образований по реализации жилищной политики - решению проблем аварийного и ветхого жилищного фонда по следующим направлениям (приоритетным мероприятиям):

1. Подготовка и утверждение новых, актуальных муниципальных адресных программ по переселению граждан из аварийного жилищного фонда с учетом необходимости развития малоэтажного жилищного строительства;

2. Своевременная подача заявок органами местного самоуправления муниципальных образований, расположенными на территории Свердловской области, в Министерство энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области;

3. Своевременное принятие муниципальных правовых актов о бюджетах муниципальных образований, расположенных на территории Свердловской области, на текущий год и плановый период до 2017 года;

4. Заключение муниципальных контрактов на строительство малоэтажных домов или приобретение жилых помещений у застройщика;

5. Своевременное и полное представление отчетности о ходе реализации выполнения мероприятий;

6. Подготовка и утверждение региональной адресной программы "Переселение граждан на территории Свердловской области из аварийного жилищного фонда с учетом необходимости развития малоэтажного жилищного строительства *после 2017 года*;

7. Актуализация государственной программы Свердловской области "Развитие жилищно-коммунального хозяйства и повышение энергетической эффективности в Свердловской области до 2020 года";

8. Своевременная подача заявок в Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства на предоставление финансовой поддержки за счет средств Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства на переселение граждан из аварийного жилищного фонда;

9. Контроль перечисления средств Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства и средств долевого финансирования областного бюджета на счета муниципальных образований;

10. Совершенствование организации непосредственного процесса переселения граждан из аварийного жилищного фонда;

11. Совершенствование организации непосредственного процесса сноса или реконструкции расселяемых аварийных жилых домов в предстоящий период;

12. Организация мониторинга реализации региональной адресной программы "Переселение граждан на территории Свердловской области из аварийного жилищного фонда с учетом необходимости развития малоэтажного жилищного строительства в 2013 - 2017 годах".

В конечном итоге, главными целями деятельности органов власти всех уровней по решению рассматриваемой проблемы должно быть создание комфортных условий проживания граждан и обеспечение населения коммунальными услугами надлежащего качества, а важнейшими показателями стать - именно удовлетворенность населения жилищными условиями.

В заключение следует отметить, что, по мнению автора, в настоящий момент главный акцент должен быть сделан на своевременное, полное и

достаточное финансовое и организационное обеспечение переселения граждан из аварийных многоквартирных домов.

Необходимо обеспечить государственную поддержку муниципальным образованиям в Свердловской области в реализации инвестиционных проектов по строительству жилья социального использования и реконструкции жилых (нежилых) домов на территории муниципальных образований в Свердловской области.

Все необходимые правовые и организационные основания для этого есть: в соответствии с Федеральным законом о Фонде, предоставление финансовой поддержки за счет средств Фонда бюджетам субъектов и местным бюджетам на реализацию целевых программ по капитальному ремонту многоквартирных домов и переселению граждан из аварийного жилья осуществляется в порядке софинансирования указанных программ всеми уровнями бюджета с обязательным участием в долевом финансировании капитального ремонта многоквартирных домов собственников помещений.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Министерства энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области. URL.: <http://energy.midural.ru> (дата обращения 08.12.2014)

*Авдеев В.В.
студент
Уральский филиал
РАНХиГС при Президенте РФ
Россия, г. Екатеринбург*

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ АВАРИЙНОГО И ВЕТХОГО ЖИЛИЩНОГО ФОНДА

По сей день одной из важнейших проблем жилищно-коммунальной реформы является расселение из ветхого и аварийного жилищного фонда, наличие которого не только ухудшает внешний облик населенных пунктов нашей страны, но и, прежде всего, создает потенциальную угрозу безопасности и комфортности проживания граждан.

С введением в действие Жилищного кодекса РФ на собственников жилых помещений возлагается обязанность не только по их ремонту и содержанию, но и по ремонту и содержанию общего имущества в многоквартирных домах. Однако большинство проживающих в ветхих и аварийных домах граждан *не в состоянии в настоящее время самостоятельно решить эти проблемы.*

Сейчас, в условиях реализации Правительством страны Федеральной целевой программы "Жилище" вопросы, связанные с расселением из ветхого

и аварийного жилья, особенно актуальны.

В Свердловской области, как и во многих регионах Российской Федерации разработаны и утверждены адресные программы по переселению граждан из аварийного и ветхого жилищного фонда, которые предусматривают поэтапное решение проблемы с учетом возможностей бюджетного финансирования всех уровней и привлечения внебюджетных ресурсов.

Можно выделить основные направления, по которым идет реализация данных программ.

Во-первых, формирование реестра ветхих и аварийных жилых домов (жилых помещений) с указанием проживающих лиц и количества семей, владельцев (собственников), вида собственности, отнесения жилых домов к памятникам историко-культурного наследия, основания признания жилья непригодным для постоянного проживания, информации о том, состоит ли на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий семья, даты постановки на учет.

Во-вторых, разработка схем и механизмов привлечения бюджетных и внебюджетных ресурсов.

В-третьих, переселение жильцов и ликвидация и (или) реконструкция ветхого и аварийного жилищного фонда, непригодного для проживания.

Систему органов исполнительной власти, нацеленных на решение проблем ветхого и аварийного жилья в Свердловской области, возглавляет Министерство энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области.

Реализация текущих мероприятий сводится к проведению капитального ремонта общего имущества многоквартирных домов на территории Свердловской области, переселение граждан из аварийного жилищного фонда, признанного таковым в связи с физическим износом в процессе эксплуатации до 01 января 2012 года, и осуществляется в соответствии с действующими нормативными правовыми актами Российской Федерации и Свердловской области, а также соглашениями, заключаемыми ответственным исполнителем с органами местного самоуправления муниципальных образований в Свердловской области.

Проведенный анализ показал, что в 2013-2014 годах *Министерство энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области со значительной долей успеха:*

1. Организовывало выполнение мероприятий, входящих в гос. подпрограммы, обеспечивая эффективное использование средств, выделяемых на их реализацию;
2. Эффективно осуществляло полномочия главного распорядителя средств областного бюджета, предусмотренных на реализацию гос. подпрограмм;
3. Оперативно осуществляло мониторинг и ведение отчетности по

реализации гос. подпрограмм по формам отчетности, определенным Порядком разработки и реализации областных целевых программ, утвержденным постановлением Правительства Свердловской области от 17.09.2010 г. № 1347-ПП «Об утверждении Порядка разработки и реализации областных целевых программ»;

4. Своевременно производило уточнение мероприятий Подпрограммы на очередной финансовый год, целевых показателей, затрат по мероприятиям Подпрограммы, в случае изменения объемов финансовых средств, выделяемых на их реализацию;

5. Заключило необходимое количество соглашений с администрациями муниципальных образований в Свердловской области о предоставлении и использовании субсидий из областного бюджета местным бюджетам на софинансирование мероприятий по формированию жилищного фонда для переселения граждан из жилых помещений, признанных непригодными для проживания и (или) с высоким уровнем износа;

6. Обеспечило бесперебойное предоставление субсидий из областного бюджета местным бюджетам на софинансирование мероприятий по формированию жилищного фонда для переселения граждан из жилых помещений, признанных непригодными для проживания и (или) с высоким уровнем износа в соответствии с лимитами бюджетных обязательств;

7. Организовало и осуществляло эффективный контроль за соблюдением органами местного самоуправления условий предоставления субсидий из областного бюджета, определённых государственными подпрограммами.

К управленческим достижениям органов местного самоуправления муниципальных образований в Свердловской области, некоммерческой организации "Региональный Фонд содействия капитальному ремонту общего имущества в многоквартирных домах Свердловской области" в течение 2013-2014 годов следует отнести:

1. Строгое соблюдение установленного порядка установления заказчиков-застройщиков объектов капитального строительства муниципальной собственности;

2. Систематическое размещение заказов в соответствии с действующим законодательством о закупках товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд без явных нарушений процедур и действующего законодательства в целом;

3. Соблюдение графиков заключения муниципальных контрактов с подрядчиками на выполнение подрядных работ по формированию жилищного фонда для переселения граждан из жилых помещений, признанных непригодными для проживания и (или) с высоким уровнем износа;

4. Строгое соблюдение целевого направления субсидий, определенных подпрограммами, в соответствии с порядком и условиями предоставления

субсидий из областного бюджета бюджетам муниципальных образований в Свердловской области на софинансирование мероприятий по формированию жилищного фонда для переселения граждан из жилых помещений, признанных непригодными для проживания и (или) с высоким уровнем износа.

5. Высокий уровень координации, мониторинга и менеджмента в оперативном управлении реализацией программ;

6. Соблюдение всех установленных целей и задач подпрограмм, а также утвержденных значений целевых показателей;

7. Безукоризненное осуществление полномочий главного распорядителя и эффективное распределение средств областного бюджета, предусмотренных на реализацию программ;

8. Своевременное и полное формирование и направление в Министерство экономики Свердловской области в установленные сроки отчетов о реализации программ в соответствии с Порядком формирования и реализации государственных программ Свердловской области, утвержденным Постановлением Правительства Свердловской области от 17.09.2010 N 1347-ПП "Об утверждении Порядка разработки и реализации областных целевых программ".

Отдельной положительной оценки заслуживает то, что, как установлено, деятельность исполнительных органов власти Свердловской области в рассматриваемой сфере осуществляется с учетом необходимости развития малоэтажного жилищного строительства осуществляется в соответствии со статьями 32 и 86, частями 2 и 3 статьи 88 Жилищного кодекса Российской Федерации и частью 3 статьи 16 Федерального закона N 185-ФЗ, а также в полном соответствии с ранее утвержденными региональными адресными программами по проведению капитального ремонта и переселению граждан из аварийного жилищного фонда в рамках реализации Федерального закона от 21 июля 2007 года N 185-ФЗ "О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства", региональными программами по проведению капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах Свердловской области, разработанными во исполнение статьи 168 Жилищного кодекса Российской Федерации.

Вынесенная автором статьи положительная оценка деятельности Министерства энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области в рассматриваемой сфере подтверждается **качественными и количественными показателями деятельности**: В 2014 году отремонтировано 642 дома общей площадью 2029,26 тыс. кв. м. В 2015 году предусмотрено отремонтировать 215 многоквартирных домов общей площадью 680,4 тыс. кв. м., в 2012 году запланировано отремонтировать 286 домов общей площадью 905,3 тыс. кв. м [1].

В результате реализации мероприятий по переселению граждан из

аварийного жилищного фонда в 2014 году из 20 аварийных домов переселено 468 человек. На 2015 год запланировано отселить 1988 человек из 136 аварийных домов, в 2012 году – отселить 1646 человек из 70 аварийных домов. В ходе выполнения подпрограммы «Строительство и реконструкция жилых домов на территориях муниципальных образований в Свердловской области в целях переселения граждан из жилых помещений, признанных непригодными для проживания, и (или) с высоким уровнем износа» в 2015 году на 3,23 процента улучшить жилищные условия граждан, на 1,76 процентов снизить уровень удельного веса жилых помещений, признанных непригодными для проживания.

В 2014 году на решение поставленных задач израсходовано средств на сумму 3 673 793,8 тыс. рублей. В области национальной экономики расходы составили 0,6 % или 20 135,1 тыс. рублей; расходы на развитие, реформирование и совершенствование жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области составили 5,1 % или 189 165,9 тыс. рублей, из них средства федерального бюджета – 111 098,6 тыс. рублей; расходы на проведение мероприятий по капитальному ремонту многоквартирных домов и переселению граждан из аварийного жилищного фонда и выполнение областных целевых программ в виде субсидий бюджетам муниципальных образований составили 90,8 % или 3 337 361,9 тыс. рублей (из них средства Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства – 85,1% или 2 839 251,1 тыс. рублей); расходы на проведение конкурсов, строительство газопровода высокого давления, приобретения жилых помещений в целях переселения граждан из жилых помещений, признанных непригодными для проживания, проведение государственной экспертизы проектной документации на строительство систем подачи воды в виде иных межбюджетных трансфертов местным бюджетам составили 3,5% или 127 130,9 тыс. рублей[1].

Проведенное исследование позволяет автору статьи систематизировать и свести в единый перечень муниципальные образования Свердловской области, на территории которых находятся многоквартирные аварийные дома, признанные аварийными в связи с физическим износом в процессе эксплуатации и подлежащими сносу или реконструкции, **выполнившие условия**, предусмотренные частью 1 статьи 14 Федерального закона от 21 июля 2007 года N 185-ФЗ "О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства", и **наиболее активно (результативно) реализующие мероприятия по переселению граждан (Таблица 1).**

Таблица 1. Авторский рейтинг муниципальных образований Свердловской области, наиболее активно (результативно) реализующих мероприятия по переселению граждан из ветхого и аварийного жилья

1) Белоярский городской округ;	12) Камышловский городской округ;	24) городской округ Среднеуральск;
2) Березовский городской округ;	13) городской округ Карпинск;	25) Тавдинский городской округ;
3) Бисертский городской округ;	14) городской округ Краснотурьинск;	26) Тугулымский городской округ;
4) городской округ Верхний Тагил;	15) городской округ Красноуральск;	27) Туринский городской округ;
5) городской округ Верхняя Пышма;	16) городской округ Красноуфимск;	28) Шалинский городской округ;
6) Городской округ Верхняя Тура;	17) Невьянский городской округ;	Нижнесергинский муниципальный район:
7) городской округ Верхотурский;	18) город Нижний Тагил;	29) городское поселение Верхние Серги;
8) Волчанский городской округ;	19) городской округ Первоуральск;	30) Дружининское городское поселение;
9) Горноуральский городской округ;	20) городской округ Ревда;	31) Нижнесергинское городское поселение;
10) городской округ Дегтярск;	21) Режевской городской округ;	32) Таборинский муниципальный район:
11) муниципальное образование "Город Каменск-Уральский";	22) Североуральский городской округ;	33) Таборинское сельское поселение.
	23) Серовский городской округ	

Использованные источники:

1. Официальный сайт Министерства энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области. URL.: <http://energy.midural.ru> (дата обращения 08.12.2014)

*Авдеев В.В.
студент
Уральский филиал
РАНХиГС при Президенте РФ
Россия, г. Екатеринбург*

АНАЛИЗ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В статье 7 Конституции РФ продекларировано, что Российская Федерация - социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Эта норма - важнейшая предпосылка для реализации закрепленного в статье 40 Конституции Российской Федерации права граждан на жилище.

Для осуществления права на жилище государство должно создавать такую обстановку, чтобы сам процесс реализации субъективного права протекал без каких-либо затруднений или нарушений. С этой целью государство в лице соответствующих органов в основном обеспечивает проведение соответствующей жилищной политики и надлежащее

нормативно-правовое регулирование жилищных процессов; разрабатывает специальные жилищные программы; способствует и оказывает помощь отдельным категориям граждан в приобретении жилья, определяет минимальные социальные стандарты; предоставляет жилище бесплатно или за доступную плату малоимущим и иным указанным в законе гражданам, нуждающимся в жилище, из соответствующих жилищных фондов согласно установленным законом нормам; обеспечивает защиту жилищных прав и привлечение к ответственности виновных в их нарушении [5].

Государственный жилищный фонд до 1992 года принадлежал государству, затем он был разграничен на федеральный фонд, фонд субъектов РФ и муниципальный (Закон об основах федеральной жилищной политики. Признан утратившим силу Законом о введении в действие Жилищного кодекса РФ). Значительному увеличению частного жилья способствовало принятие Закона о приватизации жилых помещений, а также нормы гражданского законодательства. В Гражданском кодексе РФ содержится гл. 18, посвященная праву собственности на жилое помещение [6]. Снят целый ряд ограничений на приобретение жилья в собственность, на пользование и распоряжение таким жильем. Ранее граждане, совместно проживающие супруги и дети, могли иметь на праве собственности дом, квартиру под угрозой принудительной продажи жилья «сверх одного» (ст. 106 и 107 ГК РСФСР). В настоящее время таких ограничений не существует (ст. 213 ГК РФ) [2].

На сегодняшний день Конституция РФ [1] в части 2 и 3 статьи 40 обязывает органы государственной власти и органы местного самоуправления создавать малоимущим, иным указанным в законе гражданам дополнительные условия для реализации права на жилище посредством предоставления жилья бесплатно или за доступную плату из государственных, муниципальных и других жилищных фондов в соответствии с установленными законом нормами [7].

Конкретизируя указанную конституционную обязанность, федеральный законодатель закрепил в ЖК РФ (п. 3 ст. 2), что органы государственной власти и органы местного самоуправления в пределах своей компетенции должны обеспечивать условия для осуществления гражданами права на жилище путем предоставления им жилых помещений *по договорам социального найма или договорам найма жилых помещений государственного или муниципального жилищного фонда*.

Это означает необходимость выработки органами публичной власти в рамках мер социальной защиты определенных категорий населения адекватной условиям рыночной экономики жилищной политики (п. «к» ч. 1 ст. 72 Конституции РФ).

С начала перехода к рыночным отношениям основная часть государственного жилья в нашей стране была передана в муниципальную собственность, включая ведомственный жилищный фонд, передававшийся

муниципалитетам в процессе приватизации государственных предприятий. Более половины жилья, переданного в муниципальную собственность, было приватизировано, причем бесплатно. Общие объемы жилищного строительства в России резко снизились, в особенности государственного и муниципального жилья. Очередь на получение бюджетного жилья продвигалась крайне медленно. В связи с этим потребовался переход к новой жилищной политике.

Жилищная политика, сформировавшаяся в России в начале XXI столетия, характеризуется переходом от преимущественно патерналистского к преимущественно неоконсервативному подходу и *основывается на следующих отправных положениях* [8].

1. Бесплатное жилье в порядке очереди предоставляется только нуждающимся в нем малоимущим и некоторым другим категориям граждан на условиях социального найма. Оно находится преимущественно в муниципальной (в отдельных случаях в государственной) собственности и не подлежит приватизации.

2. Остальные граждане, проживающие в неприватизированных жилых помещениях (кроме специализированного жилищного фонда), могут приватизировать их бесплатно в период до 2007 года или заключить договор коммерческого найма с собственником жилого помещения. В этот же срок малоимущие граждане, ранее приватизировавшие свои жилые помещения, имеют право передать их в муниципальную (в отдельных случаях в государственную) собственность и заключить на них договор социального найма при условии, что они являются для них единственным местом постоянного проживания и свободны от обязательств перед другими лицами.

3. Граждане, желающие улучшить свои жилищные условия и не являющиеся малоимущими, приобретают жилые помещения на рынке жилья с использованием различных кредитных механизмов, для чего в России формируется рынок доступного жилья.

Указанные отправные положения нашли свое отражение в новом Жилищном кодексе РФ, принятом в 2004 году. Из других документов, определяющих жилищную политику в современной России, необходимо отметить Федеральную целевую программу "Жилище" на 2002 - 2010 годы. Разработана также международная программа развития жилищного строительства в России "Дом для вашей семьи". В рамках программы "Жилище" разработаны подпрограммы "Свой дом" и "Сельский дом". В настоящее время также осуществляется реализация национального проекта "Доступное и комфортное жилье - гражданам России", предполагающего обеспечение жильем населения за счет ипотечного кредитования. Важным нормативным документом для развития жилищного строительства является Градостроительный кодекс РФ, регламентирующий размещение жилых домов и нормы застроек, влияя тем самым на характеристики предложения жилья [9].

Установлен федеральный стандарт жилищной обеспеченности: 18 кв. м общей площади на человека для семьи из 3 и более человек, 42 кв. м на семью из 2 человек, 33 кв. м или однокомнатная квартира на семью из 1 человека. Однако в настоящее время этот стандарт используется только для расчета бюджетных трансфертов на жилищное строительство, а установление конкретных нормативов предоставления жилой площади с учетом местных условий отнесено к компетенции муниципальных образований.

Главной задачей жилищной политики является повышение уровня обеспеченности граждан собственным жильем на основе формирования рынка доступного жилья.

Решение данной задачи требует взаимоувязанного решения вопросов увеличения платежеспособного спроса населения и возможностей его удовлетворения на рынке существующего жилья и при увеличении жилищного строительства. Одним из основных механизмов приобретения жилья гражданами является ипотека, при которой занимаемое семьей помещение вносится в качестве залога при приобретении нового или улучшенного жилья [10].

В целях решения указанных проблем в 2004 году был принят пакет из более чем 20 федеральных законов, которые призваны создать условия для формирования рынка доступного жилья. *В частности, они призваны:*

- обеспечить доступность приобретения жилья для населения путем развития банковского сектора, предоставляющего гражданам долгосрочные (на 10 - 15 лет) кредиты на приобретение или строительство жилья под залог имеющегося у них жилья (ипотека) и при умеренных процентных ставках. Предполагается развитие различных форм жилищного кредитования населения: для приобретения готового жилья, для участия в строительстве многоквартирных домов, для строительства индивидуальных домов и др.;

- обеспечить защиту прав собственности граждан на жилье на основе государственных систем учета и регистрации прав на недвижимость. В рамках системы государственной регистрации предполагается усилить гарантии прав добросовестных приобретателей жилья (т.е. купивших на законных основаниях жилье, оказавшееся обремененным обязательствами перед другими гражданами) и гарантии возмещения ущерба стороне, права которой были нарушены;

- защитить права кредиторов, создав возможность обращения взыскания на жилье - предмет ипотеки в случае невыполнения обязательств по кредитному договору. Иными словами, неплательщик по кредиту может быть в законном порядке выселен из занимаемого им жилья. Эта мера должна обеспечить баланс интересов кредиторов и заемщиков, снизить кредитные риски и, как следствие, снизить процентные ставки по ипотечным кредитам для населения;

- обеспечить доступ банков, кредитующих жилищное строительство, к

новым долгосрочным кредитным ресурсам пенсионной и страховой систем путем развития рынка ипотечных ценных бумаг;

- совершенствовать системы государственной регистрации прав на недвижимость и учета объектов недвижимости, обеспечить повышение прозрачности, надежности и информационной доступности этих систем, снижение затрат и времени обслуживания для участников рынка жилья, отменить обязательное нотариальное удостоверение договоров ипотеки;

- снизить административные барьеры доступа инвесторов на рынок жилищного строительства, получения земельного участка. Предоставлять в собственность застройщикам жилья сформированные (подготовленные к застройке) земельные участки на торгах, причем до начала инвестиционного процесса и на конкурсной основе. Это обеспечит возможность привлечения застройщиками кредитных ресурсов на строительство под залог земельных участков и возводимого жилья.

Реализация данного пакета законов позволяет существенно расширить платежеспособный спрос населения на жилье, увеличить предложение, в том числе за счет жилищного строительства, и обеспечить доступность жилья для основных групп населения.

В настоящее время Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2010 г. N 1050 утверждена Федеральная целевая программа "Жилище" на 2011 - 2015 годы [3]. Целью данной программы является формирование рынка доступного жилья экономкласса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности; выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством. *Основными задачами являются:* создание условий для развития массового строительства жилья экономкласса; повышение уровня обеспеченности населения жильем путем увеличения объемов жилищного строительства и развития финансово-кредитных институтов рынка жилья; обеспечение повышения доступности жилья в соответствии с платежеспособным спросом граждан и стандартами обеспечения их жилыми помещениями. В рамках реализации данной программы предусмотрена реализация ряда подпрограмм, в том числе направленных на модернизацию коммунальной инфраструктуры и выполнение государственных гарантий по обеспечению жильем отдельных категорий граждан в субъектах Федерации.

Важно отметить, что на необходимость развития, расширения территорий проживания граждан указано в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., в которой установлена *стратегическая цель государственной жилищной политики* - обеспечение доступности жилья для всех категорий граждан, а также соответствия объема комфортного жилищного фонда потребностям населения [4].

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации. Принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 1993. 25 декабря.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 30.11.1994 N 51-ФЗ // Российская газета. N 238-239. 08.12.1994.
3. О Федеральной целевой программе "Жилище" на 2011 - 2015 годы: Постановление Правительства Рос. Федерации от 17 декабря 2010 г. N 1050 // Собр. законодательства Российской Федерации. 2011. N 5. Ст. 739.
4. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р // Собрание законодательства РФ. 2008. N 47. 24 ноября. Ст. 5489.
5. Снежко О.А. Проблемы участия государства в осуществлении конституционного права на жилище // Конституционное и муниципальное право. 2009. N 9. С. 22 - 23.
6. Седугин П.И. Жилищное право: Учебник для вузов. 3-е издание. М.: Норма, 2004. С. 12, 13.
7. Эекхофф И., Ходов Л.Г. Эффективность инструментов государственной жилищной политики // Жилищное право. 2008. N 6. С. 16.
8. Зотов В.Б. Новые организационные формы управления в жилищно-коммунальном комплексе: управление кондоминиумом. М.: ГУУ, 2008. С. 57.
9. Николаев М.Р. Приоритетные проекты – стратегия решения социальных вопросов // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 1. С. 6-8.
10. Грудцына Л.Ю. Жилищная политика в России: прошлое и будущее. // Законодательство и экономика. 2014. № 6. С. 12.

*Авраменко А.С.
студент 4-го курса
Бондаренко Ю.О.
студент 4-го курса
Сариев Э.В.
студент 4-го курса
Ставропольский ГАУ
Россия, г. Ставрополь*

СУЩНОСТЬ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: в данной статье рассмотрено понятие и формы ипотечного кредита, основные проблемы развития ипотечного кредитования.

Ключевые слова: ипотека, кредиты, заемщики, недвижимость, жилье.

В настоящее время в России актуальной проблемой в социальной сфере является решение «жилищного вопроса». Развитие ипотечного рынка стало устойчивой базой для роста объемов жилищного строительства в 2012-2013 гг. Исследования показывают, что в 2012 году по ипотеке приобретено

20,5% объектов жилья, а в 2013 году - 24,6% объектов[]]. При этом проблема ипотечного кредитования жилья остается достаточно острой, а с ужесточением условий кредитования рост рынка ипотеки в 2015 г. может замедлиться.

Ипотека — это долгосрочный кредит, который выдается на приобретение квартиры, комнаты, офиса, земельного участка, загородного дома, жилья, находящегося в стадии строительства и любой другой недвижимости. Современное понятие ипотеки возникло не сразу. Его появление было вызвано экономическими потребностями общества, развитием его товарно-денежных отношений. С течением времени оно постоянно совершенствовалось, отражая особенности времени конкретной страны.

Заемщику предлагается возможность купить недвижимость, внося лишь первоначальный взнос, который обычно составляет от 10 до 30 % от стоимости квартиры. Оставшуюся сумму банк предоставляет в качестве кредита сроком до 20 лет. Покупая недвижимость, потребитель становится собственником и выплачивает кредит, пользуясь приобретенной недвижимостью.

На рынке ипотечных кредитов действуют два основных субъекта: заемщики (залогодатели, покупатели) и государство, которое в свою очередь создает условия для надежного функционирования системы ипотечного кредитования, осуществляет надзор за деятельностью кредиторов, содействует некоторым группам населения в приобретении жилья.

Ипотечное кредитование – это целостный механизм реализации отношений, возникающих по поводу выдачи, продажи и обслуживании ипотечных кредитов. Ипотечное кредитование может стать важнейшим направлением финансовой деятельности, обеспечивающим рост экономики и развитие денежного рынка. В данное время в России существует несколько видов ипотечного кредитования.

Наиболее распространенная форма ипотечного кредита — стандартная, или типовая. Заемщик получает от кредитора (кредитной организации) некоторую сумму, задолженность по которой он погашает равными, обычно ежемесячными взносами. Такие кредиты принято относить к разряду самоамортизирующихся.

Кроме этого применяют кредиты с переменными выплатами. В число таких кредитов входят кредиты с так называемым шаровым платежом, предлагающие единовременный итоговый (шаровые) платеж т.е:

- долг с замораживанием процентных выплат до истечения срока кредита;
- кредиты с выплатой только процентов;
- кредиты с частичной амортизацией и итоговым шаровым платежом;

Также существуют пружинные кредиты, предполагающие постоянные равные выплаты в счет погашения основного долга сначала только проценты, а затем проценты и основной долг. Такой вид кредитования приобрел

распространенность среди абитуриентов, так как он является оптимальным вариантом для семей, у которых недостаточно средств на высшее образование их детей.

Кроме того, существуют еще великое множество кредитов, таких, как: кредиты с участием недвижимости; кредиты с нарастающими платежами; кредиты с переменной ставкой, обычно связанные с одним из индексов денежного рынка, инфляции, валюты и т. п.; кредиты с добавленной процентной ставкой; кредит с участием в доходах и в приросте стоимости; кредит с обратным аннуитетом; - завершающая ипотека.

Главное отличие ипотечного кредита от других кредитов — наличие недвижимости, находящейся в залоге у банка для обеспечения кредита. Условия предоставления ипотечного кредита физическим и юридическим лицам различными банками РФ в основном очень схожи. В различных банках (сберегательный, коммерческий), в незначительной степени, отличаются условия предоставления кредита. Оформление кредитного договора требует значительных временных затрат на сбор необходимой документации. Практически во всех банках к заемщику со стороны кредитора предъявляются чрезвычайно жесткие требования: наличие высокого, постоянного, легального дохода; залог, перекрывающий сумму кредита.

В России также существует идея обратной ипотеки. Суть ее состоит в том, что банк дает один раз или порциями в течение длительного времени кредит на стоимость квартиры, находящейся в собственности пенсионера. Длительное время квартира находится в залоге у кредитора, и он получает ее после смерти гражданина.

Основными препятствиями по развитию данного продукта являются:

- огромный риск банков, т. к. деньги придется давать гражданам на 10, 20 или даже 30 лет — и срок совершенно неизвестен, а квартиру можно будет получить только после смерти собственника;
- страх пенсионеров, они не готовы распоряжаться в данное время той суммой, которую получают от банка за свою недвижимость;
- юридические трудности, возникающие у банка при вступлении в наследство.

Несомненно, ипотека является наиболее эффективным и быстрым методом решения жилищной проблемы, но одновременно содержит большое количество недостатков. Основными проблемами недоступности ипотеки в России являются следующие факторы:

- так называемая «переплата» за квартиру, которая может достигать более 100%;
- низкая платежеспособность населения. В РФ более 60% населения нуждаются в улучшении жилищных условий, но лишь единицы из них могут самостоятельно приобрести жильё;
- высокий размер первоначального взноса (авансовый платёж) при покупке жилья посредством ипотеки;

– высокие процентные ставки по кредитам. В 2013 они составили выше 14% годовых, имеется дальнейшая тенденция к росту;

Несмотря на недостатки ипотеки, необходимо выделить следующие достоинства ипотечного кредитования:

– вместо многолетнего накопления необходимой суммы на покупку жилья, возникает возможность сразу жить в новой квартире или доме.

– безопасность операции обеспечивается страхованием рисков утраты права собственности на квартиру и ее повреждения, а так же потери заемщиком трудоспособности.

– длительный срок кредитования делает платежи по ипотеке не слишком большими и, следовательно, не слишком обременительными для бюджета заемщика.

– для определенных лиц могут существовать социальные ипотеки в регионе.

Найти идеальный компромисс между преимуществами и недостатками ипотечного кредитования каждому предстоит самостоятельно. На сегодня в России выбор банков и их ипотечных программ достаточно широк.

Таким образом, актуальность ипотеки объясняется тем, что она предоставляет возможность решить жилищный вопрос посредством получения долгосрочного кредита на приобретение жилья. Банки и компании предлагают различные программы ипотечного кредитования, причем их выбор достаточно широк. Целиком выплатить стоимость квартиры сразу могут только очень состоятельные люди. Здесь-то и приходит на помощь ипотека. Можно уже жить в квартире, еще выплачивая кредит с процентами, а не расходовать суммы на выплату аренды снимаемого жилья.

Использованные источники:

1. Ермакова Н.Ю., Желнакова К.А. Проблемы ипотечного кредитования / В сборнике: Актуальные проблемы социально-экономического развития СКФО. 2014. С. 31-34.

2. Ермакова Н.Ю. Необходимость оценки бизнеса в рыночных условиях / Сборник научных трудов Sworld. 2013.- Т. 42. № 4.- С. 41-43.

3. Итоги 2013 года на рынке ипотеки: четверть жилья в России покупается в кредит // РИА Новости [Электронный ресурс] [URL: <http://www.ahml.ru/ru/press> (дата обращения: 19.03.2015)].

4. Оценка стоимости: ценные бумаги, бизнес, инновации, инвестиции учебное пособие / Н. Ю. Ермакова и др. Ставрополь, 2005.

5. Предприятие и государство в условиях кризиса / Питерская Л.Ю., Ермакова Н.Ю., Кусакина О.Н., Глушко А.Я., Мещерякова Л.А., Темерев Е.В., Питерская Л.Ю. Невинномысск, 2002.

6. Проблемы развития ипотеки в России [Электронный ресурс] URL: <http://www.ipoteka-legko.ru/> (дата обращения: 16.03.2015).

7. Тельнова Н.Н. Сельские домашние хозяйства как объект управления в инновационной экономике региона / Тельнова Н.Н., Остапенко Е.А., Кобозев А.К. Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 1-3. С. 127-131.

Агошкова Н. Е., к.э.н.

доцент

Шабанникова Н. Н., к.э.н.

доцент

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный
аграрный университет»*

Голубева А. Н., к.п.н.

БОУ ОО СПО «Мезенский педагогический колледж»

Россия, г. Орёл

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕБНОЙ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация: в статье раскрыты сущность и уровни учебной мотивации, элементы мотивационного механизма: потребности, стимулы и мотивы, уточнена классификация мотивов познавательной деятельности. Определены способы повышения мотивации познавательной деятельности студентов: формирование положительного отношения у студентов к будущей профессии, создание положительного микроклимата в учебной группе, использование игровых элементов в учебном процессе.

Ключевые слова: учебная мотивация, познавательная деятельность, элементы и уровни учебной мотивации, мотивационный механизм.

Совершенствование процесса подготовки будущих специалистов связано со многими факторами, такими как внедрение новых технологий обучения, проведение организационной и учебно-методической перестройки учебного процесса, а также повышение мотивация учебно-познавательной деятельности студентов.

В педагогической литературе [2; 3; 4], под мотивацией понимается процесс, в результате которого деятельность приобретает для индивида личностный смысл, создает устойчивость его интереса к ней и превращает внешне заданные цели деятельности во внутренние потребности личности.

Применительно к учебному процессу следует говорить об учебной мотивации, которая представляет собой формирование комплекса мотивов, оказывающих воздействие на поведение обучающихся и побуждающих их проявлять интерес к образовательному процессу. Педагоги-психологи выделяют три основных уровня учебной мотивации:

1. Начальный (внешний) уровень характеризуется тем, что потребность в профессиональном развитии побуждается внешним социальным или узколичностным мотивом (должностные обязанности, служебная карьера и др.). Он обуславливает внешнее (формальное)

отношение к учебно-познавательной деятельности.

2. Основной (внутренний) уровень мотивации достигается, когда потребность «находит» себя в учебном предмете, которым являются объективно необходимые для дальнейшей профессиональной деятельности знания, умения, навыки. Такая «опредмеченная потребность» становится внутренним мотивом профессионального развития студента.

3. Высший (внутренний) уровень мотивации отражает потребность обучаемого в развитии своего творческого потенциала. На данном уровне заметную роль играет мотивация достижения. Она характеризуется стремлением студента выполнить дело качественно, проявить свое мастерство и индивидуальные способности [3].

Основными элементами мотивационного механизма учебно-познавательной деятельности являются потребности, стимулы, мотивы студентов. Потребность рассматривается как состояние живого организма, нуждающегося для своего существования в чем-то, находящемся за пределами его самого. «Опредмеченная потребность» называется мотивом. В качестве мотивов личности могут выступать предметы внешнего мира, представления, идеи, чувства и переживания, то есть то, в чем находит воплощение потребность. Под стимулом обычно подразумевается внешнее побуждение к действию, причиной которого является интерес (материальный, моральный, личный или групповой).

Можно выделить два блока мотивов: непосредственные и опосредованные мотивы. Непосредственные мотивы включаются в процесс деятельности и соответствуют ее целям и ценностям; опосредованные же связаны с целями и ценностями, лежащими вне самой деятельности, но хотя бы частично в ней удовлетворяющимися. К непосредственным мотивам учебной деятельности относятся: познавательные мотивы (стремление к творческой деятельности, решения познавательных задач, ориентация на новые знания) и мотивы развития личности (потребность в постоянном интеллектуальном и духовном росте, стремление расширить кругозор, повысить общекультурный уровень). В структуре опосредованных мотивов выделяют социальные мотивы (престижность высшего образования; определенное положение в социальной группе; одобрение преподавателей) и мотивы достижения (лучше подготовиться к профессиональной деятельности; получить высокооплачиваемую работу) [4].

На наш взгляд, педагог должен стремиться создать условия для зарождения внутренней мотивации в самом процессе познавательной деятельности. Задача педагога не только организовать учебный процесс, но и сформировать хорошее отношение студентов к занятиям. Здесь эффективными могут быть следующие мероприятия:

- формирование положительного отношения у студентов к будущей профессии (одобрение выбора студентов, акцентирование внимания студентов на важности выбранной профессии);

- создание положительного микроклимата в учебной группе, привлечение студентов к дискуссии, деловой игре, выступлениям;
- предоставление студентам свободы выбора тем курсовых работ, рефератов, докладов, индивидуальной расчетно-проектной работы;
- регулярная, своевременная и обоснованная оценка успехов студентов и публичная похвала. Это повышает его внутреннюю мотивацию и стремление к будущему успеху;
- чёткое планирование и организация учебного процесса. Студенты, знающие заранее требования преподавателя, будут расходовать меньше времени на организационные моменты и больше времени – на изучение учебного материала и выполнение заданий [1].

Эффективным стимулом познавательной деятельности является создание преподавателем на своих занятиях «ситуации успеха» студентов. Успех укрепляет веру студента в собственные силы и порождает желание продолжать начатые дела, преодолевать трудности. То есть, ситуация успеха удовлетворяет потребность студентов в самореализации, уважении и повышении авторитета среди однокурсников.

Педагогической практикой доказано, что познавательную и научно-исследовательскую деятельность студентов мотивирует работа над творческими проектами с последующей презентацией результатов исследований. При данной технологии обучения студенты исследуют практически важную проблему, включённую в программу образовательного курса, оформляют научную статью, реферат, доклад и в заключение делают презентацию своих разработок с использованием компьютерных технологий.

Преподавателю не стоит забывать также о таком способе мотивации познавательной деятельности как включение игровых элементов в учебные занятия. Наибольший интерес может представлять деловая игра, которая позволяет воспроизвести содержание будущей профессиональной деятельности студентов, систему отношений, характерных для выбранной профессии. Эффективность деловых игр достигается не только за счет воссоздания условий профессиональной деятельности, но и за счет личностного включения студента в игровую ситуацию.

Представляет интерес организация деловых игр-конкурсов студентов старших курсов по своей будущей специальности. В этой игре команды учебных групп показывают свои знания, умения по специальным дисциплинам. Основным критерием оценки деловой игры выступает наглядное представление интересных и достоверных данных о социально-экономических проблемах региона, о результатах внедрения инновационных технологий, о развитии предпринимательской деятельности. Учитываются и актёрские способности студентов, знания, умение профессионально вести себя в производственных ситуациях. В программе игры могут быть предусмотрены костюмированные представления по теме конкурса, с использованием сюжетов известных спектаклей, телевизионных программ.

Таким образом, учебная мотивация является важным условием развития творческих способностей студентов, формирует у них профессиональные знания, умения, навыки и повышает эффективность обучения.

Использованные источники:

1. Агошкова Н. Е. Совершенствование мотивационного механизма учебно-познавательной деятельности студентов высших учебных заведений / Н. Е. Агошкова, Н. Н. Агошкова, А. Н. Агошкова // Сборник статей международной научно-практической конференции «Кузбасс: образование, наука, инновации». Том 2. Кемерово. 2012. С. 221 – 223.
2. Доронина Н.Н., Ткачев В.Н. Сравнительный анализ учебной мотивации студентов ВУЗа // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Гуманитарные науки. 2014. № 20. С. 217 – 224.
3. Жигулина В.В., Румянцев В.А. Формирование мотивов учебно-профессиональной деятельности студентов // В мире научных открытий. 2013. № 11. С. 101-109.
4. Мещеряков А.С., Борзихин Ю.В. Мотивационный аспект профессионального становления студентов // Среднее профессиональное образование. 2013. № 11. С. 38-41.

*Адаманова З.О., д.э.н.
профессор, зав. кафедрой мировой
экономики и экономической теории
Иваненко И.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра мировой экономики и экономической теории
ГБОУВОРК «Крымский инженерно-педагогический университет»
РФ, г. Симферополь*

СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Современное функционирование и развитие рыночной экономики в мире предполагает свободное и равноправное сосуществование субъектов хозяйственной деятельности разных форм собственности и размеров. Традиционно по масштабам деятельности субъектов рыночной экономики объединяют в три группы: крупные, средние и малые предприятия, каждая из которых имеет свою специфику деятельности и руководствуется собственными внутренними интересами. Особенности поведения каждой из групп заключаются в стратегии их поведения на рынке, отношении к экономической политике государства, подходами в способах достижения своих целей и тому подобное. При этом расхождение интересов субъектов крупного, среднего и малого бизнеса не всегда означает конфликт их интересов, а может предполагать и взаимовыгодное сотрудничество.

В экономической литературе часто можно встретить

противопоставление малого и корпоративного секторов экономики, на основе которого появилась так называемая концепция «двойной экономики», в которой механистически выделены две подсистемы: крупномасштабного производства и производства в малых размерах. Представители этой концепции пытаются довести необходимость их отделения, существования двух разных рынков, механизмов ценообразования и тому подобное. Абсолютизация того или другого сектора экономики неправомерна, поскольку каждый из них занимает свое место и выполняет свои функции в структуре экономики. Более того, как свидетельствует практика последних лет, каждый из этих секторов в современных условиях не способен полностью раскрыть свой потенциал без взаимодействия с остальными.

Основу экономики всех без исключения развитых стран, ее количественные и качественные параметры определяет корпоративный сектор, на который приходится наибольшая доля (70-80%) производства промышленной продукции. «Центром экономического роста, по словам А. Чандлера, — начиная с последней четверти XIX столетия и поныне были и остаются капитало- и наукоемкие отрасли. В этих отраслях экономическое развитие определяет сравнительно небольшое количество мощных компаний» [1, с. 72]. Поэтому до 1970-х годов малый бизнес рассматривался преимущественно как «приложение» к корпоративному сектору, которое заполняло рыночные ниши, непригодные или непривлекательные при разных причинах для крупных товаропроизводителей.

В современных условиях ученые придают гораздо большее значение роли малого бизнеса в развитии экономике, подтверждением чего является наличие массы трудов в данной сфере. В частности, вопросам функционирования и развития малого бизнеса посвящены труды таких ученых, как: Барановский О., Варналий З., Дынкин А., Ковалев Е., Козел К., Лимар О., Ральф М., Сирополис Н., Чандлер А. и другие.

Вместе с тем, уточнения требуют: критерии, по которым предприятие причисляют к малым в разных странах мира, роль таких предприятий в развитии современной рыночной экономики; преимущества и недостатки малых предприятий.

Целью исследования является компаративный анализ критериев отнесения бизнеса к малому, анализ вклада малого бизнеса в экономику отдельных стран, систематизация стимулирующих и сдерживающих факторов развития малого бизнеса в мире, а также идентификация на этой основе основных направлений государственной поддержки малого бизнеса.

Основными критериями деления бизнеса на группы по масштабам деятельности выступают: объем деятельности и численность работающих на предприятии. В разных странах эти критерии отличаются, но чаще всего используется следующее деление предприятий: крупное – предприятие, имеющее более 500 работников; среднее – от 100 до 500 человек; малое – до 100 человек.

В Российской Федерации установлены такие критерии отнесения предприятия к малому (микро-) бизнесу [2]: средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать 100 и 15 человек соответственно и выручка от реализации товаров (работ, услуг) или балансовая стоимость активов за предшествующий календарный год не должна превышать 400 и 60 млн. руб. соответственно. Для сравнения, Комиссией ЕС предложена система критериев отнесения экономических субъектов к сектору малого (микро) предпринимательства, рекомендованных к использованию странами-участницами международных объединений [3]: это предприятия с годовой численность работников не более 50 и 10 человек соответственно и годовым оборотом или годовой совокупной стоимостью активов не более 10 и 2 млн. евро соответственно.

Таким образом, критерии, применяемые в РФ, позволяют включить в группу малых предприятий субъектов хозяйствования с численностью работников в два раза, а для микробизнеса – в 1,5 раза больше, чем в ЕС. Показатели экономической деятельности, выбранные в качестве предельного значения, в РФ, учитывая поправку на изменения валютного курса, ниже, но примерно сопоставимы с европейскими.

В Китае, например, к малым относят предприятия с численностью работников до 1000 чел. (усредненное значение, исходя из показателей по разным отраслям), что объясняется численностью рабочей силы страны и национальной спецификой ведения бизнеса.

Если рассматривать мировую экономику в целом, то можно заметить, что малый бизнес всегда был неотъемлемым компонентом рыночной системы ведения хозяйства, поскольку здесь объективно существуют условия, благоприятные для его развития: региональная дифференциация рынка; необходимость определенного специализированного ремесла; важность персонального обслуживания клиентов; удобство обслуживания; цикличность спроса и тому подобное. Но со второй половины XX столетия четко обозначается тенденция к росту его роли и значению в структуре экономики развитых стран. Рост волны малого предпринимательства характерен в первую очередь для США. В течение первого десятилетия после II Мировой войны в США ежегодно возникало в среднем до 130 тыс. новых малых фирм, в 1960-х годах – 220 тыс., в 1970-х – 400 тыс., в 1980-х – около 700 тыс., а в 1990-х почти 1 млн. [4, р. 14]. Впоследствии такая тенденция распространилась на страны Западной Европы, Японию, другие индустриальные страны. Следовательно, основу этого явления составляют не какие-то особенные черты одной страны, а объективные (глобальные) тенденции развития индустриальных стран и цивилизованного общества в целом.

Масштаб развития малого и среднего бизнеса характеризует показатель вклада субъектов МСП в ВВП страны. Одни из самых высоких показателей традиционно имеют развитые страны: Италия – 80%, Франция –

55-62%, Япония – 52–55%, США, Великобритания и Германия – 50-52% [5; 6]. В РФ же данный показатель по итогам 2012 года (по данным Министерства экономического развития РФ) составил лишь 19,2%, в качестве целевого ориентира к 2020 г. выбран уровень 40–50%. Доля занятых в субъектах МСП в общей численности занятых в развитых странах также одна из самых высоких в мире: Италия – 80%, Япония – 70-78%, Великобритания – 55%, США и Франция – 54%, Германия – 46% [5; 6]. В России доля занятых в МСП в 2012 г. составила 25,2%, тогда как в целевой ориентир находится на уровне 50–60%.

Если рассматривать абсолютные показатели развития малых и средних предприятий, например, число действующих МСП за календарный период, то лидером являются страны ЕС (табл. 1). Причем, если в РФ наблюдается тенденция к увеличению микро- и малых предприятий, то в ЕС – средних.

Таблица 1 - Количество действующих малых и средних предприятий, 2011-2012 гг., тыс. ед. [6]

	РФ	ЕС	США	Китай
Микробизнес	1 594	19 143	3 803	Более 12 500
Малый бизнес	243	1 357	1 109	
Средний бизнес	16	226	85	

Исследование причин роста предпринимательской активности позволяет выделить несколько факторов, которые благоприятно отразились на развитии малого бизнеса:

1) ускорение темпов научно-технического прогресса. Влияние этого фактора является многоплановым: с одной стороны, ускорение апробации результатов НТП на практике расширяет «поле» предпринимательской деятельности, создает новые возможности для деловых начинаний; с другой - во многих отраслях движущей силой прогресса становятся гибкие, оперативные малые фирмы повышенного риска (венчуры); кроме того, использование достижений НТП (применение компьютеров, телекоммуникационных систем, другой оргтехники) позволяет автоматизировать значительную часть рутинных операций в управлении малой фирмой, что повышает привлекательность малого предпринимательства;

2) ускорение изменений во внешней среде и обострение конкуренции. Учитывая слабую жизнеспособность малых предприятий (по оценкам Мирового банка, из 100% вновь созданных малых предприятий через год продолжают свою деятельность 50%, а через 5 лет остается не больше 5%), и тенденцию роста их общего количества, можно сделать вывод о высокой интенсивности реорганизационных процессов внутри самого малого бизнеса, о его гибкости, способности быстро приспособиться к изменениям в среде, что в конечном итоге способствует лучшему использованию потенциала малого бизнеса;

3) своеобразным импульсом для ускорения развития малого бизнеса является тенденция к повышению качества рабочей силы (уровень образования, квалификации, самосознания). Исследования по социальной психологии свидетельствуют, что для высококвалифицированных рабочих степень удовлетворения от труда находится в обратной зависимости от величины организации, где они работают. Этот факт во многом объясняет стремления высококвалифицированных рабочих, которые видят в трудовой деятельности не только средство заработка, но и самореализации, искать применение своим силам на малых фирмах или начинать собственное дело [7, с. 116];

4) создание правительствами западных стран благоприятной для малого бизнеса среды, в частности: применение льготной системы налогообложения; создание мощной инфраструктуры поддержки малого бизнеса; наличие развитой системы защиты интеллектуальной собственности; формирование в обществе авторитета предпринимательской деятельности как одной из наивысших социальных ценностей;

5) в последние годы ускоренному развитию малого бизнеса в развитых странах содействует также повышение удельного веса в отраслевой структуре сферы услуг, оптовой и розничной торговли. Именно в этих сферах малый бизнес занимает ведущие позиции (табл. 2).

Таблица 3 - Доля малого бизнеса в отдельных сферах экономической деятельности в США, % [8; 9].

Показатели	Сферы деятельности			
	оптовая торговля	розничная торговля	услуги	производство
1. Доля малого бизнеса в общем количестве занятых в сфере	78	55	66	18
2. Доля малого бизнеса в общем объеме доходов в сфере	64	72	57	24

6) в последние 5-10 лет наблюдается бурное развитие партнерских взаимосвязей между субъектами малого и большого бизнеса. Обострения конкуренции в настоящее время чувствуют не только субъекты малого бизнеса, но и большие компании, что заставляет последних формировать принципиально новые партнерские отношения с малым бизнесом. Для крупного бизнеса малые предприятия могут быть системными интеграторами, центрами прибыли, центрами расходов, центрами обслуживания. В результате углубления партнерских отношений обеспечивается достижение синергетического эффекта, ускоряются темпы развития как малого, так и корпоративного секторов экономики.

Как свидетельствует опыт развитых стран мира, деятельность малых большинства малых предприятий характеризуется такими существенными недостатками:

1) худшие условия приобретения материальных ресурсов. Скидки из цен редко когда предлагаются малым предприятиям в результате небольших партий закупок;

2) недостаточная квалификация персонала. Владелец малого предприятия, как правило, не может предложить наемным рабочим достаточно высокий уровень оплаты труда, предоставить гарантии социальной защиты, создать возможности для повышения квалификации и профессионального роста;

3) ограниченные возможности получения кредитов. Высокая вероятность испытать неудачи в малом бизнесе значит, что для малого предприятия устанавливают более высокие процентные ставки по кредитам, почти невозможно получить долгосрочные кредиты или рассчитывать на льготные условия кредитования;

4) ограниченность информационных ресурсов. Малое предприятие, как правило, не имеет возможностей на системной основе формировать базы данных относительно рыночных, производственных, финансовых и других аспектов своей деятельности. Большинство решений здесь принимаются на интуитивной основе;

5) незначительная внутренняя управленческая специализация. Владелец бизнеса лично выполняет на малом предприятии подавляющее большинство управленческих функций и не способен быть достаточно компетентным при реализации каждой из них;

6) отсутствие экономии на масштабах производства, относительно низкий уровень технического оснащения, производственной и социальной инфраструктуры и организации производственных процессов;

7) повышенный риск деятельности, нестабильность доходов и слабая жизнеспособность. Любые изменения в конъюнктуре локального рынка, на котором работают малые предприятия, в первую очередь негативно отражаются на показателях деятельности именно субъектов малого бизнеса.

На основе вышеизложенного можно резюмировать, что малое предприятие — это специфическая форма организации хозяйственной деятельности с собственными закономерностями развития, которые и выделяют его на фоне среднего и большого бизнеса. Главная особенность малого предприятия заключается в том, что оно объективно по своей природе не может быть равноправным конкурентом больших товаропроизводителей. Поэтому необходимым условием становления и развития малого бизнеса является формирование соответствующей внешней среды, специфическим, уникальным, принципиально новым для постсоциалистических стран компонентом которого является государственная поддержка.

Государственная поддержка малого бизнеса представляет собой создание и обеспечение государством правовых, экономических и организационных условий и стимулов для эффективного и устоявшегося

развития малого бизнеса. Сущность государственной поддержки заключается в обеспечении равных возможностей внедрения предпринимательской деятельности, минимизации отличий в условиях ведения хозяйства малых и больших предприятий. Это значит, что государство не должно создавать «тепличные», искривляющие действительность рыночные регуляторы, условия для стимулирования развития малого бизнеса. Другими словами, нормально функционирующий рыночный механизм способен самостоятельно расставить приоритеты в конкурентной борьбе малых, средних и крупных предприятий. Необходимо осуществлять лишь дозированную его корректировку в пределах системы государственной поддержки малого бизнеса.

Использованные источники:

1. Чандлер А. О бизнесе большом и малом // Проблемы теории и практики управления.– № 3.–1990.– С. 72.
2. Федеральный закон Российской Федерации «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_157188/?frame=1
3. Лимар О.Ф. Кількісна та якісна характеристика суб'єктів малого підприємництва в країнах Європейського Союзу // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету: Науково-теоретичний збірник, 2011.– №2 (29).– Т.2. – С. 149–155.
4. Current Economic Indicators. Dun & Bradstreet Corp. –N.Y., 2010.
5. Топтание на месте / В. Гасникова, А. Цыбина // Коммерсантъ Business Guide, – 2013.– №103.– С. 38.
6. Развитие малого и среднего предпринимательства. Сравнительный анализ российского и международного опыта / МСП банк. Группа Внешэкономбанка.– М., 2013. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://mspbank.ru/files/analytical_center/analytical_reports/researches/analiz-may-2013.pdf.
7. Дынкин А. Зачем экономике предприниматель? // Мировая экономика и международные отношения.– № 1.– 1991.– С. 116.
8. Сирополис Николас К. Управление малым бизнесом.– М.: Дело, 2010.– С. 85.
9. Ralf M. Gaedeke, Denis H. Tootelian. Small Business Management.– Goodyear Pub. Comp., Inc., California, 2009.– P. 8.

*Адгамова Л.Р.
студент ИУЭФ К(П)ФУ
Казанский (Приволжский) университет
Россия, г. Казань*

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ РФ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ И АНТИСАНКЦИЙ

Аннотация. В данной статье анализируется влияние санкций и ответного продовольственного эмбарго на экономику России, обоснуются различные варианты развития государства в условиях новых экономических вызовов.

Ключевые слова: санкции, эмбарго, Россия

Политический кризис на Украине существенно повлиял не только на саму страну конфликта, но и отразился на всем мировом сообществе, в особенности, на Российской Федерации. ЕС, США, Австралия, Канада, Япония и некоторые другие страны применили ограничительные меры по отношению к ряду официальных лиц, нефтяных, военно-промышленных, финансово-кредитных компаний России, вслед за которыми последовал и ответ – продовольственное эмбарго. Таким образом, одним из самых актуальных стал вопрос влияния санкций на политическую и экономическую составляющую российского государства, на благосостояние граждан, на уровень их жизни и на социально-экономическое развитие страны в целом. Мнения разделились: ряд экспертов утверждает, что в случае не восстановления прежних внешнеэкономических отношений рецессия экономики России неизбежна; другие же обоснуют пользу ограничений на ввоз продовольствия, видя в нем стимул для развития собственного производства. Каждый из данных точек зрения требует подробного разбора с приведением доказательств.

Как известно, ориентация на освоение месторождений нефти и газа, на реализацию продуктов их переработки в течение последних десятилетий привела практически к стагнации в других отраслях. Такие секторы, как легкая промышленность, сельское хозяйство не получили достаточного развития. Учитывая все это, РФ постепенно оборачивалась в сторону организации собственного производства. Введение санкций сыграло свою роль: ограничения на поставки из других стран привели к активизации деятельности в данном направлении. В перспективе же это дает ряд эффектов, которые имеют явную положительную составляющую. Из ЕС и США в РФ не поставляются мясо, рыба, колбаса, ракообразные, моллюски, водные беспозвоночные, бобовые, овощи, фрукты, орехи и ягоды. Учитывая протяженность территории РФ организация производства данных видов продукции является вполне возможным. Это, во-первых, способствовало бы развитию частного фермерства и в целом сельского хозяйства, и даже самого села - миграция сельского населения в основном имеет экономические обоснование.

Во-вторых, импортозамещение дало бы возможность расположения новых производственных мощностей в регионах, что привело бы к увеличению доходов их бюджета и, следовательно, к их развитию. Также это стало бы стимулом для полного освоения малозаселенных субъектов страны.

В-третьих, импортозамещение привело бы к созданию новых рабочих мест. Так, на январь 2014 г. количество безработных в РФ составило больше 4 млн. человек, вовлечение которых в процессы производства стало бы плюсом как для самих граждан, так и для государства. Уменьшение экономических маргиналов, возможно, способствовало бы уменьшению преступности в стране, а также увеличило бы налоговые поступления.

В четвертых, это привело бы к развитию промышленности РФ, характеризующейся низкой конкурентоспособностью. Например, импортозамещение может содействовать росту в пищевой и перерабатывающих отраслях. А увеличение количества предприятий и получаемой ими прибыли предполагает и увеличение перечислений в бюджет страны в виде налога на прибыль.

В пятых, импортозамещение по мере насыщения внутреннего рынка может способствовать экспорту, дав новую точку роста для российских предприятий. В перспективе, все это привело бы к росту ВВП и получению РФ статуса государства не с развивающейся, а с развитой экономикой.

Помимо возможного положительного эффекта от импортозамещения плюсом санкций является переориентация на новые рынки сбыта и диверсификация потребителей в ключевых направлениях экономики. Так, соглашения с Китаем могут открыть новые возможности для страны.

Но весь этот положительный эффект можно получить лишь в перспективе. А на сегодняшний день отрицательное отношение к санкциям является более обоснованным. Импортозамещение может сказаться и негативно на экономике России. В ситуации, в которой находится Россия, когда нет соответствующих производственных мощностей, необходимой инфраструктуры для производства ряда продукции, политика импортозамещения будет требовать в течение нескольких лет существенных вложений в экономику страны. А в случае сокращения экспорта, что может потребоваться на первых этапах импортозамещения, ситуация может получить еще большее усложнение. По данным International Trade Center при ООН и ВТО, в 2013 г. Россия потратила около \$9,2 млрд, закупая продукты в ЕС и США, от которых сейчас отказалась. А организация собственного производства может потребовать существенно больших вливаний. В этих целях денежные средства на развитие одних отраслей будут перераспределяться за счет других, то есть бюджетные вложения в социальную сферу - на образование, здравоохранение, культуру - могут быть существенно снижены, возможно уменьшение и оплаты труда населения, что грозит массовым недовольством общества. При необдуманных действиях экономический кризис может перетечь в

социальный, а то и в политический.

В 21 веке, подверженном процессам глобализации и экономической интеграции, внешнеэкономическая деятельность является неотъемлемой частью жизни любого государства. Соответственно, то, что прекращение взаимодействия с некоторыми странами приводит к существенным потерям доходной части бюджета, является неоспоримым фактом. Так, по данным на 2013 г., экспорт России составляет 523,3 млрд долл. и основным экономическим партнером выступает ЕС, с которой отношения на данный момент времени являются достаточно сложными. По данным Стратегии-2020, на 27 государств-членов ЕС приходится почти половина внешнеторгового оборота РФ и свыше двух третей накопленных в России прямых иностранных инвестиций. То есть в случае дальнейшего обострения отношений с ЕС РФ потеряет значительную часть бюджета, а предприятия, в случае не нахождения новых рынков сбыта, не смогут обеспечить функционирование и окажутся на грани банкротства.

Сегодняшние тенденции в экономике также выступают доказательством отрицательного эффекта санкций. Во-первых, это падение курса рубля. Именно санкции, по мнению экспертов, послужили основной причиной данного явления. По прогнозам, восстановление курса рубля может затянуться. В качестве последствий такой динамики рубля выделяется высокая инфляция и рост цен на импортные товары. Во-вторых, это обострение геополитической обстановки: напряжение отношений с «G8» и приостановление интеграционных процессов с ЕС. Согласно Стратегии-2020, экономическая интеграция с ЕС предполагала создание в перспективе «зоны свободной торговли плюс», что открыло бы новые возможности для России. При стратегическом планировании развития РФ именно на сотрудничество с ЕС был сделан особый акцент, в том числе и в сфере импортозамещения: поддержкой альянсов между российскими и европейскими компаниями предполагалось развитие собственного производства. Нынешняя ситуация ставит под сомнение эту стратегию.

Негативное влияние санкций подтверждают и цифры. Так, по словам министра финансов Силуанова, Россия теряет порядка \$40 млрд в год из-за санкций. ВВП РФ по итогам ноября 2014 г. ушел в минус впервые с 2009 года: падение составило 0,5%. [2] Темпы роста экономики сократились и в годовом исчислении: рост ВВП РФ по итогам 2014 г. составил 0,6% [1], тогда как в 2013 г. характеризовался ростом 1,3%. Инфляция, которая по итогам 2013 года была равна 6,5%, за год выросла до 11,4% (двухзначный показатель впервые с 2008 года). Рост цен на продовольственные товары составил 15,4%, на непродовольственные — 8,1%. [3] Курс рубля по итогам 2014 г. снизился на 41% к доллару и на 34% к евро. [4]

Страдает от всего этого и мировая экономика. Так, Голландия - крупнейший агропромышленный экспортер - заявила о росте ущерба до 1,5 млрд. евро из-за потери рынка РФ. По словам Сергея Глазьева, ЕС может

потерять до 1 трлн. евро из-за санкций к России.

Таким образом, можно сказать, что санкции имеют двойной характер - вероятный положительный эффект в будущем и явные негативные тенденции в настоящем, что подчеркивает необходимость грамотного управления сложившейся ситуацией со стороны правительства страны.

Использованные источники:

1. Материалы сайта «Вести Экономика» [Электронный ресурс] URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/52741>
2. Материалы сайта «РБК» [Электронный ресурс] URL: <http://daily.rbc.ru/photoreport/29/12/2014/549df5479a794792e5567938>
3. Материалы сайта «РИА Новости» [Электронный ресурс] URL: <http://ria.ru/economy/20150112/1042216490.html#ixzz3TLwzaxwi>
4. Материалы сайта «Эксперт Online» [Электронный ресурс] URL: <http://expert.ru/2014/12/31/kurs-rublya-za-2014-god-upal-na-41-k-dollaru-i-na-34-k-evro/>

*Азарова А.Г.
студент 4 курса
Сухоробрий Д.А.
студент 4 курса
Джек Л.Н., к.э.н.
доцент
кафедра ЭиМХС
ГАОУ ВО ТГАМЭУП
Россия, г. Тюмень*

ВЛИЯНИЕ ПРАЗДНИЧНЫХ ВЫХОДНЫХ ДНЕЙ НА ФИНАНСОВЫЕ ПОТЕРИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РАЗНЫХ СТРАН МИРА

Аннотация. На сегодняшний день экономический и инновационный прогресс охватывает все больше стран мира. Однако в каждой из них существуют нерабочие дни, которые определенным образом влияют на ее развитие. Мы выясним, как именно.

Ключевые слова: развитие, развитые страны, технологии, нерабочие дни, праздничные дни

Все люди любят отдыхать. Время отдыха можно провести в кругу семьи, поехать отдохнуть, посвятить саморазвитию. Но праздничные и выходные дни хороши лишь для отдельного человека, на развитие же страны такие дни влияют совсем иначе.

Развитие технологий и повышение объемов ВВП в каждой стране зависит только от человеческой деятельности и затрачиваемых на эту деятельность дней. Следовательно, от количества государственных праздников и отпускных дней, данный показатель должен значительно страдать. Таким образом, анализ влияния количества дней отдыха на

развитие и процветание страны является очень важным и нужным.

По данным экспертов портала Hotels.com в 2013 году Россия оказалась самой «ленивой» страной [1]: мы занимаем первое место по количеству нерабочих дней. Но, для того, чтобы объективно оценить влияние нерабочих дней на экономическую и технологическую ситуацию стран, нужно оценить их количество в каждой из стран (табл.1).

Таблица 1

Количество нерабочих дней (без выходных дней)

	Страна	Отпуск, дней	Гос. праздники, дней	Всего, дней
1	Россия	28	12	40
2	Италия	24	12	36
	Швеция	25	11	36
3	Финляндия	25	10	35
	Франция	25	10	35
	Норвегия	25	10	35
	Бразилия	30	5	35
4	Дания	25	9	34
	Испания	22	12	34
5	Колумбия	15	18	33
6	Новая Зеландия	20	11	31
7	Австралия	20	10	30
8	Аргентина	10	19	29
	Германия	20	9	29
	Ирландия	20	9	29
	Швейцария	20	9	29
9	Великобритания	20	8	28
10	Южная Корея	15	12	27
	Нидерланды	20	7	27
11	Индия	21	5	26
	Япония	20	16	26
12	Китай, Гонконг	7	16	23
13	США	10	10	20
14	Сингапур	7	11	18
15	Китай	5	11	16
16	Канада	10	5	15

Источник [1]

По данным таблицы 1 мы видим, что Россия стоит на первом месте по количеству нерабочих дней, а именно – 40 дней. Министерство труда оценило снижение ВВП только за один праздничный день приблизительно в 12-14 млрд рублей. Для сравнения: в 2011 году потери от новогодних каникул составили 600-700 млрд рублей. По нашему мнению, такое снижение ВВП является очень большим, единственным выходом из этой ситуации видится снижение количества нерабочих дней. Однако, нельзя не отметить то, что Россия на сегодняшний день идет «нога в ногу» с экономическим и инновационным развитием, занимая 14 место в рейтинге

самых инновационно развитых стран [2]. Это позволяет сказать, что количество нерабочих дней не значительно влияет на ситуацию развития в сравнении с другими странами.

Как мы видим, Финляндия стоит на 3 месте в данном рейтинге, а именно – 35 нерабочих дней. Однако Финляндия, с точки зрения опросов, на уровень высокотехнологичных стран находится на 2 месте. Но есть и ряд других факторов, которые в целом определяют, почему она в списке самых высокотехнологичных и инновационных стран мира. Финляндия была на первом месте среди высокотехнологичных стран в Обзоре Newsweek [2]. Известная своими гигантскими достижениями в технологии инфраструктуры и глобализации экономики, Финляндия вскоре может появиться на первом месте.

Австралия находится на 7 месте в рейтинге, а именно – 30 нерабочих дней. Австралия не вошла в 10-ку экономических систем в мире, но, тем не менее, ей удалось оказаться среди лучших 10 высокотехнологичных стран. Страна занимает высокий уровень в человеческом развитии, но произошли перемены и приоритеты страны переместились в сторону информационных технологий.

Германия – 8 место, а именно – 29 нерабочих дней. Это также довольно много, однако никто не может отрицать достижений и вклада Германии в техническом и инновационном мире. Технологический сектор является неотъемлемой составляющей в экономике страны. Так же следует помнить, что страна стала домом для некоторых из самых известных исследователей и ученых, известных миру в 20 веке, Германия может похвастаться как страна, имеющая наибольшее количество Нобелевских Премий, чем в любой другой стране мира. Вы, возможно, слышали имена Альберта Эйнштейна, Отто Ган, Вильгельма Вундта, Лейбниц и многие другие. Все они были немцами.

Мы выяснили, что к самым инновационно развитым странам мира относят следующие: США; Япония; Германия; Финляндия; Нидерланды; Великобритания; Сингапур; Канада; Дания; Австралия.

Из этого можно сделать вывод, что те страны, которые вошли в рейтинг самых «ленивых», а именно Финляндия, Дания, Германия, Нидерланды, Австралия, не испытывают особо значимых проблем от количества нерабочих дней. Отсюда следует, что страны с развитой экономикой, которым присущи модели наращивания инновационного потенциала и переноса результатов инновационной деятельности не зависят, в общем и целом, от того, сколько граждане их страны отдыхают.

Мы составили собственный рейтинг стран, который отражает уровень развития страны и количество праздников.

Влияние праздников на развитие стран

Страна	По развитию	По количеству праздников
США	1	13
Япония	2	11
Германия	3	8
Финляндия	4	3
Нидерланды	5	10
Великобритания	6	9
Сингапур	7	14
Канада	8	16
Дания	9	4
Австралия	10	7

В заключении можно сделать следующие выводы: количество выходных и праздничных дней не влияет на общее развитие страны; количество выходных и праздничных дней несет в себе определенные финансовые потери (но для некоторых стран они могут являться очень существенными).

Использованные источники:

1. FORBES. Праздник всегда с ними: какие страны больше всего отдыхают / [Электронный ресурс]: Режим доступа – URL: <http://m.forbes.ru/article.php?id=236601> (дата обращения: 22.10.2014)
2. TOP-10. Самые инновационно развитые страны мира / [Электронный ресурс]: Режим доступа – URL: <http://top10x.ru/top-10-samyie-innovatsionno-razvityie-stranyi-mira-2013-14/> (дата обращения: 16.11.2014)
3. Портал про гостиничный бизнес / [Электронный ресурс]: Режим доступа – URL: <http://spb.prohotel.ru/news-208197/0/> (дата обращения: 16.11.2014)

*Акеньшин Д.А.
аспирант*

*Бийский технологический институт (филиал)
ФГБОУ ВПО "Алтайский государственный
технический университет им. И.И. Ползунова"
Россия, г. Бийск*

ПОИСК ИЗОБРАЖЕНИЙ ПО СОДЕРЖАНИЮ

Аннотация

Цель статьи — проанализировать существующие варианты методов поиска изображений по содержанию, выявить объективные плюсы и минусы по сравнению друг с другом.

В то время, как информационные технологии всё глубже проникают в обыденную жизнь, пользователи больше не могут быть удовлетворены поиском изображений только лишь по набору ранее привязанных к изображениям ключевых слов. Однако изображения могут быть найдены и по содержанию, под которым понимается цвета, их распределение, наличие

объектов и их расположение.

В данный момент поиск изображений по ключевым словам не всегда даёт именно тот результат, который ищет пользователь, так как эти ключевые слова вносятся в базу поисковой системы либо администраторами сайта и могут не соответствовать действительности, либо модераторами поисковой системы.

Имеющиеся базы изображений представляют собой миллионы проиндексированных файлов, имеющих ключевые слова и, для получения результатов поиска, необходимо иметь способ, который является более эффективным, чем простой визуальный поиск. Зачастую, для этого используются базы данных, построенные на основе текстовых атрибутов проиндексированных изображений. При обычном поиске этими атрибутами могут являться как дата создания изображения, так и присутствующие на нём люди либо текстовое описание изображения. Соответственно для поиска изображений можно представить в виде запроса на языке SQL:

```
SELECT * FROM IMAGEBD  
WHERE CATEGORY="Бийский технологический институт"
```



Рис.1. Результаты поиска по запросу "Бийский технологический институт"

По результатам запроса становится ясно, что все полученные результаты, хоть и имеют указанные ключевые слова, но фактически бесполезны для пользователя.

Приняв, что использование ключевых слов не обеспечивает достаточной эффективности, мы рассмотрим ряд других методов поиска изображений.

Одним из методов поиска изображений является пример результата, подразумевающий под собой, что система производит поиск на основе предоставленного пользователем входного изображения. Алгоритмы, составляющие систему, могут иметь различные способы описания и работы с входным изображением, но все результирующие экземпляры изображений должны иметь общие элементы с входом, указанным пользователем.

Пользователь имеет возможность предоставить системе на вход как простой грубый набросок, который представляет собой набор простых геометрических фигур или размеченные цветом области, того, что он желает

получить в результате, так и существующее изображение.

При данном способе построения запросов не возникает трудностей, связанных с представлением изображения набором слов.

Для определения сходства изображения указанного в поисковом запросе с изображением из базы данных графических файлов, применяется некоторая мера расстояния или характеристики, которые позволяют получить численную оценку сходства изображений. Характеристики сходства изображений можно разделить на три основные группы:

1. Цвет
2. Текстура
3. Форма

Характеристики цветового сходства позволяют сравнить цветовое содержание двух изображений или одного изображения с параметрами, которые задаются в поисковом запросе. Например, пользователь может указать процентное соотношение цветов в искомым изображениях.

Наиболее популярный способ поиска изображений основан на сопоставлении цветовых гистограмм. Идея метода заключается в следующем: все имеющееся множество цветов разбивается на набор не пересекающихся, полностью покрывающих его подмножеств, которое называется базовой палитрой. Далее, для изображения формируется гистограмма, которая отражает, какую долю каждое подмножество занимает в общей цветовой гамме изображения. Для сравнения же самих гистограмм подмножеств вводится понятия расстояния между ними.

Существует ещё одна возможная мера расстояния, которая основана на цветовом макете. Смысл этой меры заключается в том, что при формировании поискового запроса пользователь обычно получает пустую сетку, разбитую на ячейки, в каждую из которых он может занести какой-либо цвет.

Характеристики сходства на основе цветового макета, в которых используется закрашенная сетка, требуют наличие как минимум двух закрашенных сеток. Эта мера обеспечивает сравнение каждой клетки сетки, которая указывается в поисковом запросе, с клеткой сетки искомого изображения из базы данных.

Метод описания текстуры работает со сравнением текстурных образцов, которые присутствуют на изображении, а так же учитывает их расположение относительно друг друга. Для определения текстуры используются графические единицы, которые в последствии объединяются в множества. Текстура как сущность сложно поддаётся формальному описанию из-за многообразия, поэтому, для простоты понимания, их представляют в виде двумерного массива, в котором содержится изменение яркости, контрастности, направления градиента.

Метод описания формы представляет собой описание геометрической формы отдельных областей изображения. Для этого сначала выделяют

контур выбранной области изображения. Такое сегментирование изображения может происходить автоматически на основе ранее созданных графических примитивов, что упрощают реализацию алгоритма поиска. Недостаток этого метода заключается в том, что небольшие объекты в этом случае исключаются из рассмотрения.

По примерным подсчетам количество проиндексированных изображений в сети Интернет составляет порядка 10^{16} экземпляров, что, при наличии гибкого алгоритма поиска изображений позволит пользователям получать более точные результаты поиска. Один из главных направлений развития поиска является поиск изображений по графическому содержанию, так как он является прикладным не только для сети Интернет, но и для картографических, медицинских, аналитических и военных целей.

Использованные источники:

1. Aly M., Munich M., Perona P. Distributed Kd-Trees for Retrieval from Very Large Image Collections// British Machine Vision Conference (BMVC), 2011
2. Bawa M., Condie T. Ganesan P.// LSH Forest : Self-Tuning Indexes for Similarity Search// ACM, Performance Evaluation, 2005, P.651-660
3. Shakhnarovich G., Indyk P. Nearest-Neighbor Methods in Learning and Vision: Theory and Practice. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, 2005, pp. 247
4. Shapiro Linda Computer Vision. — Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 2001. — ISBN 0-13-030796-3
5. Dzung L. Pham, Chenyang Xu, and Jerry L. Prince (2000): «Current Methods in Medical Image Segmentation», Annual Review of Biomedical Engineering, volume 2, pp 315—337
6. Ron Ohlander, Keith Price, and D. Raj Reddy (1978): «Picture Segmentation Using a Recursive Region Splitting Method», Computer Graphics and Image Processing, volume 8, pp 313—333
7. Witkin, A. P. «Scale-space filtering», Proc. 8th Int. Joint Conf. Art. Intell., Karlsruhe, Germany, 1019—1022, 1983

Акеньшин Д.А.
аспирант
Бийский технологический институт (филиал)
ФГБОУ ВПО "Алтайский государственный
технический университет им. И.И. Ползунова"
Россия, г. Бийск

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ВЕБ-СТРАНИЦЫ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПОИСКОВОГО ЗАПРОСА

Аннотация

Цель статьи — проанализировать структуру, позволяющую оценить качество веб-страницы с точки зрения поискового запроса и определить способы её адаптации на конкретном примере.

Качество страницы представляет собой широкое понятие, а использование конкретного алгоритма определения качества страница зависит от выбранного контекста. В настоящей статье не рассматривается подробно какой-либо отдельный алгоритм, а описывается структура, позволяющая оценить качество страницы и определить способы ее адаптации к конкретной ситуации.

На данный момент качество страницы является весомым фактором для:

1. Поисковых систем. Поисковые системы оценивают страницу с точки зрения поискового запроса и определяют, является ли данная страница релевантной поисковому запросу пользователя. Кроме того, используя показатель оценки качества, можно определить, является ли одна страница лучше другой страницы в качественном выражении.

2. Определения целевой направленности рекламы. При показе какой-либо рекламы пользователю, рекламная сеть способна оценить саму рекламу и соответствующую целевую страницу, на основании выданного пользователем запроса, и определить, действительно ли такая реклама соответствует поиску, проводимому пользователем.

3. Идентификации. Страницу можно оценить даже при отсутствии запроса, чтобы определить ее качество и тем самым решить, стоит ли рекомендовать такую страницу конечному пользователю.

Первая группа рассматриваемых алгоритмов рассчитывает показатель оценки качества документа, как функцию конкретного запроса, выданного пользователем.

Оценка информационного поиска. Сообщество разработчиков систем информационного поиска изучает вопрос, какой из алгоритмов вычисления наилучшую оценку страницы в соответствии с запросом более эффективен. Оценка информационного поиска является наиболее важная оценка, которую можно применить при определении качества страницы.

Приведенный ниже алгоритм был реализован различными поисковыми системами общего доступа, например, системой Lucene. В случае запроса Q

= {q1, q2, q3}, содержащего три слова и страницу P, для вычисления балльной оценки страницы используются следующие шаги:

1. Использование относительного веса каждого раздела страницы. Стандартную веб-страницу можно разделить разбить на следующие элементы: название, заголовки (H1, H2, H3...), основной текст, жирный текст, крупный текст, мелкий текст (в зависимости от размера шрифта), текст в нижней части страницы, ссылки, шаблоны, текст на страницах с указателями, текст на ранее открытых пользователем страницах, текст на изображениях на странице, текст адресов сайтов и т.д. В зависимости от цели, которую преследует веб-сайт, различным элементам страницы можно задать различный вес. Для начала следует понять, каким образом пользователь может обнаружить страницу и составить свое первое впечатление. В случае поиска, пользователь найдет такую страницу, прочитав название и сниппет — текстовое описание страницы в поисковой системе.

2. Создание характеристики на основе запроса. Запрос разбивается на n-граммы (биграмма представляет собой фразу длиной в два слова). Затем каждой из таких n-грамм присваивается вес. Например, рассмотрим запрос «canon digital camera» (цифровой фотоаппарат «Canon»). В данном запросе слово «canon» является важной униграммой, поскольку оно относится к бренду. «Canon digital» (цифровой «Canon») – плохое словосочетание, так как не несёт в себе смысла, а «digital camera» (цифровой фотоаппарат) – хорошее. Для определения веса применяют численный показатель TF-IDF.

3. Качество документа для вычисления оценки TF-IDF. Документ, состоящий из контента всех страниц на сайте, подойдет для любого запроса. В то же время документ, который является идентичным запросу, бесполезен, поскольку пользователь не получит новой информации, попав на такую страницу.

4. Способом оценки документа может быть представлен следующим видом:

$$S(P,Q) = \frac{\sum_i w_i * s(q_i, d_i)}{N_q * f(L)}$$

Страница P состоит из полей d_i весом w_i , а запрос Q состоит из слов q_k . Длина страницы – L, количество словосочетаний в запросе – N_q , где f – функция элемента нормализации, основанная на длине документа.

Далее приведен пример оценку информационного поиска для словосочетания "Canon digital camera" для двух разных страниц.

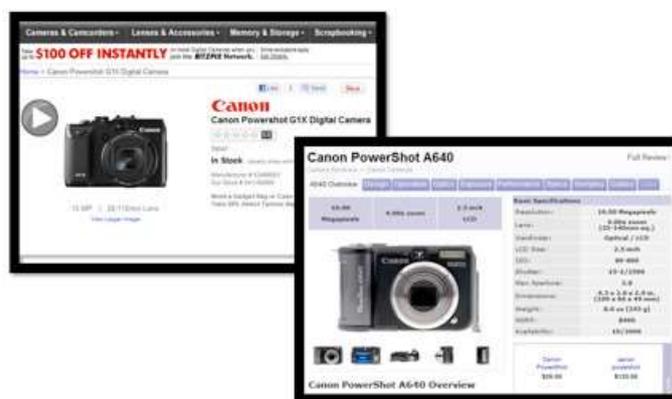


Рис.1. Примеры страниц для оценки эффективности

Обе страницы представляют цифровой фотоаппарат «Canon», но у одной из них намного более высокая оценка в информационном поиске.

Слово / Фраза	Title	H1	Body	Bold	Weight
Canon	1	1	4	0	1
Digital	1	1	2	0	1
Camera	1	1	7	0	1
Canon digital	1	1	0	0	2
Digital camera	1	1	2	0	2
Canon digital camera	1	1	0	0	3

Таблица 1. Вычисление весов для запроса «Canon digital camera»

Оценка полезности. Представляет собой оценку, основанную на взаимодействии посетителей со страницей, и отражает, насколько часто посетители находят данную страницу полезной для своего запроса.

Для большинства веб-сайтов существуют способы определения эффективности или конверсии. В случае сайтов электронной торговли конверсия определяется как процент покупки продукта или услуги к количеству посетителей. Для сайтов привлечения потенциальных клиентов конверсия определяется как процент заполнения формы к количеству посетителей. Для медийных сайтов это может быть взаимодействие с каким-либо медийным контентом, например, запуск видео или количество просмотров страницы. Для какого-либо запроса можно вычислить коэффициент конверсии и применить его непосредственно в качестве балльной оценки поведения.

Проблема в этом случае заключается в немногочисленности таких данных. На сайте электронной торговли коэффициент конверсии может составлять всего лишь 0,5%. Это означает, что в среднем, на каждые 200 просмотров по данному запросу, отмечается одно целевое действие (покупка товара, просмотр видео и т.д.). Низкочастотные запросы по определению имеют низкую частоту, что делает такое вычисление невозможным. Данную

проблему можно решить несколькими способами:

1. Обобщение уровня запроса. Вычисляется оценка качества не конкретного, а абстрактного запроса. Например, запрос [canon digital camera] можно абстрагировать следующим образом:

- До запроса из трех слов.
- До запроса с наименованием бренда.
- До запроса, включающего все слова в названии страницы.

2. Далее можно было сказать, каков коэффициент конверсии всех запросов, имеющих длину в три слова, и включающих все слова названия, а также наименование бренда в качестве одного из слов в запросе. Мы видим, что такое обобщение может быть очень широким, либо очень узким. В зависимости от объема имеющихся данных можно выбрать соответствующий уровень обобщения.

3. Альтернативы конверсии, такие как показатель «ненужных просмотров». В то время как коэффициент конверсии может составлять всего лишь 0,5% и менее, показатели «ненужных просмотров» обычно находятся в пределах 20–80%. Это означает, что для оценки качества страницы требуется гораздо меньшее количество ее посещений. Однако показатель «ненужных просмотров» не всегда в достаточной степени соответствует коэффициенту конверсии.

Существует вторая группа оценок для страницы, которые вычисляются независимо от запроса.

Поведенческая оценка эффективности страницы. Существенным показателем качества страницы является то, как ее воспринимают пользователи. Такую характеристику можно измерить с помощью анализа поведения пользователей. Традиционно используются следующие факторы:

1. Балльная оценка конверсии – вычисляется коэффициент конверсии страницы независимо от запросов, приведших к данной странице.

2. Показатель «ненужных просмотров» – вычисляется показатель «ненужных просмотров» страницы независимо от запросов, приведших к данной странице.

3. Количество просмотров страниц – количество страниц, просматриваемых при посещении сайта, после которых просматривается данная страница

4. Количество повторных посещений данной страницы – количество посетителей, которые постоянно возвращаются на данную страницу.

5. Количество пользователей, которые добавляют какой-либо продукт в свою корзину после посещения данной страницы.

6. Среднее количество времени, проводимое пользователем на данной странице.

Сигналы, характеризующие поведение, нельзя анализировать изолированно. Они должны анализироваться относительно других сходных

страниц. Например, на сайте электронной торговли пользователь может сравнить поведение страницы, предлагающей какой-либо продукт, с другими аналогичными страницами.

Способом вычисления балльной оценки является:

$$S = \sum_i w_i \frac{f_i}{mf_i}$$

где f_i – значение характеристики (показатель «ненужных просмотров» и т.п.), mf_i – среднее значение характеристики f_i на всех однотипных страницах, w_i является весовым индексом, придаваемым различным характеристикам.

Конверсии можно придать весовой индекс 0,8, а показателю «ненужных просмотров», который является весьма зашумленной характеристикой, – только 0,1. Более сложный способ заключается в определении количества пользователей, которые покидают сайт и выбирают другой результат поиска по тому же поисковому запросу.

Репутация страницы. Ранжирование страницы является отличным способом при определении популярности страницы по сравнению с другими страницами сайта. Другие факторы репутации включают показатель удаленности данной страницы от исходной страницы – количество переходов, необходимых, чтобы попасть на данную страницу при перемещении с исходной страницы.

Качество языка на странице. Можно построить языковую модель для контента, который понравился посетителям сайта, и оценить страницу с точки зрения такой языковой модели.

После вычисления всех оценок их следует объединить.

Например, оценки могут включать:

- IR (оценка информационного поиска).
- B (поведенческая оценка).
- R (оценка репутации, или ранжирование страницы).
- LM (оценка языковой модели).

Простым способом объединения таких оценок является:

$$S = w_{ir} * IR + w_{bi} * B + w_r * R + w_{lm} * LM$$

Весовые показатели можно регулировать, чтобы отразить, какой вес желательно придать каждой характеристике. Для новой страницы данные о поведении будут минимальны, и ей нужно придать небольшой вес. Однако, если страница существует давно, ее вес должен быть гораздо большим.

Вышеизложенное представляет собой перспективу для вычисления оценки эффективности страницы с точки зрения поискового запроса, что

позволит реализовать математическую модель эффективности стилистических решений веб-дайзана.

Использованные источники:

1. Самарский А. А., Михайлов А. П. Математическое моделирование. Идеи. Методы. Примеры. — 2-е изд., испр. — М.: Физматлит, 2001. — ISBN 5-9221-0120-X.
2. Мышкис А. Д. Элементы теории математических моделей. — 3-е изд., испр. — М.: КомКнига, 2007. — 192 с. — ISBN 978-5-484-00953-4.
3. Краснощёков П. С., Петров А. А. Принципы построения моделей. — издание второе, пересмотренное и дополненное. — М.: ФАЗИС; ВЦ РАН, 2000. — xii + 412 с. — (Математическое моделирование; Вып.1). — ISBN 5-7036-0061-8.
4. Агеев М. Н. Извлечение значимой информации из web-страниц для задач информационного поиска / М. Агеев, И. Вершинников, Б. Добров // Материалы конференции Интернет-Математика 2005. - М.: Яндекс, 2005. -С. 283-301.
5. Gupta S. Context-based content extraction of html documents: Ph. D. thesis. - New York, NY, USA: Columbia University, 2006.
6. Lin D. An information-theoretic definition of similarity // ICML '98: Proceedings of the Fifteenth International Conference on Machine Learning.
7. Zamir O. E. A Phrase-Based Method for Grouping Search Engine Results: PhD Thesis, University of Washington, Department of Science & Engineering. Washington, USA: University of Washington, 1999.

*Аксенов Е.П., к.н.э.
доцент*

*Кузбасский государственный технический университет
Россия, г. Кемерово*

**СИСТЕМНО-ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СУЩНОСТЬ
ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

Аннотация: Рассмотрены системно-функциональные аспекты развития финансового менеджмента как науки об управлении финансами хозяйствующих субъектов с позиций моноатрибутивного и полиатрибутивного подходов к изучению больших сложных финансово-экономических систем.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, система, функции, целостность.

Анализ теории финансового менеджмента показывает, что заявленный в названии предмет исследования не соответствует полностью фактическому его содержанию. В этой связи современная теория финансового менеджмента не в полной мере является системой научных знаний об управлении финансами хозяйствующих субъектов.

Это связано с тем, что базовые концепции финансового менеджмента

не дают полных, однозначных, исчерпывающих ответов о составе, структуре, системно-функциональной сущности, взаимосвязи и взаимообусловленности общих научных подходов, базовых концепций, функций управления финансами как целостной финансовой науки. Хотя они имеют фундаментальное значение для формирования эффективной методологии, повышения качества финансовой деятельности, и вполне закономерно нуждается в дальнейшем совершенствовании, детальной проработке и оперативном внедрении необходимых дополнений, изменений.

При этом следует отметить, что неудовлетворительное решение проблем социально-экономического развития всегда связано с неэффективным управлением, то есть с отсутствием адекватного целенаправленного воздействия субъекта управления с помощью необходимых и достаточных средств на объект управления.

В отечественной теории и практике управления финансами такое положение во многом связано с издержками быстрой радикальной смены парадигмы социально-экономического развития России в процессе перехода к рыночной экономике, когда полное отрицание доминировавшей идеологии привело к частичному или полному непризнанию предыдущего положительного опыта, достижений в развитии общей теории управления.

В этой связи проф. В.В. Ковалев, разъясняя роль, значение финансового менеджмента, отметил: «Несложно заметить, что приведенному названию системы знаний свойственна определенная двусмысленность – в нем нет указаний на хозяйствующий субъект, т.е. оно несет более широкую смысловую нагрузку. Не случайно, поэтому некоторые специалисты предпочитают другое наименование – корпоративные финансы» [1, с. 3].

Руководствуясь аналогичными соображениями, А.Ю. Бригхем и Л. Гапенски ввели в свой курс финансового менеджмента специальную главу, посвященную некоммерческим организациям, подчеркнув: «Мы всегда полагали, что в учебниках по финансовым дисциплинам должен, по крайней мере, констатироваться тот факт, что работа финансового менеджера не всегда ориентирована на получение прибыли» [2, с. 25].

К сожалению, часто в угоду модному в настоящее время институционализму, теории саморегулирования, монетаризму отодвигается на второй план системная методология, часто подвергается сомнению эффективность экономико-математического моделирования. При этом институционализму часто приписываются чудодейственные, магические свойства.

Подчеркивается: «Институты невозможно увидеть, почувствовать, пощупать или измерить. Они задают структуру побудительных мотивов, стимулов человеческого взаимодействия» [3, с. 9]. Хотя институциональность, по сути, является всего лишь одним из необходимых признаков больших сложных социально-экономических систем и в обществе

реально присутствуют ее материальные субстраты, а не только идеальные образы.

В этих условиях, как показывает практика, даже искушенному исследователю сложно разобраться в правильности предлагаемых современных экономических, финансовых концепций, оценить истинность, правильность научных взглядов, адекватность их общим тенденциям мирового развития, объективным закономерностям, научным принципам управления финансами. Поэтому особенно актуальным является решение задач повышения общей культуры научных исследований, обеспечения их преемственности, формирования, развития, сохранения лучших традиций ведущих российских экономических научных школ, в том числе финансовой научной школы Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, которая формально и неформально признана российским лидером эталонной разработки финансовой теории, методологии.

Исследуя общие гносеологические, онтологические проблемы познания И.Р. Пригожин, убедительно доказал, что при описании процессов различной природы неизбежно используются «первообразные понятия», выполняющие роль первоосновы, необходимой для определения сущности явлений и процессов, согласования целенаправленного взаимодействия элементов системы с внутренней и внешней средой, включая и общие функции управления социально-экономическими процессами. В этой связи отмечается: «Априори они не известны, но всякий раз нам необходимо удостовериться в том, что наше описание согласуется с их существованием» [4, с. 14].

Анализируя типичные ошибки исследователей, он подчеркивал, что неудачи, прежде всего, связаны с тем, что в качестве элементов согласования нельзя использовать неупорядоченные множества, например, «груды строительных материалов вместо храма» [5, с. 52]. То есть когда научные факты рассматриваются исследователями без должной взаимосвязи и взаимообусловленности. Поэтому вполне обоснованно считается, что первообразные элементы мышления позволяют включить рассматриваемое явление в состав целого, представить его правильно в общей картине познания сущности. При этом в процессе создания мысленной предпосылки исследователь, изучая многообразную социально-экономическую действительность, часто скатывается к субъективному образу объективной реальности. Главное, чтобы мир, функционирующий через нас, оставался соизмеримым с предпосылками гуманитарной интерпретации, соответствовал личностной и всеобщей эквивалентности.

В данном случае речь идет о методологической тенденции, получившей обоснование и описание в когнитивистике, закрепившейся в качестве сущностного начала современного системного научного мышления. Поэтому, опираясь на научные взгляды В.И. Вернадского, В.В. Иванов,

например, определяет ее «как процесс, вбирающий в себя все необходимое для сохранения и выживания, в том числе и метафорические причуды мышления, позволяющие согласовать и соотнести анализируемое явление с первообразом, с идеалом – с фундаментальной системной целостностью мира» [6, с. 62].

Системно-функциональная методология принадлежит к числу таких направлений, где позитивные решения зависят от изначальных теоретических и ценностных установок. В этой связи в процессе познания системно-функциональной сущности необходимо ответить на два принципиальных вопроса:

1) Можно ли говорить о функции как о сущностном выражении объективно существующей социально-экономической реальности?

2) Какова структура взаимосвязи функций управления финансовыми отношениями?

Следует подчеркнуть, что общие методы и функции управления финансово-экономическими отношениями являются выражением многогранной системной методологии, которая, по сути, представляет философию управления, позволяющую эффективно осуществлять мысленный переход от абстрактных истин к конкретному содержанию, от элементного состава к осознанию целого. Тем самым она помогает превращать сложные категории в более простые понятия, осязаемые истины, по существу, являясь общенаучной парадигмой, квинтэссенцией финансовой науки, несмотря на некоторые сомнения отдельных авторов.

Использованные источники:

1. Ковалев В. В. Курс финансового менеджмента. – М.: ТК Велби, 2008.
2. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 1997.
3. Андрианов В. Д. Функциональные экономические системы. – Астана: Стандарт, 2008.
4. Пригожин И. Конец определенности. Время, хаос и новые законы природы. – Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2000.
5. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой. – М.: Прогресс, 1986.
6. Иванов В. Эволюция ноосферы и художественное творчество. – М.: Мысль, 1991.

Алайкина Л.Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ»
Россия, г. Саратов

АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ДОХОДЫ И ПРИБЫЛЬ СПК СХА «ДРУЖБА»

Аннотация. Налоговая нагрузка дает возможность оценить бремя, несущее налогоплательщиком, выявляя при этом пути оптимизации системы налогообложения, оценивая возможности перехода на более выгодный налоговый режим, то есть провести совершенствование существующей системы обложения. Организация налогового учета на предприятии сельского хозяйства настолько же необходима, как и на предприятиях, применяющих общую систему налогообложения. В сельскохозяйственных предприятиях возможно совмещение различных режимов налогообложения с целью оптимизации налоговой нагрузки.

Ключевые слова: Налоговая нагрузка, налогообложение, налоговый учет, сельхозтоваропроизводители.

Относительным показателем налогообложения является налоговая нагрузка. Она наиболее полезна и действенна при процедуре сравнения налогообложения организации за ряд лет.

Налоговая нагрузка дает возможность оценить бремя, несущее налогоплательщиком, выявляя при этом пути оптимизации системы налогообложения, оценивая возможности перехода на более выгодный налоговый режим, то есть провести совершенствование существующей системы обложения. Налоговая нагрузка является комплексной характеристикой, включающей: структуру налогов; количество налогов и иных платежей государству; показатель налоговой нагрузки на предприятие; механизм взимания налогов.

Используем из существующих несколько доступных по данным бухгалтерской отчетности методик расчета налоговой нагрузки. Одна из самых распространенных методик предполагает использование модели:

$$НН = \frac{СН}{Вр} * 100,$$

где НН – налоговая нагрузка в процентах; СН – денежное выражение суммы налогов, уплачиваемых организацией; Вр – стоимость товарной продукции.

Для каждого отдельного плательщика, при сравнении нескольких показателей налоговой нагрузки может быть исчислен по формуле:

$$НН = \frac{СН}{СИ} * 100,$$

где НН – налоговая нагрузка в процентах, СН – сумма налогов, уплачиваемых предприятием в национальных денежных единицах, СИ –

величина источников средств для уплаты налогов в денежном выражении [4].

Доход предприятия в его различных формах почти всегда является источником уплаты налогов, а конкретно: себестоимость продукции с покрытием суммы расходов из выручки от реализации продукции – только для земельного налога и страховых взносов; прибыль организации в ходе ее формирования – исключительно для налогов с оборота и налога на имущество; прибыль организации в результате ее распределения – для единого сельскохозяйственного налога и налога на прибыль; чистая прибыль организации – только для экономических санкций, которые предприятия вносят в бюджет, а так же некоторые местные налоги и лицензионные сборы.

С ростом фактически уплаченной суммы совокупных налогов произошел рост отдельных показателей оценки налогового бремени СПК СХА «Дружба» (таблица 1).

Наибольший рост нагрузки наблюдается на активы предприятия – 167% за 3 исследуемых года, в то время как в 2013 году величина налогов занимает 3,71% в сумме совокупных активов предприятия.

Таблица 1. – Анализ общих показателей налоговой нагрузки в СПК СХА «Дружба»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отношение 2013 г. к 2011 г., в %
Фактически уплаченная абсолютная налоговая нагрузка, тыс. руб.	1534	2257	2546	166
Сумма доходов, тыс. руб.	22451	34474	34287	153
Входящий денежный поток, тыс. руб.	21219	31867	32224	152
Величина активов, тыс. руб.	69021	65302	68650	99
Чистая прибыль, тыс. руб.	5267	4621	10020	190
Добавленная стоимость*, тыс. руб.	8129	10983	14371	176
Налоговая нагрузка на доход, %	6,83	6,55	7,43	109
Налоговая нагрузка на добавленную стоимость, %	18,87	20,55	17,72	94
Налоговая нагрузка на входящий денежный поток, %	7,23	7,08	7,90	109
Налоговая нагрузка на активы предприятия, %	2,22	3,46	3,71	167
Налоговая нагрузка на чистую прибыль предприятия, %	29,12	48,84	25,41	87
* Добавленная стоимость = Стоимость товарной продукции – Сумма затрат на материалы – Амортизация				

Темп роста налоговой нагрузки на добавленную стоимость убывает – уменьшение за три года на 6%, тогда как это вторая по величине нагрузка, то есть величина налогов занимает 17,72% в 2013 году в величине добавленной стоимости. Так, на каждый рубль добавленной стоимости приходится в 2013

году почти 18 копеек налогов, в 2011 году данный показатель составлял 19 копеек.

Наименьшая налоговая нагрузка наблюдается во всех годах на активы предприятия, что заметно и на рисунке 1. В тоже время налоговое бремя на доходы и на входящий денежный поток держатся практически на одном уровне.

Абсолютная налоговая нагрузка, связанная с производством и реализацией товаров собственного производства, как видно в таблице 1, ежегодно увеличивалась, пока не достигла в 2013 году 2546 тыс. руб.

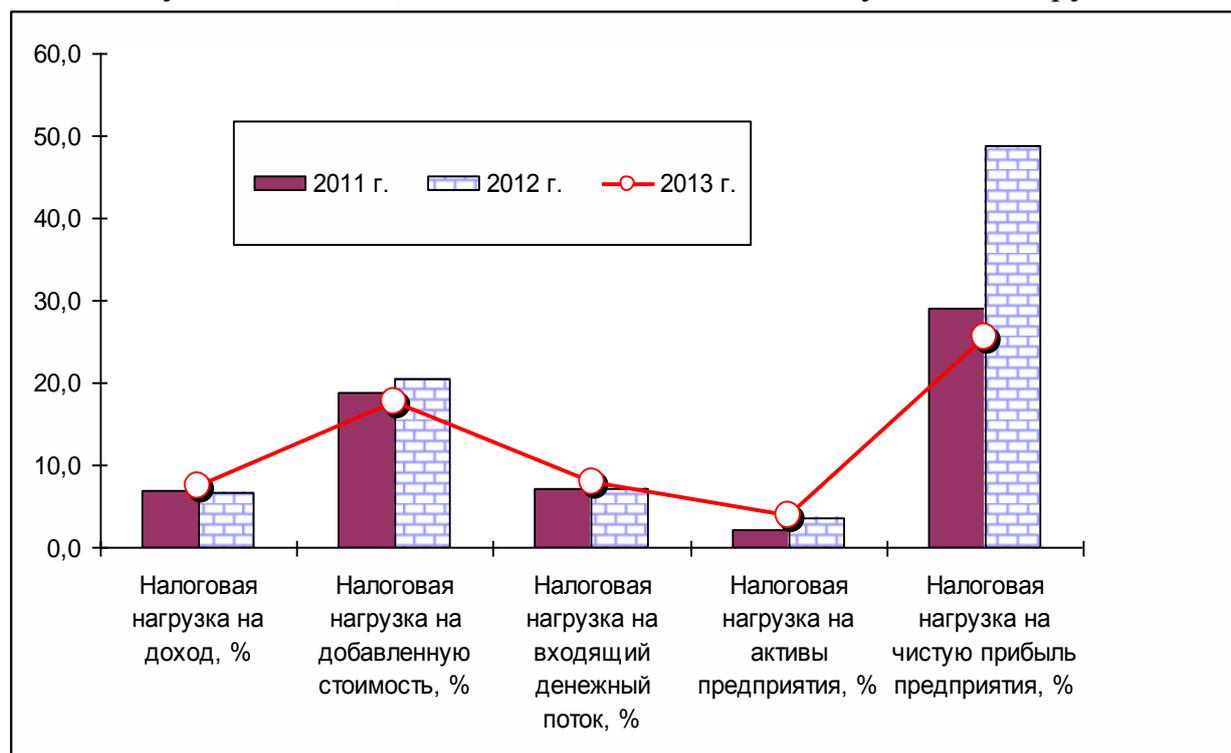


Рисунок 1. – Сравнение отдельных показателей налоговой нагрузки в СПК СХА «Дружба»

Данное увеличение на 66% по сравнению с 2011 годом вызвано рядом факторов: ростом среднегодовой величины чистых активов, увеличением выручки от реализации товаров собственного производства на 53% за три исследуемых года.

Учитывая то, что темп роста расходов предприятия за исследуемых период составил 142%, абсолютная налоговая нагрузка, связанная с производством и реализацией товаров собственного производства росла большими темпами, что связывается так же с темпами роста выручки от реализации товаров собственного производства (153%). В итоге, налоговая нагрузка на выручку от основного вида деятельности СПК СХА «Дружба» в 2013 году составила 7,43%, тогда как 3 года назад она была ниже незначительно - на 0,6%. Снижение налоговой нагрузки за три года наблюдается только по показателю налоговой нагрузки на основные

средства.

Таблица 2. – Анализ частных показателей налоговой нагрузки в СПК
СХА «Дружба»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отношение 2013 г. к 2011 г. в %
Вспомогательные показатели для расчета налоговой нагрузки, тыс. руб.				
Абсолютная налоговая нагрузка, связанная с производством и реализацией товаров собственного производства	1534	2257	2546	166
Выручка от реализации товаров собственного производства	22451	34474	34287	153
Среднегодовая величина чистых активов	67355	64505	68502	102
Налоги, включаемые в состав расходов на производство	2455	2048	2437	99
Платежи налогового характера, относимые на прочие расходы	104	209	109	105
Расходы предприятия	19676	27470	27892	142
Сумма налогов и платежей налогового характера, уплачиваемых как налогоплательщиком, так и налоговым агентом и взимаемая с выплат в пользу работников	1270	1452	2122	167
Сумма выплат работникам предприятия за выполненную работу	6404	7337	7946	124
Сумма транспортного налога	91	199	99	109
Сумма земельного налога	10	8	8	80
Среднегодовая стоимость основных средств	26337	29063	30815	117
Показатели налоговой нагрузки, %				
Налоговая нагрузка на выручку от основного вида деятельности	6,83	6,55	7,43	109
Налоговая нагрузка на чистые активы	2,28	3,49	3,72	163
Налоговая нагрузка на расходы предприятия	4,24	10,20	4,47	105
Налоговая нагрузка на расходы по оплате труда	19,83	19,79	26,71	135
Налоговая нагрузка на основные средства	0,38	0,71	0,35	92

Организация налогового учета на предприятии сельского хозяйства настолько же необходима, как и на предприятиях, применяющих общую

систему налогообложения, поскольку в сельской местности предприятие зачастую становится селообразующим, то есть кроме производства продукции в отраслях растениеводства и животноводства, оно имеет точки розничной торговли, общественного питания, имеет перерабатывающие производства. Все это предполагает совмещение различных режимов налогообложения с целью оптимизации налоговой нагрузки.

Кроме того, в деятельности СПК СХА «Дружба» возникают спорные ситуации учета и налогообложения, которые четко не прописаны в законодательстве и поэтому приходится отражать их в учетной политике для целей налогообложения, вести налоговый учет. Так, может возникнуть ситуация, когда принимаемое арендатором основное средство требует ремонта и арендодатель не гарантирует возмещение его стоимости, следовательно этот факт требует отражения в договоре, чтобы избежать возможных претензий налоговой инспекции.

В бухгалтерии СПК СХА «Дружба» эту проблему решают следующим образом, основываясь на нормах законодательства и отражая последствия сделки в налоговом учете. По общему правилу, при расчете единого сельскохозяйственного налога СПК СХА «Дружба» вправе учесть расходы на ремонт основных средств, даже если они арендованы. На это указывают положения подпункта 3 пункта 2 статьи 346.5 Налогового кодекса РФ. Но речь идет исключительно об объектах, признаваемых основными средствами. В их состав в целях статьи 346.5 Налогового кодекса РФ включаются активы, которые признаются амортизируемым имуществом с учетом положений главы 26.1 Налогового кодекса РФ и в соответствии с главой 25.

В налоговом учете СПК СХА «Дружба» амортизируемым является имущество, результаты интеллектуальной деятельности, которые соответствуют следующим критериям: используются для извлечения дохода; амортизируются; находятся у налогоплательщика на праве собственности; имеют срок полезного использования более одного года и первоначальную стоимость свыше 40 тысяч рублей. Последнее положение совпадает в бухгалтерском и налоговом учете.

Вникая далее в спорную ситуацию, заметим, что в СПК СХА «Дружба» под расходами на проведение любого ремонта понимают стоимость работ по поддержанию в течение срока их полезного использования объектов основных фондов в рабочем состоянии. При этом не происходит улучшения первоначальных нормативных показателей функционирования объекта, а тем более увеличения первоначальной стоимости.

Текущим ремонтом, согласно положениям учетной политики СПК СХА «Дружба» принято считать тот ремонт, который проводят с периодичностью меньше одного года с целью поддержания в рабочем состоянии объектов основных фондов.

Для целей налогообложения ЕСХН не имеет преимущественного значения, к какому виду ремонта относятся произведенные расходы. При капитальном ремонте в СПК СХА «Дружба» производят замену изношенных деталей и конструкций или смену их на более экономичные и прочные, которые улучшают эксплуатационные возможности объектов ремонта. В свою очередь, работами по реконструкции являются:

- полная замена основных конструкций, если их срок службы в данном объекте наибольший (это могут быть бетонные и каменные фундаменты зданий, трубы);

- перестройка здания, сооружения связанная с повышением производства и совершенствованием его технико-экономических показателей, вызывающие увеличение производственных мощностей, улучшение качества и изменение номенклатуры продукции. Таким образом, расходы на реконструкцию основного средства плательщики ЕСХН, то есть СПК СХА «Дружба», может учесть при расчете налога.

Однако, как определено подпунктом 2 пункта 5 статьи 346.5 Налогового кодекса РФ, указанные в закрытом перечне расходы принимаются после их фактической оплаты. Кроме того, они должны соответствовать критериям обоснованности, экономической оправданности, документального подтверждения и относиться к деятельности, которая направлена на получение дохода, что указано в пункте 1 статьи 252 Налогового кодекса РФ.

Поскольку СПК СХА «Дружба» применяет систему налогообложения в виде единого сельскохозяйственного налога, в бухгалтера в налоговом учете вправе учесть расходы на ремонт основных средств, даже если предприятие объектом пользуется на основании договора аренды (п. 3 ст. 346.5 Налогового кодекса РФ). Но при учете расходов и в дальнейшем при подписании договора, нужно обращать внимание, на кого из сторон договора аренды возложена обязанность выполнять ремонтные работы.

Когда договором аренды не предусмотрены обязанности сторон по проведению ремонта, этот вопрос регулируется нормами ГК РФ. И при возникновении ситуации если принимаемое арендатором основное средство стало требовать ремонта, а арендодатель не возмещает его стоимость, то подобные факты для ухода от претензий налоговой инспекции следует отражать в договоре или в виде оформления дополнительного соглашения к договору.

Если имущество получено в лизинг, то расходы на ремонт объекта, полученного в СПК СХА «Дружба» в лизинг, на тех же основаниях можно учесть при налогообложении ЕСХН, поскольку лизинг является финансовой арендой. В ходе налоговой проверки инспекторы могут исключить из состава затрат ЕСХН расходы на ремонт основных средств, арендованных у физического лица, если он не является предпринимателем, обосновывая свою позицию тем, что для физического лица его имущество не может

являться основным средством, то есть производственным, направленным на получение дохода. Оно не используется лицом в качестве средства труда для предпринимательской деятельности. Письмо Минфина, подтверждающее этот факт, предписано для предприятий, применяющих упрощенную систему налогообложения (УСН). Нормы, применяемые для плательщиков ЕСХН и предприятий на УСН несколько схожи, данный факт нужно принять во внимание.

Физическое лицо это имущество не амортизирует. Но для арендатора оно используется в качестве средства труда и с целью извлечения дохода. При соответствии объекта всем признакам основного средства, нет оснований для исключения из расходов затрат на его ремонт. Основное средство признается основным независимо от лица, используемого объект в своей предпринимательской или иной деятельности (пункт 1 статьи 257 НК РФ).

В СПК СХА «Дружба» расходы по обычным видам деятельности включают расходы по поддержанию основных средств в исправном состоянии и их включают в себестоимость проданной продукции (ПБУ 10/99). Расходы на текущий ремонт объекта основных средств принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, равной величине оплаты в денежной и иной форме, которая определена исходя из условий и цены, установленных договором между специализированной фирмой и организацией, выполнившей ремонт, или исходя из сметы затрат на ремонт, произведенный собственными силами.

Суммы налога на добавленную стоимость, предъявленные покупателю при приобретении товаров, учитываются в стоимости таких товаров в случае их приобретения лицами, не являющимися плательщиками НДС, то есть при уплате ЕСХН. Поскольку СПК СХА «Дружба» уплачивает единый сельскохозяйственный налог, то не является плательщиком НДС, следовательно «входные» суммы налога включает в стоимость ремонтных работ. Таким образом, СПК СХА «Дружба», применяя систему налогообложения в виде ЕСХН, правомерно учитывает расходы на ремонт основных средств, которые не только принадлежат ему на праве собственности, но и которыми хозяйство пользуется на основании договоров аренды.

Использованные источники:

1. Алайкина, Л.Н. Актуальные вопросы налогообложения / Алайкина Л.Н., Денисов А.С. // Состояние и перспективы инновационного развития АПК. Сборник научных статей по материалам II Международной научно-практической конференции, посвященной 100-летию ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова». Саратов, 2013. - С. 22-26.
2. Алайкина, Л.Н. Эффективность государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей Саратовской области. Монография / Алайкина Л.Н., Богомоллова Г.Д., Андреев В.И., Уколова Н.В.,

- Новикова Н.А., Малинина О.В., Дедюрин А.В., Котар О.К. / Саратов, 2011.
3. Андреев, К. Л. Финансовое состояние и стратегия развития сельскохозяйственных предприятий Базарно-Карабулакского района Саратовской области. Монография / Андреев К.Л., Андреев В.И., Дедюрин А.В., Исаева Т.А. Саратов, 2013.
4. Методы определения и расчет налоговой нагрузки предприятия <http://www.pnalog.ru/material/metody-raschet-nalogovoi-nagruzki-predpriyatiya>
5. Сидорова, Е.Ю. Налоговое планирование. Курс лекций / Е. Ю. Сидорова. Москва, 2008.
6. Финансовая политика устойчивого экономического роста и развитие экономики саратовской области. Монография / Радченко Е.В., Шиханова Ю.А., Щербаков А.А., Ламекина И.М., Орлова Н.В., Новикова Н.А., Андреев В.И., Богомолова Г.Д., Дедюрин А.В., Алайкина Л.Н., Котар О.К., Малинина О.В., Исаева Т.А., Кулишов Ю.О., Сметанин А.Ю., Груздева Е.С. Саратов, 2009.

*Алайкина Л.Н., к.э.н.
доцент*

Котар О.К.

старший преподаватель

*Новикова Н.А., к.э.н.
доцент*

ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ»

Россия, г. Саратов

ОБЩАЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СПК СХА «ДРУЖБА» БАЗАРНО-КАРАБУЛАКСКОГО РАЙОНА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. Сельскохозяйственным товаропроизводителям необходим постоянный финансовый анализ деятельности, являющийся исходным моментом для принятия необходимого управленческих решений. Важным фактором, оказывающим влияние на уровень использования всех ресурсов и в целом эффективность сельскохозяйственного производства, является обеспеченность сельского хозяйства ресурсами. В статье проведен анализ финансово-экономического состояния СПК СХА «Дружба» Базарно-Карабулакского района Саратовской области.

Ключевые слова: Прибыльность, рентабельность, доходность, финансовые коэффициенты, Саратовская область, сельскохозяйственное предприятие.

Проведение финансово-экономического анализа деятельности предприятия предваряет анализ начисления и уплаты налогов, проводимый на базе объекта исследования, а так же служит дополнительной информацией к расчету налоговой нагрузки на доходы и прибыль предприятия. Результаты финансового анализа интересны с позиции

взаимоувязки платежеспособности предприятия с динамикой его налоговых отчислений. Группа экономических показателей позволяет оценить динамику имущества, доходов, прибыли, которые служат объектами налогообложения.

СПК СХА «Дружба» был создан в результате реорганизации на базе колхоза «Дружба» в 1998 году. Решением общего собрания было установлено, что имущество хозяйства принадлежит его членам на праве общей (коллективной) совместной и на праве коллективной долевой собственности. В артели 2 бригады, производственные центры первой бригады находятся в с. Казанла, второй в с. Н. Жуковка (в 4 км на северо-восток от с. Казанла). Дороги внутри хозяйства грунтовые, но улучшенные. Сообщение с районным центром и железнодорожной станцией автомобильное.

Хозяйство образовано гражданами на добровольной основе для совместного ведения сельскохозяйственного производства путем объединения его членами имущества и личного трудового участия, является коллективным предприятием, действует в условиях полной самостоятельности и самоуправления согласно уставу, принятому собранием его членов.

СПК СХА «Дружба» является юридическим лицом, обладает обособленным имуществом на праве собственности, имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банках, печать и другие реквизиты, регистрируется в порядке, установленном законодательством для предприятий. Председатель правления избирается по решению общего собрания пайщиков. В процессе голосования один участник имеет один голос.

Для сельскохозяйственного предприятия первоочередное значение имеют земельные ресурсы, поскольку земля выступает в качестве главного средства производства, является основой производственной деятельности и важнейшим условием существования сельского населения. Структуры земельных угодий СПК СХА «Дружба» свидетельствует, что общая земельная площадь хозяйства в течение анализируемого периода с 2011 по 2013 не изменилась и составляет 7365 га.

Площадь сельскохозяйственных угодий в 2013 г. составила 6593 га или 89,5 %. Удельный вес пашни в общей площади сельскохозяйственных угодий в 2011 году составил 63,7 %, что свидетельствует о высоком уровне распаханности сельскохозяйственных угодий, но в 2013 году уровень распаханности пашни снизился. Удельный вес пастбищ в общей площади сельскохозяйственных угодий в 2013 году превысил 2011 год на 519 га или на 7,1 %.

Последнее десятилетие кризис аграрного сектора экономики заставил сельскохозяйственных товаропроизводителей искать многовариантные пути выхода из него. Несомненно, многие из них стали перестраивать товарное

производство, отказываясь от возделывания менее выгодных культур, то есть изменяя структуру посевов, что повлекло за собой нарушение севооборотов и изменения показателей урожайности, валового сбора.

Важным фактором, оказывающим влияние на уровень использования всех ресурсов и в целом эффективность сельскохозяйственного производства, является обеспеченность сельского хозяйства трудовыми ресурсами. Данные, приведенные в таблице 1, свидетельствуют о том, что в СПК СХА «Дружба» происходят ежегодные изменения численности работников.

Таблица 1. – Структура работников в СПК СХА «Дружба»

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	Отклонение 2013 г. от 2011 г.	
				человек	темпа роста, %
	человек				
Всего по организации, в том числе:	76	80	80	4	105
Работники, занятые в сельскохозяйственном производстве:	74	78	78	4	105
Рабочие постоянные	49	54	53	4	108
Трактористы-машинисты	22	15	13	-9	59
Операторы машинного доения, дояры	6	6	6	0	100
Скотники КРС	7	5	4	-3	57
Работники свиноводства	12	8	8	-4	67
Рабочие сезонные и временные	10	10	12	2	120
Служащие, в том числе:	15	14	13	-2	86
Руководители	1	3	1	0	100
Специалисты	8	6	7	-1	87
Работники торговли и общепита	2	2	2	0	100

Среднегодовая численность работников в 2013 году составила – 80 человек, в том числе в сельскохозяйственном производстве 78 человек. В целом за период с 2011 года по 2013 год численность работников, занятых в сельскохозяйственном производстве выросла на 4 человека, или на 8%. Произошел рост численности постоянных рабочих на 4 человека, увеличились сезонные и временные рабочие на 2 человека или на 20 %, число служащих сократилось на 2 человек. Снизилась численность работников свиноводства на 4 человека или 33%, произошло сокращение штата скотников КРС.

Объем и структура основных фондов в современных условиях должны отвечать определенным требованиям и формироваться в соответствии с производственной стратегией предприятия и отрасли. Отдельные виды производственных основных средств не в одинаковой мере принимают участие в сельскохозяйственном производстве. Одни из них прямо связаны с основным производством и выступают определяющим фактором увеличения продукции растениеводства и животноводства. Это в первую очередь

трактора, комбайны, грузовые автомобили, сельскохозяйственные машины, оборудование, рабочий и продуктивный скот. Другие производственные основные фонды направлены на производство продукции промышленного характера, а также связаны со строительством, торговлей и общественным питанием в сельскохозяйственных предприятиях. Показатели эффективности использования основных производственных фондов представлены в таблице 2.

Наряду с растущей обеспеченностью основными фондами болезненной проблемой, на наш взгляд, является катастрофическое сокращение энергетических мощностей. От уровня развития энергетических мощностей во многом зависят результаты работы сельскохозяйственных и других предприятий. Объем энергетических мощностей за последние три года уменьшился по отношению к растущему числу рабочих на 21 л.с. или на 24 %, что отразилось и на снижении энергообеспеченности хозяйства.

Таблица 2. - Эффективность использования основных производственных фондов в СПК СХА «Дружба» Базарно-Карабулакского района Саратовской области

Показатели	Единица измерения	2011 год	2012 год	2013 год	Отклонение 2013 г. к 2011 г.:	
					абсолютное	относительное, %
Товарная продукция	тыс. руб.	21750,0	33613,0	34287,0	12537,0	57,6
Фондообеспеченность	руб.	2,4	9,0	5,2	2,8	116,7
Фондоотдача	руб.	3,0	0,5	8,9	5,9	196,7
Фондовооруженность	руб.	223,4	829,5	47,7	-175,7	-78,6
Энерговооружённость	л.с.	90,4	64,7	69,1	-21,3	-23,6
Энергообеспеченность	л.с.	0,9	0,7	0,8	-0,1	-11,1

Основной показатель эффективности вложений в основные производственные фонды - фондоотдача, определяемая отношением стоимости товарной продукции к стоимости фондов, имеет тенденцию роста. Из таблицы 2 видно, что с 2011 по 2013 года фондообеспеченность и фондовооруженность в хозяйстве значительно повышались, что связано с ростом стоимости основных фондов и еще большим ростом товарной продукции. Рост производственных фондов обеспечивает должные темпы роста объемов реализации продукции, что свидетельствует об увеличении их эффективности использования фондов.

С точки зрения устойчивости предприятия в перспективе целесообразно, чтобы основная часть доходов формировалась за счет основной деятельности, но не за счет прочих операций, носящих случайный характер (прочие операционные и внереализационные доходы). В динамике финансовых результатов можно диагностировать следующие

положительные изменения.

Таблица 3. – Анализ доходов и расходов деятельности СПК СХА «Дружба» Базарно-Карабулакского района Саратовской области, тыс. руб.

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	Отклонение 2013г. к 2011г. (+;-)
Выручка	22451	34474	34287	11836
Себестоимость продаж	19676	24470	27892	8216
Прибыль от продаж	2775	7004	6395	3620
Прочие доходы	2597	1102	3957	1360
Прочие расходы	105	2497	216	111
Прибыль (убыток) до налогообложения	5267	5159	10136	4869
Налоговые платежи из прибыли	0	538	116	116
Чистая прибыль	5267	4621	10020	4753

Из таблицы 3 видно, что за период выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг выросла значительно на 11836 тыс. рублей или на 53 %, а себестоимости на 42%. При этом темп изменения выручки выше темпа роста себестоимости, а значит, сумма прибыли от продаж сформирована на значительно положительном уровне 6395 тыс.рублей в 2013 году. Данное значение в отчетном году выше уровня 2011 года на 3620 тыс.рублей, но ниже уровня 2012 года на 609 тыс. руб.

В результате уровень прибыли до налогообложения в отчетном периоде был сформирован в сумме 10136 тыс. рублей, что выше уровня 2011 года на 4859 тыс.рублей или в 2 раза, что объясняется невысоким ростом прочих расходов и стремительным ростом прочих доходов на 1360 тыс. рублей. Таким образом, чистая прибыль растет медленнее, чем прибыль от реализации и составляет на конец 2013 года 10020 тыс.рублей, что выше уровня 2011 года на 4753 тыс. рублей, и больше уровня 2012 года на 5759 тыс. рублей. Финансовую устойчивость предприятия АПК могут поддержать следующим образом. За счет прибыли они могут не только погашать ссудную задолженность перед банками, обязательства перед бюджетом по налогам, но и инвестировать средства на капитальные затраты.

Таблица 4. - Абсолютные показатели финансовой устойчивости СПК СХА «Дружба» Базарно-Карабулакского района Саратовской области тыс. руб.

Показатели	2011 год	2012 год	2013 год	Отклонение
1. Источники формирования собственных средств (капитал и резервы)	67355	64505	68502	1167
2. Внеоборотные активы	26517	29243	30995	4478
3. Наличие собственных оборотных средств (стр. 1 - стр. 2)	40838	35262	37507	-3331

4. Долгосрочные обязательства (кредиты и займы)	0	0	0	0
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников, формирование оборотных средств (стр. 3 + стр. 4)	40838	35262	37507	-3331
6. Краткосрочные кредиты и займы	0	0	0	0
7. Общая величина основных источников средств (стр. 5 + стр. 6)	40838	35262	37507	-3331
8. Общая сумма запасов	40473	33511	30242	-10231
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (стр. 3 - стр. 8)	365	1751	7265	6900
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов (стр. 5 - стр. 8)	365	1751	7265	6900
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников финансирования запасов (стр. 7 - стр. 8)	365	1751	7265	6900
12. Трехфакторная модель типа финансовой устойчивости	M=(1, 1, 1)	M=(1, 1, 1)	M=(1, 1, 1)	x

Для поддержания финансовой устойчивости предприятиям необходим рост не только абсолютной массы прибыли, но и ее уровня относительно вложенного капитала и операционных затрат, то есть рентабельности.

Из данных исследования следует, что СПК СХА «Дружба» находится в устойчивом финансовом состоянии, причем на конец 2013 года финансовая устойчивость значительно повысилась, поскольку наращивается использование собственного капитала. Подобное заключение сделано на основании следующих выводов (таблица 4): наличие собственных оборотных средств за отчетный год уменьшилось на 3331 тыс. руб.; недостаток собственных оборотных средств на анализируемый период не наблюдается, регистрируется рост излишка на 6900 тыс. руб.; излишек общей величины источников средств, предназначенных для покрытия запасов, увеличился на 6900 тыс. рублей.

Владельцы предприятия заинтересованы в оптимизации собственного капитала и минимизации заемных средств в общем объеме финансовых источников. Немаловажным остается фактор оборачиваемости капитала. Достигнутый в результате ускорения оборачиваемости эффект выражается в первую очередь в увеличении выпуска продукции без дополнительного привлечения финансовых ресурсов. Кроме того, за счет ускорения оборачиваемости капитала увеличивается сумма прибыли, так как обычно к исходной денежной форме капитал возвращается с приращением. Если производство и реализация продукции являются убыточными, то ускорение оборачиваемости средств ведет к ухудшению финансовых результатов и «проеданию» капитала. Повышение доходности капитала достигается рациональным и экономным использованием всех ресурсов, недопущением

их перерасхода, потерь на всех стадиях кругооборота. В результате капитал вернется к своему исходному состоянию в большей сумме, то есть с прибылью.

Эффективность использования капитала характеризуется его доходностью (рентабельностью) или отношением суммы прибыли к средней сумме капитала за исследуемый период.

Резервы роста прибыли предприятия сельского хозяйства можно искать в отраслевом разрезе или в целом по хозяйству. В первом случае прирост прибыли предприятие может получить от мероприятий по повышению производительности труда, модернизации техники и технологий, производства новых высокорентабельных видов продукции, поиска резервов снижения себестоимости продукции, перехода на ресурсосберегающие технологии.

Однако в любом случае предприятие должно планировать свою прибыль, планировать ограничения сумм налогов, уплачиваемых с прибыли, то есть допускать рост прибыли для целей налогообложения до того предела, пока нагрузка налогов на прибыль приемлема для предприятия.

Для осуществления мероприятий поиска резервов роста прибыли СПК СХА «Дружба» предлагаем пересмотреть и изменить на предприятии рацион кормления свиней, добавить в рацион влажное зерно кукурузы. Предприятие в настоящее время производит кукурузу на силос и зелёный корм, но технология заготовления влажного зерна кукурузы в смеси с зеленым кормом способна дать больший эффект при производстве продукции свиноводства, тогда как продукция данной отрасли на протяжении последних лет реализуется с убытком.

Таблица 5. – SWOT-анализ использования в рационе кормления свиней влажного зерна кукурузы

Сильные стороны	Слабые стороны
Влажное зерно кукурузы способствует быстрому набору веса свиноматок после вынашивания и кормления поросят	Обязательное хранение зерна кукурузы в инертной среде
Поросята при опоросе более крепкие	
Улучшается показатель потребления корма по сравнению с сухими кормами	Сбор урожая кукурузы необходимо проводить при влажности зерен 24-32%
Улучшение переваримости фосфора у свиней благодаря влажному зерну	Необходимо следить, чтобы остатки влажного зерна при кормлении не накапливались
Образование кислотного жирного профиля в жирах свиней – повышение качества продукции	
Возможности	Угрозы
Использование влажной кукурузы в качестве основного элемента питания (60%) эффективно покрывает потребности кормящей свиноматки	При закладке зерна в инертную среду с уровнем влажности, не соответствующим норме, происходит порча всего урожая в траншее

	Возможна порча влажного зерна при накоплении его в кормушках при кормлении, и развитие болезнетворных микроорганизмов
Высокая кислотность корма для поросят способствует поддержанию хорошего санитарного состояния	

Слабые и сильные стороны предлагаемых для СПК СХА «Дружба» мероприятий поиска резервов роста прибыли в отрасли свиноводства, а так же возможности и угрозы представлены в виде SWOT-анализа использования в рационе кормления свиней влажного зерна кукурузы в таблице 5.

Влажная зерновая кукуруза, сберегаемая в перемолотом виде в силосе или же в виде целых зерен в инертной среде, занимает первое место среди природных кормов, производимых и потребляемых в крестьянском хозяйстве. Оптимальное использование собранной кукурузы позволяет быть более автономным в обеспечении хозяйства кормами и сократить себестоимость, особенно, если учесть стремительный рост цен на сырье, корма.

Сокращение расходов на сушку, высокая питательность, простота в использовании делают зерновую кукурузу сберегаемую влажной наиболее распространенным кормом в животноводстве. Она дополняет силосную кукурузу и травы в питании молочных коров и откармливаемого рогатого скота. Она может составить основную часть рациона (от 50 до 75%) свиней, птицы и водоплавающих животных.

Сберегаясь во влажном состоянии, кукуруза сохраняет все свои питательные характеристики (энергетичность, белки, минералы, витамины, пигменты.). Процесс кислотообразования, вызываемый кукурузой, благотворен для пищеварения животных.

Существует две технологии хранения влажного зерна кукурузы. Первая технология заключается в том, что влажное перемолотое зерно хранится в силосе.

После исчезновения кислорода в массе (усадка), развитие анаэробных бактерий на основе сахаров (глюкоза) приводит к процессу кислотообразования в силосе, к выработке молочной кислоты. Молочные бактерии, активные в кислотной среде и малочисленные в самом начале процесса, быстро размножаются, заполняют силос и препятствуют развитию масляно-кислых и уксусных бактерий, чувствительных к кислотности среды.

Урожай собирается при 34-38% влажности. При таком уровне зерно максимально полное. Необходимо за ним следить, начиная со стадии восковой зрелости, поскольку сбор урожая при низкой влажности (менее 30%) плохо влияет на последующее хранение; мучнистая масса хуже утрамбовывается и образует карманы с воздухом, которые способствуют развитию неблагоприятной микрофлоры.

Перемалывание осуществляется на специальной зернодробилке, по

мере поступления собранного на близлежащих полях зерна. Чем ниже влажность зерна, тем мельче оно будет перемолото. Для этого нужны наборы взаимозаменяемых решеток и пластин: 80% частиц должны иметь диаметр менее 2 мм, для облегчения усадки. Использование циклона в конце отводной трубы обеспечивает однородность смеси при заполнении силосной траншеи.

Для хранения выбор типа силоса (валик, насыпь, траншея или башня) зависит от размеров животноводческого хозяйства и его потребностей, от финансовых возможностей и количества рабочих. Хранение в валиках - новая технология, которая сегодня предназначена для рогатого скота. 1 м³ силоса представляет собой одну тонну кукурузы в траншее. Конфигурация должна позволять выбирать корм фронтально, 5-10 см толщины ежедневно. Необходимо тщательно утрамбовывать корм и следить за полной герметизацией. Силосная траншея или, при необходимости, полностью механизированная башня обеспечивают более комфортные и безопасные условия работы.

Вторая технология хранения влажного зерна кукурузы – влажное зерно кукурузы, хранящееся в инертной среде, что рекомендуется осуществить в СПК СХА «Дружба».

Хранение в инертной среде - это процесс естественного сбережения кукурузы в безвоздушном пространстве (анаэробное состояние). Дыхание зерна и наявная микрофлора быстро используют весь промежуточный воздух (15 часов спустя после закрытия силоса). Вырабатываемый углекислый газ заполняет все промежутки, тормозя, таким образом, любую активность энзимов. Урожай собирается обязательно при влажности в границах 24-32%. Влажное зерно сразу загружается во воздухонепроницаемый силос. При низкой влажности зерно оказывается в среде, которая естественным образом долго остается инертным.

При более высокой влажности использование кислорода сопровождается более интенсивным процессом ферментации, способствуя развитию молочнокислой флоры. В любом случае, силос должен оставаться воздухонепроницаемым.

Выбор складского оборудования диктуется типом животноводческого хозяйства, его размером и обычной влажностью собираемого зерна. У СПК СХА «Дружба» все необходимые мощности есть в наличии. Мешок содержит 800 кг кукурузы. Подходит для небольших хозяйств. Он состоит из внешнего слоя, дублированного внутренним карманом, в который засыпается зёрно и который обеспечивает герметичность.

Гибкий силос (емкость — от 20 до 200 тонн), воздухонепроницаемый, особенно хорошо подходит для хранения кукурузы в инертной среде. Имеет конус, позволяющий выбирать зерно снизу. Бетонный конус, заглубленный в грунт, увеличивает таким образом полезный объем, находящийся под укрытием. Заполняется сверху, зерно

выбирается снизу при помощи герметично закрывающегося винта, полотно опускается по мере выборки силоса. Зерно забирается ежедневно, соответственно потребностям животноводческого хозяйства.

Силосная башня больше подходит для больших животноводческих хозяйств, так как их производственная мощность варьирует от 200 до 1200 м³. Производится из стали и стекла.

Один кубометр зерновой кукурузы в инертном состоянии весит 800-850 кг. Установленная на бетонном фундаменте башня имеет углубленный конус и заполняется по мере сбора урожая, при помощи пневматического транспортера или ковшового элеватора (из ямы). Рекомендуются устанавливать пневматическое устройство для регулировки внутреннего давления в зависимости от дневных и ночных температур, для сокращения контактов с внутренней атмосферой, бедной кислородом.

Обратимся к рационам кормления свиней. У свиноматок высокая энергетическая концентрация, которую гарантирует кукуруза, способствует хорошему набору веса свиноматками после вынашивания и кормления поросят. Использование влажной кукурузы в качестве основного элемента питания (60%) эффективно покрывает потребности кормящей свиноматки.

Были сравнены показатели свиноматок, которых кормили целым влажным зерном кукурузы в инертном состоянии, и свиноматок, которым давали корм на основе сухого зерна кукурузы и пшеницы. При опоросе - поросята более крепкие, а также обеспечивается большая продолжительность жизни самой свиноматки. Поросята с удовольствием поедают корма на основе влажного зерна кукурузы. Высокая кислотность корма способствует поддержанию хорошего санитарного состояния, так как нет диарей пищевого происхождения. Влажное зерно кукурузы приводит к тем же показателям роста поросят и потребления, что и рацион на основе сухой кукурузы. При раздаче кормов на основе влажного зерна необходимо следить за тем, чтобы остатки не накапливались, а животные получали все необходимое им питание.

У свиней мясных пород рацион на основе влажной кукурузы, в силосе или инертном состоянии, улучшает показатель потребления, в сравнении с контрольным кормом на основе сухой кукурузы. Было констатировано улучшение перевариваемости фосфора благодаря влажному зерну, что позволяет сократить внесение минеральных фосфорных добавок, а следовательно, сократить выбросы этого элемента. Рацион на базе влажного зерна приводит к образованию кислотного жирного профиля в жирах свиней, что благоприятно сказывается на качестве продукции.

Таблица 6. – Сравнение технологий кормления свиней сухим и влажным зерном кукурузы в СПК СХА «Дружба»

Показатель	Единица измерения	Технология заготовления корма:	
		сухое зерно кукурузы	влажное зерно кукурузы
Объем получаемого зерна кукурузы с 100 га пашни*	ц	30000	38700
Резерв роста объемов производства	ц	8700	
Расходы на сушку	тыс. руб.	139	45
Резерв сокращения расходов на сушку	тыс. руб.	94	
Занимаемая часть в рационе	%	25-30	50-75
Питательность в 1 кг корма	корм. ед.	0,91	1,13
Резерв повышения питательности корма с 1 га	%	8	

* Влажное зерно не только увеличивает объемы, но и дополнено зеленой массой

В СПК СХА «Дружба» ранее применялся рацион кормления свиней на основе сухого зерна кукурузы. Данные таблицы 6, собранные опытным путем указывают на то, что влажное зерно в рационе свиней более эффективно. При этом уменьшаются расходы на сушку зерна, хотя возникают расходы на создание инертной среды. В рационе свиней влажное зерно может занимать большую долю, чем сухое. Питательность 1 кг корма выше на 0,22 кормовые единицы за счет лучшего усвоения влажного зерна.

Повышение питательности кормов, получение большего объема корма с каждого гектара ведет в СПК СХА «Дружба» к повышению выхода продукции свиноводства за счет добавления в корма влажного зерна кукурузы, что в виде расчетных резервов отражено в таблице 7.

В СПК СХА «Дружба» в результате изменения рациона кормления свиней увеличится масса поросят при рождении, вырастет число поросят-отъемышей и возникнет резерв роста живой массы свиней на откорме в плановом периоде в размере 25 ц и резерв роста живой массы основных свиноматок в размере 12 ц.

Таблица 7. – Резервы повышения производства продукции свиноводства в СПК СХА «Дружба» при добавления в корма влажного зерна кукурузы

Показатель	Единица измерения	Значение показателя для:	
		основных свиноматок	свиней на откорме
Среднегодовое поголовье животных	голов	176	964
Масса поросят при рождении в 2013 г.	ц	11	
Масса поросят при рождении (прогноз)	ц	12	
Число поросят-отъемышей в 2013 г.	голов	1054	
Число поросят-отъемышей (прогноз)	голов	1108	

Прирост поросят-отъемышей в 2013 г.	ц	169	
Прирост поросят-отъемышей (прогноз)	ц	193	
Прирост живой массы свиней в 2013 г.	ц	85	256
Прирост живой массы свиней (прогноз)	ц	97	281
Резерв роста живой массы свиней	ц	12	25

Произойдут изменения так же в качестве производимой свинины, что отразится на финансовых результатах свиноводства.

Прогноз финансовых результатов СПК СХА «Дружба» по отрасли свиноводства позволяет констатировать возможность получения предприятием в результате изменения технологии заготовки кормов и изменения рационов кормления свиней товарной продукции в размере 564 ц свиней в живой массе и 45 ц мяса свиней. Качество свинины и поросят на продажу станет выше, что отразится положительно на ценах реализации (таблица 8). В итоге СПК СХА «Дружба» получит в прогнозном периоде выручку от реализации свиней в живой массе в сумме 6663 тыс. руб., а по свинине – 558 тыс. руб. при полной себестоимости соответственно 6034 тыс. руб. и 486 тыс. руб.

Таблица 8. – Расчет резерва увеличения прибыли в отрасли свиноводства СПК СХА «Дружба»

Показатель	2013 г.		Прогноз	
	Свиньи в живой массе	Мясо свиней	Свиньи в живой массе	Мясо свиней
Валовая продукция всего, ц	511	42	571	45
Производственная себестоимость, тыс. руб.	5520	450	6052	477
Себестоимость 1 ц, руб.	10802	10714	10599	10600
Уровень товарности, %	98	100	99	100
Товарная продукция, ц	502	42	564	45
Полная себестоимость, тыс. руб.	5460	457	6034	486
Цена реализации 1 ц, руб.	8424	2000	11815	12400
Выручка, тыс. руб.	4229	84	6663	558
Прибыль (убыток), тыс. руб.	-1231	-373	629	72
Резерв увеличения прибыли, тыс. руб.	х	х	+1860	+445
Рентабельность продукции, %	-22	-81	10	14
Резерв увеличения рентабельности, %	х	х	+32	+95

Предприятие по данным видам продукции получало в предыдущих годах убытки, а в прогнозном периоде выйдет на небольшую прибыль в размере: 629 тыс. руб. по свиньям в живой массе и 72 тыс. руб. по мясу свиней. Прирост прибыли увеличит сумму платежей в бюджет по ЕСХН, который придется доплатить на 42 060 руб. больше, чем в предыдущем году.

Таким образом, предложенные в учете и анализе мероприятия позволят повысить эффективность работы предприятия в целом, снизить налоговое бремя и сделать отрасль животноводства инвестиционно-привлекательной.

Использованные источники:

1. Алайкина Л.Н. Организационно-экономический механизм функционирования регионального рынка зерна /Алайкина Л.Н. автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Саратов, 1997.
2. Алайкина, Л.Н. Практика антикризисного управления предприятиями /Алайкина Л.Н., Косачев А.М., Романовский Г.П. Саратов, 2003.
3. Андреев, В.И. Особенности формирования финансовой рентабельности и ее определяющих факторов на сельскохозяйственных предприятиях / В.И. Андреев // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. - 2011. - № 04.
4. Григорьева, О.Л. О кредитовании инвестиционной деятельности в аграрном секторе Саратовской деятельности /Григорьева О.Л., Малинина О.В. // Состояние и перспективы инновационного развития АПК. Сборник научных статей по материалам II Международной научно-практической конференции, посвященной 100-летию ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова». Саратов, 2013. С. 124-129.
5. Дедюрин, А.В. Взаимосвязь показателей финансовой устойчивости и экономической эффективности хозяйственной деятельности аграрных формирований / Дедюрин А.В. // Научное обеспечение АПК. Материалы научно-практических конференций, проходивших в рамках 2-й специализированной агропромышленной выставки «САРАТОВ-АГРО. 2011». ФГБОУ ВПО "Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова"; Под редакцией И.Л. Воротникова. Саратов, 2011. С. 83-84.
6. Кулишов, Ю.О. Резервы управления агропромышленным лизингом и их классификация /Кулишов Ю.О. //Научное обозрение. - 2012. -№ 5. - С. 558-562.
7. Носов, В.В. Экономическая устойчивость сельскохозяйственного производства в современных условиях /Носов В.В. Саратов, 2004.
8. Система управления производственными затратами и расчетами с контрагентами сельскохозяйственного предприятия / Алайкина Л.Н., Андреев К.Л., Андреев В.И., Уколова Н.В., Новикова Н.А., Малинина О.В., Радченко Е.В., Дедюрин А.В., Котар О.К. Саратов, 2012.
9. Уколова Н.В. Государственно-частное партнерство в агропромышленном комплексе / Уколова Н.В., Котар О.К., Носов В.В., Андреев В.И., Волгуцкова О.А., Исаева Т.А., Нечкина Е.В. Саратов, 2013.
10. Уколова, Н.В. О государственной поддержке сельского хозяйства России на 2013-2020 годы / Уколова Н.В. // Состояние и перспективы

инновационного развития АПК. Сборник статей по материалам Международной научно-практической конференции, посвященной 5-летию Института ДПО кадров АПК ФГБОУ ВПО Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова. Ответственный редактор Н.С. Ададимова. Саратов, 2012. С. 206-207.

11. Шиханова, Ю.А. Устойчивое развитие субъектов малого и среднего агробизнеса с учетом совершенствования системы страхования в регионе/ Ю.А. Шиханова, Н.А.Новикова //Актуальные проблемы и перспективы инновационной агроэкономики: материалы IV Всерос. науч.-практ. конф. - Саратов: КУБиК; 2012.

12. Щербаков, А.А. Совершенствование финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий Марковского района Саратовской области / Щербаков А.А., Алайкина Л.Н., Андреев В.И., Орлова Н.В., Новикова Н.А., Малинина О.В., Радченко Е.В., Ламекина И.М., Дедюрин А.В., Исаева Т.А., Котар О.К. Саратов, 2010.

Александрова А.С.

студент 6 курса

факультет информационных технологий и управления

Ураев Р.Р., к.с.н.

доцент

Башкирский Государственный Аграрный Университет

Россия, г. Уфа

СПЕЦИФИКА ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ФРГ

Пенсионная система ФРГ начала свое становление в конце XIX века. Именно Германия стала одной из первых стран мира, где была сформирована эффективная система пенсионного страхования, которая реализовывалась посредством страховых касс. В начале XX века большинство наемных рабочих в Германии, было охвачено системой социального страхования от несчастных случаев и пенсионного обеспечения.

В Германии в настоящий момент около 28% населения относятся к категории пенсионеров. Пенсионный возраст в Германии одинаков для мужчин и для женщин, и составляет 65 лет, при этом граждане, имеющие 35 трудового стажа, имеют право уйти на пенсию раньше – в 63 года. Средняя ожидаемая продолжительность жизни в ФРГ составляет 83 года для женщин и 76 лет для мужчин (в среднем - 79 лет).

Пенсионная система ФРГ в настоящий момент представляет собой трёхуровневую модель. К первому уровню относится государственное обязательное пенсионное страхование, которое функционирует и на федеральном, и на местном (земельном) уровне. Граждане, подлежащие обязательному пенсионному страхованию – это наемные работники и самозанятое население. Размер страховых взносов устанавливается на едином уровне на всей территории страны. Пенсионный бюджет

формируется за счет социальных страховых взносов по ставке 19,4% от заработка работника или от фонда заработной платы работодателя.

Вторым уровнем системы является производственное, корпоративное страхование, регулируемое положениями Федерального закона ФРГ от 19 декабря 1974 г. «Об улучшении производственного обеспечения в старости» (Betriebsrentengesetz - BetrAVG) [1]. Около 50% пенсионеров, а также все государственные служащие ФРГ получают производственную пенсию.

К третьему уровню относится частное (частное) обеспечение старости, которое реализуется самим работником посредством самостоятельного формирования будущей пенсии. Механизм формирования пенсии реализуется через негосударственные пенсионные фонды, банки, кредитные организации и страховые компании. Около 20% населения ФРГ использует частное пенсионное страхование.

На наш взгляд, особый интерес в практике развития пенсионной системы ФРГ представляет производственное обеспечение по старости.

Статьей 1 Федерального закона ФРГ от 19 декабря 1974 г. «О производственном обеспечении в старости» отражены обязанности работодателя по обеспечению своих наемных работников пенсиями по старости, потере кормильца, инвалидности. При этом, работодатель уплачивает взносы в пенсионную кассу, органы прямого страхования жизни наемного работника или в пенсионный фонд, и предоставляет финансовые средства для выплаты пенсий (не менее половины обещанных взносов). В свою очередь, работник имеет право использования для целей материального производственного обеспечения до 4% от базы расчета величины страховых взносов. По сути, этот механизм предполагает превращение части заработной платы работника в страховые взносы. [2]

В соответствии с законом, работник обязан использовать для производственного пенсионного обеспечения сумму не менее 1/160 от исходной величины. Стоит отметить, что право на получение пенсии при преждевременном выходе на пенсию сохраняется за работником, если он достиг возраста 25 лет, а работодатель осуществлял страховые взносы не менее 5 лет. Уволенные работники вправе претендовать на часть пенсионных выплат, которые зависят от соотношения стажа, времени до и после работы на данном предприятии. В случае прекращения трудовых отношений, по согласованию сторон, новый работодатель может взять на себя обязательства по производственному пенсионному страхованию работника, что регулируется соответствующими соглашениями. Работник может потребовать от прежнего работодателя переноса обязательств по производственному страхованию на своего нового работодателя в течение одного года после увольнения в том случае, если производственное пенсионное обеспечение осуществлялось посредством страхования жизни работника или через пенсионный фонд, но стоимость права получения пенсии не должна превышать верхнего установленного лимита по

обязательному пенсионному страхованию.

При банкротстве работодателя в ФРГ защиту прав работников осуществляет только одна организация подобного рода – Pensions-SicherungsVerein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (PSVaG) («Общество сохранности пенсий»), которая работает под контролем Федерального управления финансового надзора Германии. [3]

Если наемный работник переезжает из ФРГ в любую страну ЕС, то за ним сохраняется право получения пенсии в том же объеме.

На современном этапе в ФРГ продолжается реализация пенсионной реформы, предусмотренной до 2030 года. В частности, до 2020 года предусмотрено установление максимального размера страхового взноса, который не должен превышать 20% от заработной платы, к 2022 году планируется установление верхней границы в размере 22%. Планируется также постепенно снижать коэффициент замещения с 67% до 64%, механизм реализации данной меры предусматривает применение добровольного накопительного страхования самими работниками. В настоящий момент размер накопительных взносов составляет 4% от номинальной оплаты труда, при этом, при достижении пенсионного возраста работник вправе получить до 30% накопленной суммы единовременно, остальная же часть будет выплачена ему в виде пенсии.

Таким образом, применение отдельных положений немецкого опыта производственного (корпоративного) материального обеспечения в старости позволит повысить эффективность системы пенсионного обеспечения в РФ, прежде всего, в форме государственно-частного партнерства в этой области. В свою очередь, корпоративное материальное обеспечение в старости дает также ряд преимуществ для работодателя в виде долгосрочной занятости сотрудников на данном предприятии.

Использованные источники:

1. Закон «Об улучшении производственного материального обеспечения в старости» от 19 декабря 1974 года (ГГУ 1 1 S. 3610), последнее изменение зафиксировано в ст. 4 закона от 21 декабря 2008 года (ГГУ1. 1S. 2940)) Последнее изменение– Art. 4e G v. 21.12.2008 1 2940.
2. Ермаков Д.Н. Сравнительный анализ права социального страхования в России и в Германии (вторая половина XIX -начало XX вв.)//Государство и право. 2011. № 4. С. 74-87.
3. Соколова А.Б. Формирование распределительно-накопительной системы пенсионного обеспечения в РФ: [Монография]. Набережные Челны, Фил КГУ в Набережные Челны, 2009. 115 с.

*Александрова Д.Н.
студент 3 курса
Пермский национальный исследовательский
политехнический университет
Россия, г. Пермь*

ЗНАЧЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Мы живем в современном мире, который находится в непрерывном развитии. Изменения общества, устройства его жизни повлекли за собой изменения в сфере производства. В условиях динамичности современного производства и общественного устройства управление должно непрерывно развиваться. Сегодня кажется невозможным принимать важные решения в управлении организацией без исследования путей и возможностей развития, без выбора альтернативных направлений.

Исследованием называется процесс выработки новых научных знаний о функционировании организационной системы с целью использования их для решения конкретных практических задач. Результаты научных исследований освобождают человека от тяжелого, повторяющегося, неинтересного труда, позволяют заниматься творческой работой, в том числе профессиональной научной деятельностью.

Сегодня никто не сомневается в том, что судьбу предприятия определяет именно оптимальное управленческое решение. Исследование в области управления осуществляется в каждодневной деятельности менеджеров и персонала и в работе специализированных групп. Необходимость в исследованиях систем управления возникает под влиянием достаточно большого круга проблем, с которыми приходится сталкиваться многим организациям каждый день. От правильного решения этих проблем зависит успех работы этих организаций.

В своем эссе на тему «Значение исследований в решении проблем управления организацией» я хочу рассмотреть понятие «исследование»: определить сущность, структуру, методы исследования и, наконец, его роль в управлении организацией.

Исследование всегда находилось под пристальным вниманием учёных. Исследование можно определять как вид, позволяющий на основе определённых теорий, методов и приёмов познания изучить и оценить сущность, особенности и тенденции развития явлений. В самом обобщенном виде можно выделить следующие этапы исследования: постановку проблемы, вычленение объекта и предмета исследования; эксперимент; описание и объяснение фактов, полученных в эксперименте, – создание гипотезы или теории; предсказание и проверка полученного знания. Необходимо сказать и о методе исследования. Метод исследования – это определенный способ познания действительности, который представляет собой определенную последовательность действий, приемов, операций.

Общие методы научных исследований делят на три группы: 1. Методы эмпирического исследования: наблюдение, эксперимент, описание, измерение, сравнение. 2. Методы теоретического исследования: аксиоматический, гипотетический, формализацию, абстрагирование, анализ, синтез, индукция, дедукция, аналогия. 3. Методы, используемые как на эмпирическом, так и на теоретическом уровне исследования.

Под исследованием, целью которого является решение проблем управления организацией, я понимаю вид познавательной деятельности отдельного человека или группы исследователей, направленный на развитие и совершенствование управления в соответствии с постоянно изменяющимися внешними и внутренними условиями. Я считаю, что совершенствование управления – необходимый элемент развития любой организации. Совершенствовать управление можно по-разному, однако наибольший эффект может дать только научный подход, который подразумевает исследование тенденций развития, анализ причин и факторов возникновения проблем, сущность этих проблем и распознавание причин изменения обстановки.

На самом деле, огромную роль исследований в решении проблем управления организацией признавали еще в Древнем мире. Так Ксенофонт, изучив крупную мастерскую, где трудились сотни рабов, дал первое известное описание преимуществ разделения труда. Великий Сократ, анализируя обязанности хорошего промышленника, торговца, показал, что по сути дела, они у всех одинаковы и главная обязанность руководителя состоит в том, чтобы поставить нужного человека на нужное место.

Во второй половине XIX столетия в управление стали внедряться результаты прикладных исследований и экспериментов. Они помогали определять норму выработки и вознаграждения, оптимальные скорости работы оборудования, объемы выпуска продукции, совершенствовать организацию производства и труда. Толчком для формирования научного менеджмента стали массовые эксперименты на промышленных предприятиях, имевшие цель предотвратить потери от нерационального использования дорогостоящего оборудования, сырья, затраты на которые росли из года в год.

Все основоположники научного менеджмента проводили исследования, в результате которых разрабатывали оптимальные методы управления предприятиями.

К примеру, основатель научного менеджмента Ф.Тейлор в результате детального изучения отдельных действий, затрат времени на них, проведения экспериментов смог разработать оптимальные методы выполнения производственных и трудовых операций, нормы времени на их, осуществить стандартизацию орудий и рабочих условий и доказать, что для наиболее эффективной работы их требуется неукоснительно соблюдать.

Фрэнк и Лиллиан Гилберт изучали трудовые операции, используя

кинокамеру и изобретенный ими микрохронометр, который мог измерять и фиксировать сверхкороткие промежутки времени. Их эксперименты были направлены на сокращение лишних движений в процессе кладки кирпича. В результате производительность труда каменщиков возросла на 50 процентов.

Важно сказать и о Хотторнских экспериментах Э.Мэйо. Его эксперименты считаются одними из самых значительных в истории развития менеджмента. В результате своих исследований Мэйо пришел к следующим выводам: 1) социальные и психологические факторы оказывают большее влияние на рост производительности труда, чем физические условия труда; 2) положительная мотивация требует, чтобы с рабочими обращались как с личностями; 3) личные и семейные проблемы рабочего могут отрицательно сказаться на производительности труда; 4) важное значение имеет обмен информацией между людьми.

Анализируя позиции таких значимых в сфере менеджмента людей, можно сказать, что значение исследований в решении проблем управления организацией очень велико. Исследование должно быть необходимым элементом процесса управления.

Далее экономические реформы в мире, вызвавшие обновление всех сфер жизни и становление новых рыночных отношений, требовали коренного пересмотра стиля и методов управления организациями. Это в первую очередь обусловлено изменением целевой установки организаций. Если раньше главной задачей менеджера любого уровня было обеспечение своевременного выполнения плана, то теперь в условиях острой конкурентной борьбы основной целью является борьба за выживание и обеспечение устойчивого поступательного развития организации в целом. Несомненно, система управления предприятиями в настоящее время должна обладать гибкостью производства, учитывать серьезную конкуренцию на рынке товаров и услуг, учитывать требования к уровню качества обслуживания потребителей и фактор неопределенности внешней среды. Для реализации этих условий существует объективная необходимость в исследованиях и анализе существующего положения. Данные исследования направлены на то, чтобы усовершенствовать организационные системы, создать условия для повышения эффективности организаций и обеспечить их выживаемость в сложных условиях окружающей среды.

Таким образом, в настоящее время законы рынка формируют жесткую конкуренцию, в условиях которой от менеджеров организаций требуется принятие новых эффективных управленческих решений. Как правило, они связаны с управлением инновациями и соответственно проведением работ исследовательского характера. Исследование управления осуществляется в каждодневной деятельности менеджеров и персонала и в работе специализированных аналитических групп, лабораторий, отделов. Необходимость в исследованиях систем управления продиктована

достаточно большим кругом проблем, с которыми приходится сталкиваться многим организациям. От правильного решения этих проблем зависит успех работы этих организаций.

Подводя итоги, я могу сказать, что современный менеджер не обязательно должен быть научным работником, но он должен владеть основными приёмами исследовательской деятельности и уметь организовать её с целью поиска новых факторов повышения эффективности управления. Формула современного управления – «управлять, совершенствуя и совершенствуясь». Только исследование в области управления поможет реализовать эту формулу.

Использованные источники:

1. Учебно-методический комплекс, Тарасова О.Н.[Электронный ресурс] – режим доступа <http://do.gendocs.ru/docs/index-101627.html?page=12>
2. Словарь бизнес-терминов. Академик.ру. 2001: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/7712#sel>
3. Кравченко А. И. История менеджмента: Учебное пособие для студентов вузов. – М.: Академический проект, 2002.
4. Учебно-методическое пособие по курсу Введение в специальность (менеджмент в организации); составитель доцент Т.А.Андрианова.
5. Минцберг Г. Природа управленческого труда. М. 1973.

Алексеева Н. В., к.э.н.

доцент

кафедра экономики и финансового права

Наливайко А.В.

студент 4 курса

направление подготовки «Экономика» (бакалавр)

ФГБОУ ВПО РГСУ

филиал в г. Ставрополе

Россия, г. Ставрополь

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ПРОЦЕССОВ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: статья посвящена вопросам государственного регулирования трансформационной экономике, авторами раскрываются понятия переходной экономики, государственного регулирования, а также меры, функции, способы и направленность работы государства.

В экономике, как правило, принято выделять две основные модели: командную (плановую) и рыночную. Плановая экономика характеризуется непосредственным вмешательством государства во все экономические процессы, а в рыночной наоборот – доля государственного регулирования экономической деятельности минимальна. Однако, есть страны занимающее промежуточное место – страны с переходной экономикой то есть те, которые находятся на пути от планового режима ведения хозяйства к рыночному. К

числу стран с переходной экономикой обычно относят бывшие социалистические государства Центральной и Восточной Европы и республики бывшего СССР, а также некоторые страны Азии.

Говоря о трансформационной экономике хотелось бы определить какую роль в ней играет государство. Но, прежде чем говорить об этом необходимо обратиться к самому понятию «трансформационная экономика». Итак, трансформационная или переходная экономика представляет собой особое состояние экономической системы, когда она функционирует в период перехода общества от одной сложившейся исторической системы к другой.

В настоящее время в мире нет государств с действенной социально-ориентированной рыночной экономикой, которая функционирует без вмешательства государства. В критериях рыночной экономики государственная регулировка представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, которые исполняются муниципальными учреждениями и социальными организациями с целью стабилизации имеющейся социально-экономической системы. И тут абсолютно уместным станет отождествление понятий государственного вмешательства и государственного регулирования экономики с практической точки зрения. Это объясняется тем, что каждое вмешательство государства в экономику оказывает регулирующее влияние. Еще как часть регулирующей системы можно рассматривать контроль. Об этом свидетельствует тот факт, что наличие контроля подразумевает установление государством тех или же иных притязаний к разным сторонам работы субъектов экономики, проверка соблюдения которых и считается содержанием контроля со стороны государственных органов. Но, ведущей регулирующей силой считается рынок, основой которого служит «невидимая рука», выступающая в качестве побудительной силы финансового становления. Рынок по собственной природе не имеет возможность добиться такого уровня саморегулирования, который обеспечивал бы совершенную занятость населения, становление образования и здравоохранения, защиту окружающей среды и многое другое. В следствии этого роль страны в решении задач, порождаемых рынком, абсолютно высока и необходима. Данная потребность вызвана многими беспристрастными основаниями, связанными с несовершенством рынка, противоречиями, образующимися на нем.

На этот момент задачей трансформационной экономики считается не вопрос о надобности вмешательства государства, а именно грани государственного регулирования с его методами и способами.

В переходной экономике правительство выступает в роли организатора и субъекта финансовых реформ: переустройства отношений собственности, реорганизация экономической и кредитно-денежной систем, смена способов помощи мелкому бизнесу и др. В связи с неразвитостью

рыночных отношений как раз правительство берет на себя функции, которые в развитой экономике делают иные рыночные субъекты.

Воздействие страны на экономику исполняется через систему мер регулирования, которые включают в себя:

- цели муниципального регулирования
- способы регулирования
- формы реализации
- субъекты регулирования
- объекты регулирования

Правительство в трансформационной экономике осуществляет те же функции, что и в всякой иной экономической системе:

– воплощает в жизнь создание социальных благ, занимается охраной окружающей среды

– регулирует натуральные монополии, сглаживает неравенство в доходах, поддерживает экономику в стабильном состоянии.

Государство в переходном периоде пользуется прямыми и косвенными методами регулирования. На первых этапах доминируют прямые методы, что обосновано надлежащими основаниями:

Во-первых, большую долю национальной экономики составляет правительственный сектор, как объект непосредственного прямого воздействия;

Во-вторых, рыночная среда, управляемая косвенными способами, в абсолютной мере ещё не создана;

В-третьих, кризис, свойственный для исходного этапа переходного экономики, имеет возможность быть преодоленным лишь только при прямом воздействии государства.

В зависимости от сложившейся экономической ситуации система методов и инструментов может использоваться в различных вариациях и с разной степенью интенсивности. При этом при выборе конкретных методов воздействия большее значение имеет знание сущности и специфики каждого метода; структурной соподчиненности различных методов регулирования; непротиворечивость взаимодействия и т.д.

В трансформационной экономике возможно отметить 3 ведущих направленности работы страны:

– создание правовых и организационных институтов, важных для функционирования рыночной экономики;

– переориентация структуры управления государством, в основе которой лежат принципы демократии, что требует коренного переустройства аппарата исполнительной власти, применения свежих способов управления экономикой.

– переход к свежим формам регулирования, реализации общественной и финансовой политической деятельности, призванной отыскать подходящее направление для решения триединой задачи: стабилизация экономики,

обеспечение структурной перестройки и финансового подъема, сохранение порядка в обществе, в котором увеличивается общественное расслоение и есть возможность возникновения социальной напряженности.

Также не следует забывать о таком важном направлении деятельности государства как выбор приоритетов, от которого напрямую зависит социально-экономическое развитие страны и темпы экономического роста.

В последние годы, в рамках переходной экономики, все больше внимания уделяется проведению социальной политики. Основой которой является важный принцип «от социального иждивенчества — к социальным гарантиям», означающий, защиту прав человека на свободный труд, создание системы жизнеобеспечения, соответствующей определенным жизненным стандартам, гарантию личной безопасности граждан в обществе.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод о том, что государство играет первостепенную роль в трансформационной экономике. Оно регулирует процессы перераспределения ресурсов и производство общественных благ, старается стабилизировать экономическое развитие, сглаживает взлеты и падения деловой активности, сдерживает инфляцию и безработицу, поддерживает экономический рост.

Использованные источники:

1. Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания: Методологический анализ. – М.: Наука, 2005. – С. 53. .
2. Бугалин, А.В. Переходная экономика: курс лекций по политической экономии. – М.: Таурис, Просперус, 2008. – 467 с.
3. Переходная экономика: сущность, проблемы, особенности в Беларуси : науч.-метод. пособие / Э.И. Лобкович. – Мн.: БГЭУ, 2009. – 70 с
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 6-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 2013

Алексеева Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра экономики и финансового права

Румянцев А.С.

студент 4 курса

направление подготовки «Экономика» (бакалавр)

ФГБОУ ВПО РГСУ

филиал в г. Ставрополе

Россия, г. Ставрополь

ГРАДУАЛИЗМ И «ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ» – КАК ГЛАВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ СОВРЕМЕННОСТИ

Аннотация: статья посвящена вопросам трансформационных преобразований в экономике, авторами раскрываются понятия градуализма и шоковой терапии, цели, причины и способы их использования в

современных условиях.

В настоящее время в теории и практике проведения трансформационных преобразований существуют два противоположных друг другу направления. Одно из них носит название «градуализм», а другое – «шоковая терапия».

Градуализм – это экономическая мысль, предполагающая осуществление медленных, последовательных реформ и отводящая государству основное значение в образовании рынка. Градуалисты утверждают что, для того чтобы смягчить процессы преобразований и уклониться от резкого сокращения производства и снижения жизненного уровня населения, при формировании рынка, правительство обязано со временем заменить компоненты командно-административной экономики рыночными взаимоотношениями [3].

«Шоковая терапия» – данная экономическая теория, базируется на идеях монетаризма и считается инструментом развития рынка и антиинфляционной политической деятельности называемой, одномоментной либерализацией цен, влекущей за собой резкое сокращение государственных расходов и достижение бездефицитного бюджета [1].

Монетаристы считают рынок самой эффективной формой экономической деятельности. Так как рынок способен к самоорганизации они утверждают, что все преобразования переходного периода должны протекать с минимальной долей участия государства. Отталкиваясь от этого, они осуществляют основной акцент на либерализации экономики, предполагая, что это наилучший способ добиться самоорганизации рынка. В самом деле, практика переходных экономик доказывает принцип неоклассической концепции о том, что хозяйствующие субъекты в процессе рыночного обмена формируют рыночные общепризнанные нормы и компании без разного рода вмешательства страны. Примерами служат, посреднические компании и товарные биржи, многочисленные частные фирмы и банки, и кроме того неформальные кодексы ведения бизнеса, возникшие исключительно по инициативе самих бизнесменов. Одновременно с этим нынешняя теория признает вероятность появления и стабильного существования институтов, вредных для экономики, к примеру, противозаконных сообществ либо малоэффективных форм производства и торговли. Кроме того, саморазвитие рынка на основании либерализации требует весьма длительного периода. В связи с чем одной лишь либерализации мало; она должна быть подкреплена мерами поддержки и развития рыночных институтов со стороны страны.

Стержнем монетаризма является борьба с инфляцией так как по ее доктрине, основная цель страны в переходный период заключается в сохранении устойчивости экономической системы, так как в отсутствии устойчивой денежной единицы рынок действовать не может.

В период «шоковой терапии» финансовая политика страны сменяет

мягкие бюджетные лимитирования так называемыми жесткими бюджетными ограничениями, характерными для социализма. Эти ограничения, в-первую очередь, означают, что фирмы и разного рода организации могут тратить только то, что заработали сами, не полагаясь на получение денег от государства. Тягот для жителей от внезапного удорожания жизни, монетаристы оправдывают тем, что промежуток времени высоких цен правильнее пройти быстро, нежели растягивать экономическую стабилизацию на долгие годы.

Ученые, обобщив опыт реформ в государствах с трансформационной экономикой, пришли к заключению о том, что предпочтение концепции трансформации в основном находится в зависимости от начального состояния дел в государстве. Но какой бы вариант проведения реформ не был выбран, очень большое значение имеет власть государственных институтов, т.е. умение страны, уже после первоначального периода разрушения старых органов управления и формирования новых органов, достигать исполнения выбранной им экономической политики [2].

Программа «шоковой терапии» предлагает определенные пакеты мер. Содержание таких пакетов, по мнению разработчиков, кратко сводится к следующему:

Первый пакет состоит из мер по либерализации экономики, связанных с переходом к конкурентоспособным рыночным взаимоотношениям и соответствующим реформам цен. Стоит учитывать, что на начальных этапах введение свободных цен приводит к трудноконтролируемому расширению рынков товаров и услуг, то что, в свой черед, требует демонополизации торговли и автотранспорта. Данный пакет включает в себя:

- реформу внутренних цен;
- либерализацию внешней торговли;
- реформу банковской структуры и формирование финансовых рынков;
- либерализацию рынка рабочей силы и систему заработной платы;
- либерализацию системы распределения.

Второй пакет мер предполагает реформу и структурную перестройку производства и организаций. Четкая формулировка прав государственной собственности и разделение функций государства как единого органа, является первым шагом в данном направлении. Основное внимание здесь уделяется оформлению гарантированных прав частной собственности и облегчению процессов по созданию новейших частных предприятий, а также осуществлению программ приватизации. Самые важные реформы производства достигаются путем ликвидации крупных монополий, устранения лишней рабочей силы, путем перемещений и увольнений, остановки всех убыточных производств, перепрофилирования либо ликвидации предприятий. Таким образом второй пакет состоит из:

- малой приватизации и развития частного сектора;

- крупномасштабной приватизации;
- структурной перестройки, ликвидации монополий.

Третий пакет мер требует пересмотра роли государства в экономике, по которому оно должно заменить прямую собственность и контроль над производством на их косвенное регулирование, поощряющее экономическую адаптацию и частную экономическую деятельность. Другая не менее важная задача государства – реформирование системы социального обеспечения и создание гибкой системы социальной поддержки, смягчающей последствия безработицы. Нужно преобразовать ключевые государственные институты, в том числе Центральный Банк и налоговые ведомства, осуществить исправление статей бюджета, нормализовать концепцию контроля.

Четвертый пакет мер – макроэкономическое поддержание, предполагающее ужесточения налоговой и кредитной политики в области отношения к предприятиям, устранение разного рода диспропорций, вызванных «избытком» денежной массы. В результате чего на рынке должно наступить равновесие, а государственный бюджет добьется сбалансированности. Макроэкономическая стабилизация включает [4]:

- социальные гарантии;
- законодательную реформу;
- изменение денежно-кредитной системы;
- институциональную реформу;
- новую фискальную политику.

Вполне понятно, что разработанный до деталей проект ни как не может быть использован в разных странах с одним и тем же успехом. Своеобразные черты любого отдельного хозяйства, определенно, действуют и на направленность преобразований, и на достигаемые результаты. В то же время, все без исключения мероприятия должны быть взаимосвязаны, и главное с самого начала сконструировать долгосрочную стратегию, одновременно приступая к операциям на множестве направлениях. Существуют, так же, реформы возможные лишь на поздних стадиях, когда уже предостаточно развиты рыночные механизмы.

Таким образом, на сегодняшний день в теории и практике выполнения трансформационных преобразований имеются две противоборствующие между друг другом тенденции – «шоковая терапия» и градуализм.

Использованные источники:

1. Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания: Методологический анализ. – М.: Наука, 2005. – С. 53.
2. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Цивилизация: теория, история, диалог, будущее. Т.1. – М: Институт экономических стратегий (ИНЭС), 2008. – 768 с.
3. Макашева Н.А. Экономическая наука в эпоху трансформации и (историко-методологический аспект) / Общественные науки и современность. – М., 2000. – №5. – С. 20-32.

4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 6-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 2013 – 512 с.

*Алпатова Д.Ю.
студент 4-ого курса
Кондрашова А.С.
студент 4-ого курса
Минин Д.А.
студент 4-ого курса
Кредитно-экономический факультет
Сергеева Н.В.
научный руководитель, доцент
Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации
Россия, г. Москва*

ОСОБЕННОСТИ ХЕДЖИРОВАНИЯ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Интегрированность нашей страны в мировую экономику обуславливает зависимость российского бизнеса от цен на основную группу товаров, идущих на экспорт, от изменения стоимости заемных средств, а, следовательно, сопровождается большими рисками для отечественного производителя.

В большинстве случаев подобным рискам уделяется незначительное внимание, так как они являются второстепенными с точки зрения их основной (производственной или торговой) деятельности, а управление ими требует привлечения ресурсов. Считается, что компания, страхующая свои риски вне зависимости от ситуации на рынке, проигрывает не приобретающим за относительно высокую плату страховку конкурентам, а поэтому предлагающим более привлекательные условия своим клиентам.

Однако в периоды резких курсовых колебаний отсутствие страхования валютных рисков в рамках управления рисками может привести к колоссальному ухудшению позиции компании.

Хеджирование представляет собой способ избежать финансовые потери при неблагоприятном изменении валютного курса в будущем; а также инструмент упрощения процесса планирования основных финансовых показателей хозяйственной деятельности за счет возможности зафиксировать будущее значение валютного курса.

Экономические субъекты осуществляют хеджирование валютных рисков как на биржевом, так и на внебиржевом рынке. На валютном рынке преобладают операции на внебиржевом рынке – 96,66% по данным на июнь 2014 г., в то время как операции на биржевом рынке составляют всего лишь 3,34% за тот же период (таблица 1).

Таблица 1 – Совокупный контрактный номинал срочного валютного рынка в трлн. долл. США [1].

	Год				
	июн.12	дек.12	июн.13	дек.13	июн.14
Весь рынок	69,512	69,521	76,211	73,064	77,365
Биржевой рынок	2,839	2,163	3,090	2,512	2,583
Доля (%)	4,08%	3,11%	4,05%	3,44%	3,34%
Внебиржевой рынок	66,673	67,358	73,121	70,552	74,782
Доля (%)	95,92%	96,89%	95,95%	96,56%	96,66%

В качестве наиболее популярных инструментов, позволяющих защитить операционную и инвестиционную деятельность компаний от рисков негативного изменения конъюнктуры рынков капитала, валютных и товарных рынков, выделяют:

1) На внебиржевом рынке:

- поставочный форвард;
- расчетный форвард;
- своп контракты;
- внебиржевые опционы

2) На биржевом рынке:

- фьючерсные контракты на доллар США и евро за российские рубли на ММВБ;
- биржевые опционы;
- и др.

Участники срочного валютного рынка имеют большой набор инструментов, позволяющих хеджировать валютные риски. Наиболее используемыми и популярными среди них на внебиржевом рынке являются в первую очередь своп контракты: валютные свопы (foreign exchange swap), а также валютно-процентные свопы (currency swap) – более 50% от совокупного номинала всех внебиржевых срочных контрактов (таблица 2).

Таблица 2 – Совокупный контрактный номинал валютного внебиржевого рынка по инструментам в трлн. долл. США [1].

Вид валютных контрактов:	Июнь 2012	Декабрь 2012	Июнь 2013	Декабрь 2013	Июнь 2014
1. Форварды и валютные свопы	31,395	31,718	34,421	33,218	35,190
Удельный вес (%)	47,09%	47,09%	47,07%	47,08%	47,06%
2. Валютно-процентные свопы	24,156	25,420	24,654	25,448	26,141
Удельный вес (%)	36,23%	37,74%	33,72%	36,07%	34,96%
3. Опционы	11,122	10,220	14,046	11,886	13,451
Удельный вес (%)	16,68%	15,17%	19,21%	16,85%	17,99%
Итого:	66,673	67,358	73,121	70,552	74,782

На биржевом рынке исторически преобладали опционные контракты (более 60% за 2009-2014 год), но статистика за сентябрь 2014 г. показала

совсем другую картину: удельный вес фьючерсных и опционных контрактов сбалансировался и составил 50,52% по фьючерсным контрактам, и 49,48% по опционным контрактам. Связано это с необходимостью реальных поставок валюты для экономических субъектов, а также с экономией на премии по опционом в период «привлекательной валюты».

Таблица 3 – Совокупный контрактный номинал валютного биржевого рынка по инструментам в трлн. долл. США [1].

Вид валютных контрактов:	Декабрь 2012	Декабрь 2013	Июнь 2014	Сентябрь 2014
1. Фьючерсы	0,822	0,843	0,997	1,055
Удельный вес (%)	38,02%	33,56%	38,60%	50,52%
2. Опционы	1,3406	1,6686	1,5859	1,0336
Удельный вес (%)	61,98%	66,44%	61,40%	49,48%
Итого:	2,163	2,512	2,583	2,089

С валютными рисками сталкиваются:

- компании-экспортеры, доходы которых измеряются в иностранной валюте, а продажа валютной выручки для финансирования расходов номинируется в российских рублях;

- компании, доходы которых измеряются в российских рублях, а импорт товаров и услуг происходит за иностранную валюту;

- компании, доходы и(или) расходы которых измеряются в российских рублях, а заимствования для финансирования хозяйственной деятельности осуществляются в иностранной валюте на международных рынках капитала.

Важно понимать, что риски экспортеров зависят не только от курсов валют, но еще и от цены, например, на топливо. В данной связи необходимо заранее закладывать риски значительного увеличения издержек в цену продукции на случай высокой волатильности на рынке нефти и нефтепродуктов.

Непредсказуемое изменение валютных курсов грозит серьезными проблемами для тех компаний, чьи доходы или расходы номинированы в иностранной валюте. Так, например, резкое повышение курса доллара (рисунок 1) и евро (рисунок 2) по отношению к курсу рубля в конце 2014 года значительно снизило рентабельность компаний, импортирующих товары или услуги. Для того, чтобы защитить компанию от больших потерь, необходимо заблаговременно оценить существующие риски и захеджировать наиболее существенные из них.

Рисунок 1 – Динамика курса доллара по отношению к российскому рублю

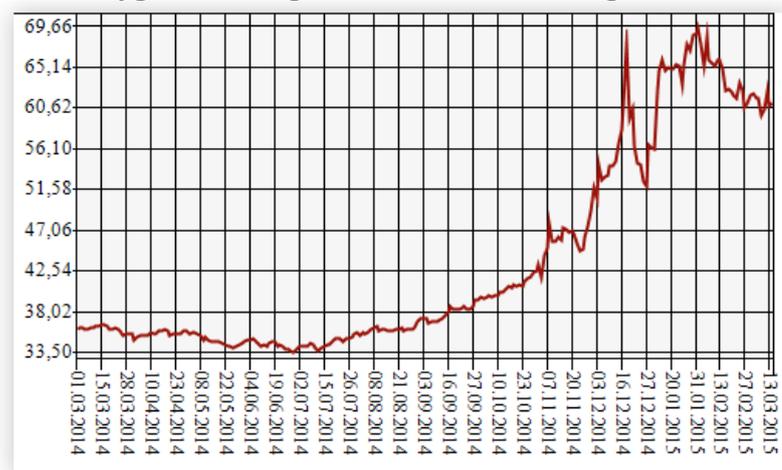


Рисунок 2 – Динамика курса евро по отношению к российскому рублю



В условиях кризиса и усиливающейся нестабильности на мировом рынке вопросы управления рисками становятся более актуальными и выходят на первый план.

Современное состояние экономики России, которое продиктовано падением мировых цен на нефть как основного сырьевого ресурса, резким падением курса национальной валюты и, как результат, укреплением доллара в качестве главной мировой валюты, санкциями западных государств в отношении России и множеством других факторов, приводит к необходимости своевременного хеджирования тех рисков, которые связаны с резкими колебаниями валютных курсов.

Использованные источники:

1. BIS Quarterly Review, December 2014, p.A141.: http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1412.htm
2. Буренин А.Н. Форварды, фьючерсы, опционы, экзотические и погодные производные. –М.: ООО «НТО», 2011 – 5с.

Алтунина В.В.

декан

Баринова А.В.

студент магистратуры

Институт “Европейская Бизнес Школа” при БФУ им. Канта

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОЙ РЕКЛАМЫ

Современная реклама сегодня включает в себя много различных видов. Это и наружная реклама, реклама на ТВ (включая маркетинг в фильмах), реклама на радио, в газетах, журналах, интернете, даже реклама на автомобилях и корзинах покупателей. Рынок рекламы очень обширен.

Прежде чем приступить к разбору главной темы этой статьи, разберемся что же такое реклама. Реклама – это информация о потребительских свойствах товаров и различных видах услуг с целью их реализации или создания спроса на них, а также распространение сведений о лице, организации, произведении литературы и искусства и т. п. с целью создания им популярности.[1]

В соответствии с законодательством Российской Федерации современная реклама, в том числе Интернет-реклама, определяется как распространяемая в любой форме, с помощью любых средств информация о физическом или юридическом лице, товарах, идеях и начинаниях, которая предназначена для неопределенного круга лиц и призвана формировать или поддерживать интерес к этим физическому, юридическому лицу, товарам, идеям и начинаниям и способствовать реализации товаров, идей и начинаний. [2]

Современная реклама давно уже стала неотъемлемой частью жизни, она окружает человека повсюду. Реклама в наши дни – это уже не только наука, но и настоящее искусство. В настоящее время реклама становится главной темой для популярных шоу-программ (Ночь Пожирателей Рекламы). Почти 30 лет подряд Ночь Пожирателей Рекламы триумфально шествует по миру, покорив 50 стран. Более 15 лет назад к числу посвященных присоединились и российские зрители. Сегодня этот ставший уже культовым проект охватывает 40 городов России. Ночь Пожирателей Рекламы – это шоу, которое превращает маркетинг в высокое искусство. На каждой Ночи Пожирателей демонстрируется по несколько сотен смешных и просто красивых роликов из синематеки Жана Мари Бурсико (Jean Marie BOURSICOT). [3]

Современные виды рекламы широко используются для продвижения продукции на рынке. С увеличением рынка улучшается качество и оригинальность рекламы. Развивается спонсорство и Интернет-реклама. Производители заинтересованы в увеличении количества продаж с помощью рекламы и привлечения как можно большего количества клиентов.

На сегодняшний день существуют 4 вида рекламы: это коммерческая реклама (спонсорство, продвижение известных брендов, и другая

современная реклама, затрагивающая продвижение товаров фирм заказчиков рекламы), это социальная реклама (затрагивающая благотворительность, и другие виды некоммерческой деятельности), это политическая (затрагивающая интересы политиков в укреплении своего положения в обществе), и частные объявления (не связанные с предпринимательской деятельностью). По месту и способу размещения реклама так же делится на несколько видов, которые были освещены ранее.

Хорошо разобравшись в современной рекламе, хочется добавить о настоящей ситуации. До определенного момента рекламодатель был готов на затрату большого размера денежных сумм. От избытка рекламы, наверное, уставал каждый из нас. Её было ну очень много-и на ТВ, и на радио, на улицах, в интернете (что очень мешало и мешает работе). Рекламодатель тратил внушительные деньги на то, чтобы народ, в последствии, шел в магазин и покупал товар. Что то было оправдано рекламой, а что то нет. Но хотелось бы сказать о ситуации, начавшейся с весны 2014 года. На сегодня есть большая проблема-проблема нестабильности, вследствие сложившихся обстоятельств. Проблема на Украине, введенные санкции, повлекшие за собой множество событий – все это привело нас к порогу кризиса.

Стал сокращаться бюджет, выделяемый рекламодателем на рекламу. Как следствие, объём рекламы заметно сократится. Для примера можно разобрать одно из Калининградских рекламных агентств, которое занимается наружной рекламой. По всему городу находится около 200 рекламоносителей различного типа, самые продаваемые месяцы были праздничные. Но, уже декабрь 2014 года принес убыток данной компании почти в 50%. Тоже самое касается и другой не менее крупной рекламной компании у нас в городе. Они уже успели пострадать в декабре 2014 года.

В завершении можно сказать, что из года в год реклама развивалась. Постепенно открывался один вид за другим. Даже вопреки сегодняшним событиям, хочется верить, что это “искусство” не уйдет никуда от нас.

Использованные источники:

1. Большая советская энциклопедия
2. Федеральный закон “О рекламе” N 38-ФЗ от 13.03.2006
3. <http://proreclamu.ru/>

*Алферьев Д.А.
инженер-исследователь
ИСЭРТ РАН
Россия, г. Вологда*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье исследуются сущность и основы инновационной деятельности, а также рассматриваются подходы к ее классификации и

основные термины, связанные с ней.

Ключевые слова: инновация, инновационный процесс, инновационная деятельность, открытие, изобретение, рациональное предложение, инновационная программа, инновационный проект.

Многие ученые и исследователи отмечают то, что инновационная деятельность является основополагающим фактором развития современной экономики во всем мире [3, 5, 6]. Проблемам инноваций посвящены многие отечественные и зарубежные публикации. Следует отметить, что экономика, построенная на научных достижениях и высоких технологиях, может обеспечить конкурентоспособность Российской Федерации на мировой арене.

В докладе 2014 г. Международной школы INSEAD, Корнельского университета и Всемирной организации интеллектуальной собственности было отмечено [1], что успех экономики во многом зависит от инновационного потенциала и его реализации. Согласно их исследованию Россия из 143 стран на 2014 г. занимала 49 место. Мировые лидеры в области инноваций за 2013 г. год практически не изменились. Возглавляет данный рейтинг Швейцария. За ней идут Великобритания, Швеция, Финляндия, Нидерланды, Соединенные Штаты и др. Следует отметить, что данные страны имеют стабильную экономику и устойчивые темпы ее роста. Во многих из этих государств инновационная деятельность является основным инструментом регионального развития. Это указывает на то, что решение проблем, связанных с инновационной деятельностью, является актуальной задачей для исследователя в данной сфере.

Различные подходы к инновационной деятельности, их трактовке привели к созданию отдельной науки – инноватики. Методология данной сферы требует от исследователя четкого понимания многих терминов и определений. В первую очередь следует проанализировать такие понятия как «инновация», «инновационный процесс» и «инновационная деятельность».

Под инновациями понимают конечный результат, полученный в ходе проведения нововведений. Он может быть выражен в виде продукта, успешно внедренного на рынок, процесса до этого не использовавшегося в организации или нового подхода к социальным проблемам [2]. В основе данного подхода лежит воплощение в жизнь качественно новых идей. Такой подход характерен для большинства российских ученых [3].

На наш взгляд подобная концепция является слишком широкой в своем толковании и требует дополнительных уточнений. Для наилучшего понимания инновационной деятельности целесообразно обратиться к основоположникам теории инноваций.

Й. Шумпетер помимо такого свойства инновации как новизна выделил в ее сущности некий положительный эффект [2], способствующий развитию экономики. Он указывал на его значимость и необходимость, особенно во времена экономического спада. Подобные идеи также были присущи еще

одному крупнейшему отечественному ученому Н.Д. Кондратьеву [4]. Согласно его теории циклов на смену кризисов, происходящих в различных сферах общественной жизни, приходит время экономического подъема, который обусловлен научно-техническим прогрессом.

Наряду с этим выделяют следующие свойства, присущие инновациям и отличающие их от обыденных изменений [2]:

- научно-технический характер;
- применение в производственной практике;
- коммерческая основа.

Наиболее специфичным из представленных свойств является коммерческая реализуемость. Она обусловлена не только тем, что инновация должна быть выражена в форме источника дохода, ее появление закономерно потребностям людей, возникающих у них на разных этапах своего развития.

Научно-техническая составляющая указывает на то, что в основе инновационной деятельности заложены знания, формирующиеся в различных областях науки и техники [5].

Для наилучшего понимания сущности инноваций их разграничивают и систематизируют в различные группы. Следует отметить, что существует несколько подходов к классификации инноваций [2].

1) По степени новизны:

а) радикальные – являющиеся на данном этапе развития организации качественно новыми и уникальными. Подобные инновации считаются по своей природе наиболее эффективными. Их появление происходит в промежутки времени 40-50 лет [2];

б) улучшающие – вносящие в конструкцию какого-либо объекта или технологии качественно новые элементы, без изменения основного функционального назначения;

в) модификационные – оптимизирующие и рационализирующие деятельность предприятия.

2) В зависимости от сферы направленности конечного результата инновационной деятельности:

а) производственные (продуктовые) – представлены в виде технологий и нового оборудования, изготавливаемого продукта;

б) социальные – направлены на разрешение социальных конфликтов и решение социальных проблем

в) организационно-управленческие (процессные) – новые методы управления, планирования, принятия решений.

Данные подходы в классификации инноваций, по мнению автора, наиболее точно характеризуют их сущность, но существуют и другие группировки. В таблице 1 представлены еще некоторые возможные классификаторы, которые наиболее точно и подробно позволят оценить инновационную деятельность. Также следует отметить то, что в зависимости

от целей и задач, поставленных перед исследователем возможны еще какие-либо группировки.

Таблица 1 – Классификация инноваций [4]

Классификационный признак	Классификационные группы инноваций
Масштаб (охват) инновационной деятельностью	Мировые, трансконтинентальные, транснациональные, региональные, крупные, средние, малые
Результативность инноваций	Высокая, низкая, стабильная
В зависимости от сферы деятельности	Экономическая, социальная, экологическая и др., интегральная

Для понимания сущности инновационной деятельности немаловажными являются следующие понятия [2].

Изобретение – техническое решение практической проблемы в различных областях хозяйственной деятельности.

Открытие – установление ранее не известных закономерностей, открывающих перед исследователями новые границы познания.

Рациональное предложение – новое решение каких-либо проблем для конкретных организаций, но использующееся ранее на других предприятиях.

Становление инновации берет начало в какой-либо идеи или задумке. С момента зарождения инновационного проекта до его реализации должен пройти длительный путь, включающий в себя различные этапы и действия. Данное явление называется инновационным процессом [2].

Таким образом, инновационный процесс – это процедура реализации новаторской идеи, воплощенная в виде социального или экономического эффекта.

Организации за время своей жизнедеятельности реализуют несколько инновационных проектов, для каждого из которых характерен свой инновационный процесс. Совокупность данных процессов называется инновационной деятельностью предприятий.

Инновационная деятельность в целом характеризуется взаимодействием множества участников рынка, целью, которого является реализация инноваций.

При осуществлении инновационной деятельности принято различать ее объект и субъекты [8]. Объектом инновационной деятельности выступают технические проекты и технологии осуществления организациями различных инновационных процессов. На основании вида объекта различают следующие разновидности инноваций [3]:

– предметная (продуктовая) инновация. Представлена в виде нового материального конечного результата;

– процессная (технологическая) инновация. Выражена в виде процесса или метода, направленного на улучшение качества продукции, рост производительности труда, увеличение объемов производства.

Субъектами инновационной деятельности являются юридические лица независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности, а также физические лица, в том числе и иностранные граждане. В первую

очередь [6], примерами могут служить научные учреждения, такие как: исследовательские институты, вузы, научные центры. Еще одними ключевыми участниками инновационной деятельности являются предприятия промышленности. Также субъектами могут выступать и конкретные люди (предприниматели, изобретатели и т.д.), занимающиеся данным явлением в частном порядке.

К основным видам инновационной деятельности относят следующие [6]:

- научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР);
- технологические, производственные, промышленные испытания и работы;
- сертификация и стандартизация инноваций, приобретение патентов и лицензий;
- инвестиционная деятельность (капитальные вложения в инновации);
- маркетинговая деятельность рынков сбыта реализации конечных результатов инновационной деятельности.

Рассмотрев основные теоретические моменты инновационной деятельности, следует также разобрать ее структуру.

Основными элементами в ней являются проекты и программы, а также те участники, которые их реализуют [7].

Инновационная программа – совокупность проектов и мероприятий направленных на решение проблем по реализации нового продукта или процесса.

Инновационный проект – система взаимосвязанных целей и задач, а также средств, необходимых для их достижения. В зависимости от сложности проекта в его реализации могут работать несколько участников.

Основными участниками инновационной деятельности выступают: заказчики, инвесторы, поставщики, исполнители и др. Все вышеперечисленные элементы взаимосвязаны еще одним важным звеном – инновационной инфраструктурой, рациональное взаимодействие с которой, служит эффективной реализацией инноваций для любой организации, занимающейся инновационной деятельностью.

Таким образом, следует отметить, что деятельность предприятий, в инновационной сфере представляет собой поле для научных исследований. Задачи в этой области могут касаться как теоретических аспектов инноваций, так и могут быть связаны с решением проблем организации инновационных процессов. Следует отметить, что в настоящее время остро назрела задача, связанная с адаптацией методологии и принципов инновационного развития к современным условиям и процессам, происходящим в обществе. Решение данных вопросов будет способствовать повышению конкурентоспособности РФ на мировом рынке.

Использованные источники:

1. Вышел глобальный индекс инноваций – 2014 [Электронный ресурс] / официальный сайт: «Национальный рейтинг университетов». – Режим доступа: <http://univer-rating.ru/news.asp?lnt=6&p=20&id=277>
2. Дорофеев, В.Д. Инновационный менеджмент [Текст] : учеб. пособие / В.Д. Дорофеев, В.А. Дресвянников. – Пенза : Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2003. – 189 с.
3. Елькина, Е.Е. Методологические проблемы инновационной деятельности [Текст] / Е.Е. Елькина // Библиосфера. – 2008. – №4. – С. 10-14.
4. Задумкин, К.А. Инновационная деятельность в регионе: концептуальные подходы и практика [Текст] : учеб. пособие / К.А. Задумкин, Л.Г. Иогман, С.В. Терехова. – Вологда : ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2006. – 144 с.
5. Ильдяков, А.В. К вопросу существенных составляющих категории «инновационная деятельность» [Текст] / А.В. Ильдяков // Общество: политика, экономика, право. – 2011. – №1. – С. 58-61.
6. Пшеничников, С.В. Инновационная деятельность и ее структура [Текст] / С.В. Пшеничников // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. – 2010. – №2. – С. 72-75.
7. Сурин, А.В. Инновационный менеджмент [Текст] / А.В. Сурин, О.П. Молчанова. – М. : ИнФРА-М, 2008. – 368 с.
8. Управление инновационными процессами [Текст] : учебное пособие / В.В. Жариков, И.А. Жариков, В.Г. Однолько, А.И. Евсейчев. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. унта, 2009. – 180 с.

*Алышанлы З.А.
магистрант 2го курса
Экономический факультет
ФГБОУ ВПО СПбГАУ
Россия, г. Санкт-Петербург*

ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ И ЛИКВИДНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ. ОСНОВНЫЕ МОМЕНТЫ

Аннотация: Данная статья посвящена двум показателям финансового состояния предприятия — платежеспособности и ликвидности. В статье приводятся определения понятий «платежеспособность» и ликвидность, а также раскрывается взаимосвязь между ними. Автор представляет вниманию читателей различные подходы российских ученых к вопросу классификации средств по степени ликвидности и обязательств по степени срочности.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, баланс, предприятие, актив, пассив.

Одним из составляющих финансового состояния предприятия является его платежеспособность. В ходе производственной деятельности компании должны быть способны выполнять свои обязательства перед юридическими и физическими лицами.

Платежеспособность предприятия - это его способность своевременно погашать свою задолженность перед юридическими и физическими лицами.

Предприятие является платежеспособным, если величина его общих активов больше, нежели величина общей задолженности.

Имеются некоторые данные, которые свидетельствуют о платежеспособности. Во-первых, следует отметить самые ликвидные активы - денежные средства и краткосрочные финансовые инвестиции. Чем больше денежных средств, тем больше вероятность, что предприятие может расплачиваться по своим долгам. И незначительный остаток денежных средств не следует рассматривать как сигнал о неблагоприятной финансовой обстановки, так как денежные средства могут быть переведены предприятию на счета или в кассу в ближайшее время, а краткосрочные финансовые вложения легко перевести в денежную наличность. Систематическое же отсутствие денежных средств как раз и можно трактовать как признак возможного банкротства. Во-вторых, о платежеспособности могут говорить отсутствие просроченных платежей и задолженностей и, в-третьих, запоздалый расчет с кредиторами и длительное систематическое пользование кредитами.

Низкая платежеспособность бывает либо временной, либо длительной. Причинами неплатежеспособности можно назвать:

- малое количество финансовых ресурсов;
- невыполнен план продажи продукции;
- позднее поступление платежей по договорам;
- излишек продукции на ответственном хранении;
- нерациональная структура оборотных средств [2].

Понятия "платежеспособность" и "ликвидность" взаимосвязаны. Платежеспособность предприятия зависит от его ликвидности и ликвидности его баланса. Одновременно ликвидность характеризует текущее и будущее состояние фирмы. На отчетную дату организация может иметь высокий уровень платежеспособности, но иметь потенциальные проблемы в будущем, и наоборот.

Ликвидность — это способность активов организации превращаться в денежную форму без утраты своей балансовой стоимости.

Анализ ликвидности баланса состоит в сопоставлении средств по активу, которые сгруппированы по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами, которые сгруппированы по степени срочности их погашения.

Анализ баланса на ликвидность проводят, чтобы узнать, способна ли компания без нарушения обычного хода деятельности осуществлять срочные платежи за счет соответствующих им по срочности поступлений от реализованных ценностей. При данном анализе важное место занимают средства по активу баланса и задолженности по пассиву. Имеются несколько

способов классификации средств по активу и обязательств по пассиву по степени их ликвидности и срочности, соответственно. В.П. Литовченко классифицирует средства по активу следующим образом [1]:

- первоклассные ликвидные средства, т.е. денежные средства и краткосрочные ценные бумаги, которые включают остатки средств в кассе, на счетах, прочие денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;
- легко реализуемые требования, которые включают расчеты с дебиторами в рамках краткосрочной дебиторской задолженности;
- легко реализуемые элементы запасов, которые включают запасы второго раздела баланса, остатки производственных запасов, незавершенное производство, расходы будущих периодов, отгруженные товары, готовая продукция и товары для перепродажи, прочие запасы и затраты (без НДС).

В.П. Литовченко остальные активы компании относит к труднореализуемым и не рассматривает как ликвидные средства.

Автор делит обязательства по платежам на две группы:

- задолженность «А», куда входят краткосрочное кредиторское обязательство поставщикам и подрядчикам за товары, работы и услуги, долги по выданным векселям, по полученным авансам, по заработной плате, по отчислениям на социальное страхование, расчеты с прочими кредиторами, краткосрочные кредиты банка, краткосрочные займы, долги учредителям по выплате доходов;
- задолженность «Б», куда входит часть долгосрочных кредитов и займов, которые погашаются в течение одного года [1].

Другие российские ученые Р.С. Сайфуллин и А.Д. Шеремет предлагают другую классификацию. Средства по активу они подразделяют на [4]:

- А1: наиболее ликвидные средства, куда входят денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;
- А2: быстро реализуемые средства, куда входят дебиторская задолженность, готовая продукция, отгруженные товары и прочие активы;
- А3: медленно реализуемые средства, куда входят статьи раздела № 2 актива «Запасы и затраты», статьи раздела № 1 актива «Долгосрочные финансовые вложения», из которых вычитаются вложения в уставные фонды других предприятий, и «Расчеты с поставщиками»;
- А4: трудно реализуемые средства, куда входят статьи раздела «Внеоборотные активы», кроме статьи «Долгосрочные финансовые вложения».

Как можно видеть, классификации средств по активу Р.С. Сайфуллина и А.Д. Шеремета с одной стороны и В.П. Литовченко с другой сильно совпадают, но с отличием: если В.П. Литовченко не решил добавлять к своей классификации четвертую группу трудно реализуемых активов, то других рассмотренных авторов такая группа есть.

Сайфуллин и Шеремет следующим образом классифицируют обязательства [4]:

- П1: срочные обязательства, куда входят кредиторская задолженность пятого раздела баланса и ссуды, которые не погашены в срок из справки № 2 (форма № 5);
- П2: краткосрочные пассивы, куда входят краткосрочные кредиты и заемные средства;
- П3: долгосрочные пассивы, куда входят долгосрочные кредиты и займы;
- П4: постоянные пассивы, куда входят статьи раздела «Капитал и резервы».

Данная классификация Сайфуллина и Шеремета сильно отличается от классификации Литовченко своей детальностью. Литовченко не использует раздел «Капитал и резервы» в своей классификации. Их классификация удобна в использовании.

Другую классификацию предлагает Г.В. Савицкая [4]. Средства по активу она классифицирует следующим образом:

- наиболее мобильные средства, которые включают денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;
- мобильные средства, в которые входят готовая продукция, отгруженные товары, дебиторская задолженность;
- наименее мобильные средства, которые включают производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов.

Данная классификация средств Савицкой в достаточной степени совпадает с классификацией, предложенной Литовченко. Она проста и приемлема для использования.

Обязательства по пассиву подразделяются так:

- обязательства, которые должны быть погашены немедленно;
- обязательства, которые должны быть погашены в ближайшие дни;
- долгосрочные обязательства.

Данная классификация обязательств в достаточной степени совпадает с классификацией обязательств Сайфуллина и Шеремета, но у последних классификация более детальная и завершенная.

Можно сделать вывод, что для классификации средств по активу по степени ликвидности и обязательств по пассиву по степени срочности следует использовать классификацию Р.С. Сайфуллина и А.Д. Шеремета. В данном случае чтобы назвать баланс ликвидным, нужно выполнение следующего соотношения: $A1 > П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$.

Первые два соотношения должны говорить о текущей платежеспособности, третье соотношение - долгосрочную платежеспособность, четвертое - о наличии у организации собственных

оборотных средств.

Можно сделать вывод, что информация о платежеспособности и ликвидности предприятия крайне важны для него, так как они показывают, имеет ли компания денежные средства для погашения своих задолженностей.

Использованные источники:

1. Литовченко В.П., Финансовый анализ: учеб. пособие / В.П. Литовченко. - 2-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2012. - 216 с.
2. Канке А.А., Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / А.А. Канке, И.П.Кошечкина. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2011. - 288 с.
3. Савицкая Г.В., Анализ хозяйственной деятельности предприятия АПК: учебник / Г.В. Савицкая. - 8-е изд., испр. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 519 с.
4. Чуев И.Н., Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник для вузов / И.Н. Чуев, Л.Н. Чуева. - 3-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2012. - 384 с.

*Алышанлы З.А.
магистрант 2го курса
Экономический факультет
ФГБОУ ВПО СПбГАУ
Россия, г. Санкт-Петербург*

ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ. ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ

Аннотация: В статье автором рассматривается состояние инвестиционной сферы в России. Автор приводит статистические данные, а также слова ученых по данному вопросу. Кратко рассматривается вопрос поступлений в федеральный бюджет и вопрос выполнения государственных инвестиционных проектов.

Ключевые слова: инвестиции, вложения, экономика, сектор, нефинансовый актив, основной капитал.

Каждая страна заинтересована в стабильных денежных вложениях в свою экономику. Для осуществления инвестиционных проектов правительства не только сами вкладывают деньги, но и приглашают отечественных и иностранных инвесторов. Россия в этом плане не является исключением.

Ситуация, связанная с вложением денежных средств в российскую экономику, неблагоприятна. Так, за последние годы объем инвестиций не превысил 20%, хотя минимальный показатель должен составлять 25%. Прогнозируется, что только к 2018 г. объем инвестиций увеличится до 27% [2]. Невысокий уровень доходов и сбережений является причиной, по которой не может быть сформирован внутренний потенциал для инвестирования денежных средств, поэтому иностранные инвестиции

становятся одним из главных источников экономического роста. Доля частных инвестиций возрастает и составляет 60% от общей доли вкладываемых средств [2].

Согласно данным, предоставленным Федеральной службой государственной статистики, инвестиции в нефинансовые активы в РФ без учета субъектов малого предпринимательства и объема инвестиции, которые не наблюдаются прямыми статистическими методами, в 2014 г. составили 9956,9 млрд. руб., из которых на долю денежных вложений в основной капитал приходится 9852,9 млрд. руб., а в непроизводственные нефинансовые активы — 103,6 млрд. руб. Надо отметить, что по сравнению с 2013 г. величина данного вида инвестиций снизилась с 10195,9 млрд. руб. до 9956,9 млрд. руб. [4].

Инвестиции в основной капитал по полному кругу организаций, в том числе дочеты на инвестиции, которые не наблюдаются прямыми статистическими методами, в 2014 г. составили 13527,7 млрд. руб. В 2013 г. они составили 13450,2 млрд. руб. [4].

Общий объем финансовых вложений организаций без учета субъектов малого предпринимательства, бюджетных учреждений, банков, страховых организаций и негосударственных пенсионных фондов в 2014 г. составил 78604,4 млрд. руб. Долгосрочные финансовые вложения организаций составили 9805,4 млрд. руб., а краткосрочные — 68799 млрд. руб. [4].

А.Улюкаев, министр экономического развития, на заседании Правительства РФ, сказал, что последние три года уменьшаются доли расходов на инвестиции и в долях от валового внутреннего продукта, и в процентах от объема расходов бюджета. Сократился объем денежных средств, которые направлялись на реализацию федеральных адресных инвестиционных программ и на финансирование федеральных целевых программ [1].

А.Силуанов, министр финансов, сообщил, что доходы бюджета резко упали с 15,1 млрд. руб. до 12,5 млрд., т.е. на 17,2%. Дефицит бюджета, по прогнозам министра, может равняться 2769 млрд. руб., что составляет 3,8% ВВП. Если бы не были приняты меры оптимизационного характера, то дефицит равнялся бы 5,2% ВВП [3]. Из слов министра можно сделать вывод, что денежные поступления в регионы России могут быть урезаны в этом году.

Подводя итог статье, можно сказать, что Россия столкнулась со значительными трудностями в сфере капитальных вложений, для решения которых были приняты определенные меры.

Использованные источники:

1. Министерство экономического развития Российской Федерации. Доклад Министра экономического развития РФ Алексея Улюкаева о ходе выполнения ФЦП и реализации ФАИП за 2014 год. URL: <http://economy.gov.ru/>

2. Никифоров, А.А. Анализ инвестиционных процессов в российской экономике / А.А. Никифоров // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». - 2014. - № 2 (17). URL: <http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/11077.pdf>
3. Правительство Российской Федерации. Заседание Правительства (2015 год, № 8). URL: <http://government.ru/>
4. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>

*Аминева А.Д., к.ю.н.
доцент
БашГУ
Россия, г. Уфа*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИЗУЧЕНИЯ ЛИЧНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ ВЫСШЕГО ЗВЕНА

Руководитель – это лицо, осуществляющее установление, регулирование и выполнение организационно-правовых отношений в рабочем коллективе. Он обладает формально регламентированными правами и обязанностями, а также представляет группу (коллектив) в других организациях. На руководителя официально возложены функции управления коллективом и организации его деятельности. Руководитель несет юридическую ответственность за функционирование группы (коллектива) перед назначившей его инстанцией и располагает строго определенными возможностями санкционирования – наказания и поощрения, подчиненных в целях воздействия на их производственную активность.

Существуют различные теоретические подходы к изучению личности руководителя:

1) коллекционный подход. Согласно ему, руководитель должен обладать особыми личностными качествами (набором профессионально значимых качеств), которые обеспечивают успешность управленческой деятельности. Кроме этого может быть определен перечень этих качеств для конкретной должности. Китов А.И. в структуре личностных свойств руководителя выделяет четыре подструктуры: управленческие способности, политические качества, профессиональные качества, организаторские качества. Но при этом он не разграничивает общие качества и специфические, присущие руководителю как личности [1];

2) конкурентный подход. В структуре личности руководителя она выделяет административно-организаторские умения, морально-этические характеристики, качества ума, профессиональные умения, социальную направленность, мотивацию. Наличие этих умений и личностных свойств отличают успешных руководителей от других людей. При анализе структуры качеств личности руководителя оценке подвергаются, в первую очередь, специальные свойства личности и их подструктуры, так как именно они исключительно важны для выполнения управленческой деятельности.

Специальная структура включает те качества, которые отличают эффективного руководителя от неэффективного. Модель «идеального руководителя» предполагает наличие энциклопедических знаний и выдающихся личностных качеств;

3) парциальный подход. Согласно ему, формирование личности руководителя опосредованно связано с отработкой отдельных операций и действий, включенных в управленческую деятельность, с психокоррекцией системы отношений. Наиболее важными для руководителя считается уровень развития мышления и применение алгоритмов решения управленческих задач. В данном подходе А.М.Омаровым разработана концепция завоевания авторитета, который, по мнению автора, является производной характеристикой личности руководителя от его профессиональных качеств [1];

4) инженерно-психологический подход анализирует системы управления и рассматривает руководителя как лицо, принимающее решение. Интенсивная разработка этого подхода осуществлена в работах Б.Ф.Ломова, А.И.Галактионова, Г.М.Зараковского, А.А.Крылова и А.В.Филиппова. В этом подходе изучаются психологические процессы переработки руководителем информации и его индивидуальных особенностей, проявляющихся в управленческой деятельности [2];

5) рефлексивно-ценностный подход изучает личность руководителя через формирование у него рефлексивно-ценностной концепции управления. Его разработал Красовский Ю.Д. Содержание управленческой концепции индивидуально, и её элементами являются: стратегические замыслы; экономические показатели; проблемы, возникающие при выполнении показателей; причины возникновения проблем; управленческие средства устранения причин; функциональные единицы, реализующие эти средства; информация о состоянии деятельности [2];

6) социально-психологический подход. Изучение влияния личности руководителя на эффективность управленческой деятельности, организаторский потенциал и направленность руководителя, прогнозирование профессионального развития, управленческое взаимодействие и воздействие, социально-перцептивные процессы в управлении; ролевые конфликты и социально-психологическая ориентировка;

7) ситуационно-комплексный подход рассматривает движущие силы развития личности руководителя в различных управленческих ситуациях и жизненных событиях. Для изучения механизмов развития личности руководителя А.В.Филиппов выделяет комплексное (оценка деятельности во всем объеме ее функций) и локальное (оценка одной функции) прогнозирование и экспрессивное оценивание [3]. Эффективность развития личности руководителя связывают со структурой и задачами организаций, периодом её существования и размерами, типом организации. Существенное

значение имеют такие факторы, как: система коммуникаций, иерархия власти, масштаб контроля, характер информационного обеспечения, система ценностей организации, используемая технология. К индивидуальным факторам развития личности руководителя относятся личностные предпосылки и демографические переменные, то есть: адаптационную мобильность, контактность, фактор интеграции социальных функций, ролей и лидерство, уровень подготовки и объем знаний; знания о предметной области).

Все выше рассмотренные подходы к изучению личности руководителя основаны на авторских представлениях о структуре личности, механизмах её изменения и психологических требованиях к руководителю.

Аннотация: Статья посвящена изучению личности руководителя высшего звена, анализируются различные подходы к изучению личности руководителя. Данные подходы основаны на авторских представлениях о структуре личности, механизмах её изменения и психологических требованиях к руководителю.

Ключевые слова: руководитель, личностные качества руководителя, теоретические подходы

Использованные источники:

1. Лигинчук Г.Г. Основы менеджмента. Учебный курс / Г.Г.Лигинчук. - М.: МЭИМП, 2008. – с.187.
2. Резник С. Д., Соколов С. Н., Удалов Ф. Е., Бондаренко В. В. Персональный менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2011. – с.232.
3. Менеджмент: теория и практика в России. / Под ред. Поршнева А. Г., Тихомировой А. В. – М.: ИД ФКБ-ПРЕСС, 2011. – с.229.

*Аминева А.Д., к.ю.н.
доцент
БашГУ
Россия, г. Уфа*

МОТИВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ И ФОРМИРОВАНИЕ СТИЛЯ РУКОВОДСТВА

Аннотация: В статье анализируются личностные свойства руководителя, а также их соотношение с основными компонентами стиля руководства, делается вывод о существовании двух типов мотивации, характеризуются компоненты стиля руководства.

Ключевые слова: руководитель, стиль руководства, мотивация

Руководитель – центральная фигура в фирме. Конечно, для успеха в бизнесе очень важны и качество товара, и капитал, и квалификация работников и многое другое. Но если у фирмы плохой руководитель, ее не спасут ни деньги, ни люди – она может лишиться и того и другого. Рассмотрим подробнее, что собой представляет деятельность руководителя, каковы его ролевые функции, необходимые его личностные качества и какие

требования к нему сегодня предъявляются.

Руководитель – это человек, занимающий постоянную управленческую должность и наделенный правом принимать решения по определенным видам деятельности организации [1].

Поскольку организация – это группа людей, работающих вместе и преследующих общую цель, то функция согласования, координации действий работников организации объективно обусловлена. Эту функцию руководства работой других людей реализует руководитель. Специфика его труда состоит в том, что задачи любого плана – производственные, экономические, технические, социальные – он решает в основном в организационном порядке, воздействуя на людей, которые должны непосредственно решать эти задачи.

Труд руководителя (чем бы он ни занимался в фирме: производством или рекламой, финансами или кадрами) заключается в следующем: ставить цели, строить план действий, организовывать работу, заинтересовывать людей в ее результатах, проверять, все ли идет как следует, предвидеть последствия своих решений.

Учитывая это, можно определить труд руководителя кратко – руководитель обеспечивает выполнение работы. И одна из главных задач руководителя заключается в эффективной организации работы его подчиненных [2].

Количество уровней управления может быть различным и зависит от специфики конкретной организации и управленческой работы.

Вне зависимости от количества уровней управления руководители делятся на три категории: руководители низового звена (или операционные управляющие), руководители среднего звена и руководители высшего звена.

Руководители низового звена – младшие начальники. Этот уровень находится непосредственно над неуправленческим персоналом предприятия и соприкасается с ним. Младшие начальники контролируют выполнение производственных заданий, отвечают за использование выделенных им ресурсов. Им приходится очень много общаться со своими подчиненными и совсем мало – со своим начальством. Типичной должностью на этом уровне является мастер, старший мастер, начальник участка, мастер смены [3].

Руководители среднего звена координируют и контролируют работу руководителей низового звена. Характер работы руководителя среднего звена определяется содержанием работы вверенного ему подразделения или отдела. Типичные должности на этом уровне: начальник цеха, начальник отдела, директор филиала. Руководители среднего звена связывают работу руководителей высшего и низового звеньев. Они готовят информацию для решений, принимаемых на высшем уровне управления, и передают эти решения в трансформированной форме (в виде конкретных заданий) руководителям низовых звеньев. Большая часть времени затрачивается руководителями среднего звена на устное общение с другими

руководителями среднего и низового звеньев.

Состав руководителей высшего уровня гораздо малочисленнее состава руководителей других уровней управления.

Руководители высшего уровня принимают важнейшие для организации решения и влияют на весь облик организации. Среди этих руководителей в сфере бизнеса можно назвать президента, вице-президента корпорации, генерального директора, в государстве – министров, в университете – ректора, проректора [4].

Что бы объяснить связь личностных свойств руководителя с основными компонентами стиля руководства, необходимо выделить такие психологические образования, которые связаны с компонентами стиля через механизмы, формирующие конкретный вид («рисунок») управленческой деятельности. По мнению авторов, основой таких психологических механизмов могут выступать в первую очередь мотивы деятельности руководителя, приводящие к разнообразным формам, вариантам, которые принимает деятельность. В индивидуальном стиле руководства проявляются личностные смыслы и мотивы деятельности руководителя, поскольку он не является абстрактным носителем управленческих функций, а реализуется в деятельности как живая личность. Мотивы, которые связаны с компонентами стиля руководства, по-видимому, лежат в основе психологических механизмов, которые не столько стратегически, сколько тактически осуществляют регуляцию в деятельности руководителя.

Директивный компонент руководства связан с направленностью деятельности на результат. Такая деятельность регулируется во многом внешними оценками, т.е. мотивами - стимулами. Результаты работы руководимого подразделения выступают для руководителя как результат его собственной деятельности, так как в сознании руководителя директивного стиля происходит отождествление себя с руководимым подразделением.

Руководитель как бы «видит» себя главным, а может быть единственным субъектом в деятельности подразделения.

Ведущим его мотивом является мотив достижения результатов работы подразделения, которые воспринимаются таким руководителем как личные достижения.

Возможны и другие варианты мотивации, характеризующие директивных руководителей, например, высокий компонент директивности в руководстве коллективом иногда объясняет отсутствием требуемых управленческих навыков и умений. Не обладая ими, руководитель прибегает к директивным методам воздействия на исполнителей, так как с их помощью легче управлять и быстрее добиваться временных эффектов. При этом он полагается на формальный статус должности, а не на свой профессиональный опыт и личный авторитет [5].

Коллегиальный стиль руководства имеет в основе мотивацию связанную как с самим процессом и результатом деятельности, так и с

взаимодействием с исполнителями. Мотивация деятельности ее процессом определяется предметно-функциональными потребностями в труде и достижении высоких его результатов. Руководитель, воздействуя на предмет своей деятельности (т.е. управляя людьми), воплощает в нем себя как личность и развивается в процессе такой реализации. При этом исполнители воспринимаются в качестве самостоятельных субъектов совместной деятельности. Руководство, обусловленное такой мотивацией, фактически является для личности творческой деятельностью (безотносительно к тому, создается ли в ее процессе субъективно или объективно новое).

В связи с полученными данными необходимо сделать следующее замечание, которое принципиально важно для дифференцирования руководителей с выраженным директивным или коллегиальным компонентом. Для тех и других руководителей деятельность по руководству коллективом - важнейший источник формирования их мотивационных структур. Однако, для директивного руководителя его деятельность - основное средство достижения желаемого им успеха (высокого результата), а для коллегиального руководителя деятельность мотивируется самим ее процессом, который он стремится сделать творческим и в который вовлекает других членов руководимого коллектива [6].

Результат исследования позволяет предположить существование двух типов мотивации связанной с компонентом невмешательства в стиле руководства. Первый тип мотивации: руководитель недостаточно заинтересован в выполнении своей деятельности, которая регулярно сопровождается неудачами, поэтому он стремится поднять оценку со стороны окружающих в непрофессиональных видах деятельности (при взаимодействии с исполнителями вне сферы производства). Такая направленность руководителя может объясняться тем, что она выступает средством компенсации слабой позиции руководителя в коллективе. Второй тип мотивации: руководитель не интересуется теми аспектами жизни руководимого коллектива, которые представляют собой какие-то трудности, проблемы, не прилагает усилий к решению тех вопросов, которые на данный момент, по его представлению, трудно решить. Ведущая направленность такого руководителя - это сохранение сложившегося положения дел и взаимоотношений с людьми (статус-кво), избегание изменений, полагаясь на естественный ход событий. Такое поведение руководителя нередко служит внешней формой выражения различных других мотивов, например минимизации ответственности за выполнение управленческих функций, стремления у спокойной жизни, нежелания иметь дополнительные заботы, сопровождающие любое развитие трудового коллектива, и т.п.

Каждый компонент стиля руководства значимо связан с различными выделенными в исследовании совокупностями личностных качеств и свойств (некоторыми личностными образованиями) оказывающими влияние на его формирование. Ни одно отдельно взятое

качество личности не может определять тот или иной стиль руководства, однако, каждое значимое качество вносит свой специфический вклад в его формирование.

Психологическое содержание основных компонентов стиля руководства определяется, прежде всего, мотивационными механизмами деятельности руководителя, которые реализуются в его взаимодействии с исполнителями, в поведении и общении. Компонентам стиля руководства соответствуют типичные мотивационные структуры личности руководителя, характеризующиеся ведущим, доминирующим типом мотивации.

В индивидуальном стиле руководства, проявляется результат взаимодействия психологических личностных образований между собой, которые в стиле представлены как целостная система личностных свойств руководителя. Структура составляющих компонентов стиля во многом определяется иерархией мотивов деятельности руководителя. При этом доминирующие мотивы обуславливают большую выраженность связанных с ним компонентов стиля руководства [7].

Стиль руководства, являясь характеристикой деятельности и поведения руководителя в коллективе, выступает как бы опосредствующим фактором во взаимосвязях психологических свойств личности и деятельности. Психологические свойства личности руководителя оказывают свое влияние на его деятельность, прежде всего, через формирующее воздействие на стиль руководства. В свою очередь, складывающийся своеобразный «рисунок» деятельности руководителя, проявляющийся в ее стиле, выдвигает определенные требования к формированию и развитию психологических свойств личности.

Разные компоненты стиля руководства по разному влияют на его производственную и социально-психологическую эффективность.

Управление трудовым коллективом (организацией) немислимо без мотивации его членов. Чтобы придать организации динамичное развитие, люди должны желать этого. Деловые отношения не строятся только на основе симпатии и антипатии, хотя и не исключают этого. Люди работают за деньги. И деньги при их правильном распределении являются сильным мотивом. Но, как организационный ресурс количество денег, которыми располагает руководитель, ограничено. Соответственно ограничены и возможности использования их мотивирующего потенциала, однако, как показывает организационная психология, каждый руководитель обладает и такими неограниченными ресурсами для мотивации сотрудников, как похвала, своевременная обратная связь о результатах деятельности, признание в другом уникальной и неповторимой личности и т.п.

Как показывает практика, любая форма трудового поведения человека зависит от внутренних и внешних факторов. Внутренние факторы определяются психологическими свойствами человека, т. е. его мотивами. Внешние факторы - внешние условия и обстоятельства, называемые

стимулами.

Внутренняя и внешняя мотивации не являются независимыми, они взаимозаменяемы и взаимоопределяемы. Внутренние мотивы могут актуализироваться под воздействием определенной ситуации и, напротив, активизация определенных диспозиций (мотивов, потребностей) приводит к изменению ситуации, т.е. к ее восприятию субъектом [8]. Таким образом, трудовое поведение сотрудников следует рассматривать не как реакцию на определенные внутренние или внешние стимулы, а как результат непрерывного их взаимодействия.

Это предполагает рассмотрение мотивации как процесса непрерывного взаимного воздействия и преобразования, в котором субъект действия и ситуация взаимно влияют друг на друга и результатом этого является реально наблюдаемое поведение.

Использованные источники:

1. Ильин Е.И. Управление персоналом. – СПб.: Питер, 2012. – с.197.
2. Карпов А.В. Психология менеджмента. – М.: Гардарики, 2012. - с. 213.
- 3.Климов Е.И. Индивидуальный стиль деятельности. Психология индивидуальных различий. – М.: Центр, 2011. – с. 143.
4. Основы управления специальным образованием: Учеб. Пособие / под ред Д.С.Шилова. - М.: Академия, 2009. – с. 218.
5. Колесников А.Н. Психология делового преуспевания / А.Н.Колесников, И.Алехина, Е.А.Алехина, М.И.Горбачев. – М.: ВЛАДОС, 2009. – с. 165.
6. Розанова В. А. Психология управленческой деятельности. - М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2006. – с.166.
7. Шаров А. Т. Социальная психология. – М.: Пресса, 2012. – с. 228.
8. Харитонов А. А. Психология управления. – М.: Пресса, 2013. – с. 136.

Андреев В.И., к.э.н.

доцент

ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ»

Россия, г. Саратов

ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛЬНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СПК СХА «АЛЕКСЕЕВСКАЯ» БАЗАРНО - КАРАБУЛАКСКОГО РАЙОНА

Аннотация. Сельскохозяйственные товаропроизводители крайне нуждаются в постоянном финансовом мониторинге предприятия, являющимся исходным моментом для принятия необходимого управленческих решений. В финансовом анализе эффективность хозяйственной деятельности организации оценивается с помощью показателей доходности и рентабельности. Рассчитаны и проанализированы показатели прибыльности и рентабельности СХА «Алексеевская» Базарно-Карабулакского района Саратовской области

Ключевые слова: Прибыльность, рентабельность, доходность,

финансовые коэффициенты, Саратовская область, сельскохозяйственное предприятие.

Сельскохозяйственные товаропроизводители крайне нуждаются в постоянном финансовом мониторинге предприятия, являющимся исходным моментом для принятия необходимых управленческих решений.

Процесс функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей сопровождается неизбежным колебанием объема и структуры активов и капитала, что напрямую отражается на финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности и в целом на финансовом состоянии организаций. Таким образом, активы должны генерировать прибыль, достаточную для удовлетворения текущих потребностей и выполнения стратегических задач финансового развития предприятия.

Показатели финансовых результатов (прибыли или убытков) характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования организации по всем направлениям его деятельности — производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития организации и укрепления его финансовых показателей.

Эффективности производства и финансово-экономической деятельности предприятия в большинстве определяется удельными и относительными показателями — уровнем прибыли и уровнем рентабельности. Существующая ситуация в отрасли, показывает что наибольшее влияние в современных условиях на уровень прибыльности и рентабельности оказывают структура товарного производства, уровень себестоимости, динамика качественных показателей — урожайность, продуктивности и ценовой параметр на тот или иной вид продукции.

Именно для анализа и оценки деловой активности и влияния различных факторов на изменение финансового состояния организации, используются различные показатели, характеризующие результаты ее деятельности.

Для выявления резервов улучшения финансового состояния, необходимо определить количественное изменение финансового результата деятельности организации (прибыли) при условии изменения факторных показателей.

Финансовым результатом хозяйственной деятельности предприятия является балансовая прибыль. Она как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса. В процессе анализа необходимо изучить состав балансовой прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. Основную часть прибыли предприятие получает от продажи с/х продукции, а также от выполнения работ и оказания услуг на сторону и реализации продукции промышленных (перерабатывающих) цехов, если таковые имеются на предприятии.

Прибыль - это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Финансовый результат определяется раздельно по каждому виду деятельности предприятия. Он равен разнице между выручкой от реализации продукции, работ, услуг в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию. На финансовые результаты деятельности оказывают влияние некоторые доходы и убытки, не связанные с производством и реализацией продукции. К ним относятся: прибыль от долевого участия в совместных предприятиях; прибыль от сдачи в аренду ОС и земли; полученные и выплаченные пени и штрафы; убытки от списания дебиторской задолженности; убытки от стихийных бедствий и т.д. Финансовые результаты деятельности определяются в конце года, поэтому всесторонний анализ этих показателей осуществляется по годовому отчету, но следует иметь в виду, что факторы, которые оказывают влияние на финансовые результаты, действуют в течение всего года, поэтому оперативный анализ этих показателей в течение года позволяет выявить причину всех отклонений от плана и принять соответствующие меры. Анализируя финансовые результаты, следует рассматривать выполнение плана в целом по хозяйству и по основным статьям прибылей и убытков.

Традиционно в финансовом анализе эффективность хозяйственной деятельности организации оценивается с помощью показателей доходности и рентабельности.

Доходность и рентабельность являются показателями эффективности деятельности организации. Доходность характеризует отношение дохода к авансированному капиталу или его элементам; источникам средств или его элементам; общей величине текущих расходов (затрат) или его элементам. Доходность отражает сумму дохода на каждый рубль капитала, активов, расходов и т.д.

Рентабельность характеризует отношение прибыли к авансированному капиталу или его элементам; источникам средств или его элементам; общей величине текущих расходов (затрат) или его элементам. Рентабельность отражает величину прибыли на каждый рубль капитала, активов, доходов, расходов и т.д.

Базарно-Карабулакский район выделяется среди экономических районов Саратовской области своими обширными сельскохозяйственными угодьями, которые оцениваются в 167,2 тыс.га, из них: пашни-126 тыс.га., пастбища- 39 тыс.га, сенокос-2.2 тыс.га. На территории района действует 19 крупных сельхозпредприятий и 100 фермерских хозяйств, специализирующихся в области растениеводства (зерновые, подсолнечник) и животноводства (мясомолочное). Так же на территории р.п. Базарный Карабулак действует МУП «Птицефабрика», производящая мясо птицы и яйцо. На долю СПК СХА «Алексеевская» из общего объема товарного

производства в 2014 году (425 110 тыс. руб. по району) пришлось 15351 тыс. руб. или 3,6 % из всего совокупного объема товарного производства.

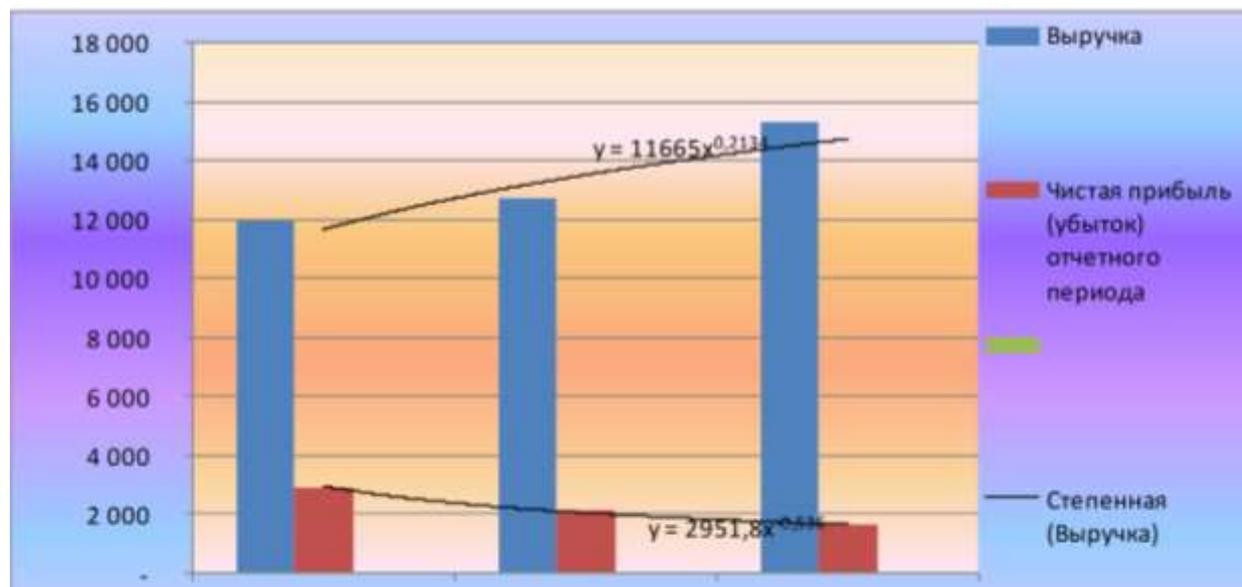


Рисунок 1. Динамика объем полученной выручки и чистой прибыли в СПК СХА «Алексеевская» в 2014 году

Чистая прибыль в сельском хозяйстве СПК СХА «Алексеевская» по итогам 2014 года составила более 1,6 млн. руб., что на 1312 тыс. рублей ниже уровня 2012 года. Общий объем товарной продукции произведенной в сельском хозяйстве на предприятии составил в денежном выражении 15351 тыс. рублей, что на 3409 тыс. рублей больше, чем в 2012 году. Но при этом видна динамика сокращения объема чистой прибыли на 45 пунктов по сравнению с 2012 годом.

Таким образом, рентабельность продаж снижена с 24,4 % до 10,4%, что не может характеризоваться позитивной тенденцией развития финансовых результатов хозяйственной деятельности. В отчетном периоде произошли не значительные разнонаправленные изменения производственных показателей, а именно: производство зерна изменилось с 11614 ц до 10004 ц, подсолнечника с 4180 ц до 4370 ц, и молока с 8910 ц до 9342 ц. Основной причиной изменения количественных показателей произведенной продукции в сельском хозяйстве в этом году являются колебания урожайности сельхозкультур и продуктивности. Однако хозяйство получило значительную компенсацию за потерю урожая, произошедшей в результате засухи.

Рассмотрим структуру землепользования СПК СХА «Алексеевская».

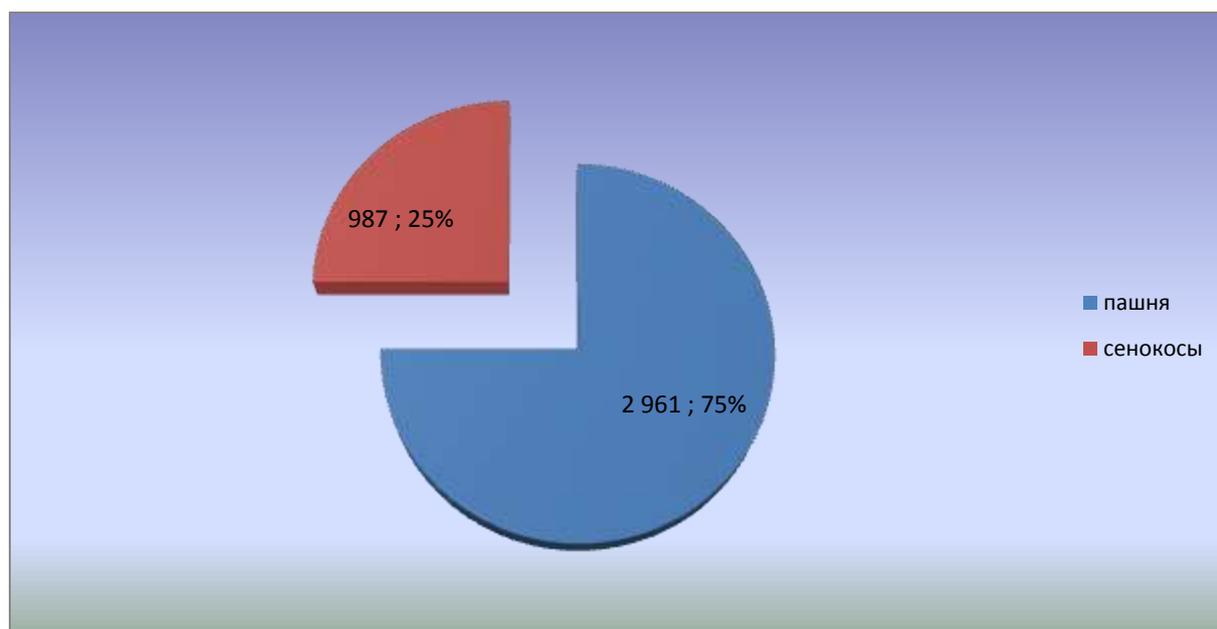


Рисунок 2 - Структура сельскохозяйственных угодий в СПК СХА «Алексеевская» Базарно- Карабулакского района Саратовской области.

Состав земельных ресурсов практически на 100 % составляют сельхозугодия в 2012–2014 гг. - 3958 га. В структуре сельхозугодий наибольший удельный вес приходится на пашню (75%), что свидетельствует о том, что предприятие осуществляет производство продукции растениеводства: зерно, травяная мука, идущие на корм птице.

Как правило, резкие изменения посевных площадей сельскохозяйственных культур ведут к нарушению системы севооборотов и изменения показателей урожайности и валового сбора.

Таблица 1 - Структура работников в СПК СХА «Алексеевская» Базарно- Карабулакского района Саратовской области.

Показатели	2012 г.	2013г.	2014 г.	Отклонение	
				чел.	%
По организации - всего	62	66	71	9	14,5
работники, занятые в с-х производстве	60	64	68	8	13,3
в том числе: рабочие постоянные	42	42	49	7	16,7
из них: трактористы-машинисты	9	9	9	-	-
операторы машинного доения	5	5	5	-	-
скотники крупного рогатого скота	3	3	3	-	-
работники свиноводства	2	2	-	-	-
работники овцеводства	2	2	2	-	-
работники коневодства	1	1	1	-	-
Рабочие сезонные и временные	3	7	4	1	33,3

Служащие	15	15	15	-	-
из них: руководители	6	6	6	-	-
специалисты	4	4	4	-	-
Работники жилищно-коммунального хозяйства	1	1	1	-	-
Работники торговли и общественного питания	1	1	1	-	-

Данные, приведенные в таблице 1, свидетельствуют о том, что в СПК СХА «Алексеевская» ежегодно наращивают численность работников. Если среднегодовая численность работников в 2012 году составляла – 62 чел., то в 2014 году численность увеличилась на 9 человек. Хотя уровень роста был значителен или на 5 человек в 2014 году за счет увеличения постоянных рабочих и служащих. За истекший период количество служащих не изменилось и сезонных сократились на 3 человека в 2014 году.

В сельскохозяйственном производстве в хозяйстве наблюдается, постоянное изменение количества работников, обусловленное структурными изменениями. Это обусловлено в первую очередь ежегодным структурным изменением в численности работников, производственной сферы предприятия, а именно связанное с сокращением отрасли животноводства. Стоимость основных производственных фондов в условиях нестабильной экономической ситуации является неустойчивым показателем.

Таблица 2 - Состав и структура основных фондов в СПК СХА «Алексеевская» Базарно- Карабулакского района Саратовской области.

Виды фондов	2012 г.		2013г.		2014 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Здания, сооружения и передаточные устройства	20556	62,30	20339	60,1	19641	61,8
Машины и оборудования	8258	25,03	8520	24,8	8092	25,5
Транспортные средства	649	1,97	649	2,0	649	2,0
Производственный и хоз. инвентарь	930	2,82	927	3,1	1010	3,2
Рабочий скот	147	0,45	159	0,6	183	0,6
Продуктивный скот	2457	7,45	2078	6,7	2198	6,9
Итого	32997	100	32672	100	31773	100

Из табл. 2 видно, что за 2012 по 2014г. сильных колебаний в стоимости фондов не происходило, однако их стоимость умеренно падала, по сравнению с 2012 г. она сократилась на 3,72 % в среднем и темп снижения составил 37 тыс. руб. ежегодно. В 2014 г. в структуре наибольший удельный вес имеет пассивная часть: здания и сооружения – 61,8 %, их доля по сравнению с 2012 г. снизилась на 4,45 %.

Активная часть основных фондов в 2014 г. составила: машин и оборудования – 25,4 %, транспортные средства – 2 %. По сравнению с 2012

г. доля машин сократилась на 5,1 %, В первую очередь это связано с процессом износа вследствие чего воспроизводство происходит более низкими темпами. Несколько сократился удельный вес продуктивного скота. Если в 2012 г. на его долю приходилось 7,4 % то в 2014 г. 6,9 %. Состояние оборотных средств в хозяйственном процессе оказывает большое влияние на финансовое состояние предприятия. В целях нормального хода производства и сбыта продукции запасы должны быть оптимальными. Основными характеристиками оборотных средств являются их ликвидность, объем и структура. Оборотные средства сельхозпредприятия с 2012 по 2014 г.

Таблица 3 - Состав и структура оборотных средств по балансу в СПК СХА «Алексеевская» Базарно- Карабулакского района Саратовской области.

Элементы оборотных активов	2012 год		2013 год		2014 год	
	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу	сумма, тыс. руб.	% к итогу
Запасы	27488	99,53	28864	99,52	35764	99,47
Дебиторская задолженность	117	0,42	126	0,43	134	0,37
Денежные средства и денежные эквиваленты	12	0,04	13	0,04	58	0,16
Прочие оборотные активы	-	-	-	-	-	-
Итого оборотных средств	27617	100	29003	100	35956	100

Значительно увеличились на 8339 тыс.рублей или на 30,2 % (табл. 3) высокий темп роста именно зафиксировано за последний год почти на 6 млн. рублей. В основном данные изменения произошли за счет увеличения запасов на 8276 тыс. руб. (или 30,1 %) и фондов обращения на 1118,1 млн руб. (или 158,8 %). Увеличение оборотных производственных фондов произошло главным образом за счет увеличения сырья и материалов на 13772 тыс. руб. (или на 126 %). В то же время сократились животные на выращивании и откорме на 4981 тыс. руб. (или на -53,1 %) и незавершенного производства на 520 тыс. руб. (или на 7,2 %). Фонды обращения увеличились за счет денежных средств на 46 тыс. руб., и дебиторской задолженности 17 тыс. руб. Специализация характеризует производственное направление и определяет отраслевую структуру предприятия.

Исследуя сложившуюся специализацию можно сделать вывод, что в анализируемом хозяйстве СПК СХА «Алексеевская» ведущей отраслью является растениеводство с развитым животноводством.

Таблица 4 - Структура товарной продукции в СПК СХА «Алексеевская» Базарно- Карабулакского района Саратовской области

Наименование продукции	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	Выручка от реализации, тыс. руб.	Структура, %	Выручка от реализации, тыс. руб.	Структура, %	Выручка от реализации, тыс. руб.	Структура, %
Зерновые и зернобобовые	784	6,97	851	7,41	1572	11,48
пшеница	722	6,42	329	2,87	1503	10,98
рожь	-	-	97	0,84	60	0,44
Подсолнечник	4987	44,32	5818	50,67	6855	50,07
Прочая продукция	86	0,76	-	-	8506	62,13
Итого по растениеводству	5870	52,16	6689	58,25	3061	22,36
Скот и птица	3917	34,81	3391	29,53	2247	16,41
в том числе: КРС	2219	19,72	1900	16,55	195	1,42
свиньи	561	4,99	704	6,13	95	0,69
лошади	433	3,85	496	4,32	524	3,83
овцы и козы	704	6,26	291	2,53	2015	14,72
Молоко цельное	1253	11,13	951	8,28		0,00
Шерсть	35	0,31	25	0,22	108	0,79
Переработанная продукция	178	1,58	421	3,67	5184	37,87
Итого по животноводству	5383	47,83	4794	41,75	13690	100,00
Итого по организации	11253	100	11483	100	1572	11,48

В структуре товарной продукции СПК СХА «Алексеевская» наибольший удельный вес занимает отрасль растениеводства, если в 2012 году на ее долю приходилось 52 %, то в 2014 году удельный вес отрасли растениеводства составила 62 %. В целом в 2014 г. выручка от реализации сельскохозяйственной продукции относительно прошлых лет увеличилась на 2437 тыс. руб. или на 21,6 %. В свою очередь в структуре наибольший удельный вес занимает подсолнечник 50,7 и 11,4 % зерновые. Следует отметить тенденция увеличения удельного веса зерновых в сравнении с 2012 годом на 4,4 %.

В отрасли животноводства наибольший удельный вес занимает мясо КРС 16,4 % и 14,7 % занимает молоко соответственно. Нарастание товарного производства является следствием улучшения природно-климатических условий в 2013 и 2014 годах.

Финансовые проблемы в этом сезоне аграриям достались "в наследство" от прошлого года, когда из-за дождей и холода многие из них не собрали урожай в запланированном объеме. В итоге, к началу весенней посевной сельхозпредприятия выходят с низкими финансовыми показателями, В текущем году сохранятся ключевые проблемы: низкая

доходность хозяйств (даже учитывая субсидии рентабельность аграрной отрасли очень низкая), низкая инвестиционная активность.

Только в 2013 году несколько возобновился рост инвестиций после кризиса, в прошлом году динамика осталась неустойчивой. Поэтому нет предпосылок для коренного перелома и в наступившем 2013 году. В течение всего анализируемого периода финансовые результаты сформированы следующим образом.

Увеличение доходности отраслей вызвано оптимизацией затратной части и доходной части и большей степени в растениеводстве идет наращивание, а в животноводстве сокращение масштабов производства.

Показатели рентабельности сельскохозяйственного производства значительные колебания по годам, что является следствием изменения цен и себестоимости продукции. В показателе средней многолетней цены находят отражение усредненные данные о количестве и качестве реализованной продукции, а в показателе средней многолетней себестоимости единицы продукции несколько сглаживается влияние изменений условий производства.

Основными стратегическими направлениями финансово-экономического развития СПК СХА «Алексеевская» являются :

1.Создание устойчивого, многопрофильного товарного производства на основе сохранения и совершенствования ресурсной базы, рациональной диверсификации основных направлений деятельности;

2. Мониторинг и регулирование объемных, ценовых и затратных параметров развития производства на основе использования операционного анализа с учетом финансовой структуры средств и объема генерируемой денежной массы в целях поддержания платежеспособности и ликвидности потоков;

3.Учет и поиск резервов по увеличению качества продукции на основе применения утвержденных технологий, а так же минимизация потерь при уборке, транспортировке, обработке и хранении за счет усиления контроля на различных этапах и обеспеченность высококвалифицированными кадрами;

4. Достижение заданных параметров рентабельности продукции, активов и собственного капитала на базе поэтапного выявления кризисных факторов развития производства и формирования базовых составляющих: выручки, себестоимости, собственных и заемных средств. Оптимизация затрат осуществлять на основе применения приемлемых схем поставок сырья и материалов.

Реализация мероприятий по развитию сельского хозяйства и регулированию рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия осуществляется на основании Соглашения о реализации мероприятий Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и

продовольствия на 2014-2020 годы, заключённого между Министерством сельского хозяйства Российской Федерации и Правительством Саратовской области.

Указанным соглашением предусмотрено достижение в 2015 году индекса производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах) на уровне 103,8%, продукции животноводства – 101,0%, продукции растениеводства – 106,9%, индекса производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака – 106,0%, индекса физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства – 104,5%. Рентабельность предприятий АПК – 13,0%. Среднемесячная номинальная заработная плата по сельскохозяйственным организациям – 12964 руб.

За период реализации программы в агропромышленном комплексе введены в эксплуатацию 98 объектов сельскохозяйственного назначения, в том числе: в отрасли молочного скотоводства - 78 объектов (введено 20,2 тыс. скотомест). Прирост производства молока при выходе объектов на проектную мощность составил 42,0 тыс. тонн; мясного скотоводства - 4 объекта (введено 1540 скотомест). Прирост производства мяса при выходе объектов на проектную мощность составил 0,7 тыс. тонн;

Важнейшим фактором, определяющим уровень прибыльности, являются частные показатели – урожайность и продуктивность. Как правило, чем выше урожайность, тем ниже себестоимость производства, затраты труда на 1 ц продукции, а уровень рентабельности выше.

Зерновое производство является ведущей отраслью сельского хозяйства Саратовской области так и СПК «Алексеевская», оно создает условия для продовольственной самообеспеченности и финансовой устойчивости экономики предприятий АПК. Удельный вес зерна в обеспечении доходов от растениеводства в хозяйстве должно увеличиться до 40-60 %.

В отличие от других сельскохозяйственных предприятий СПК СХА «Алексеевская» реализуют не всю полученную продукцию. Часть ее (семена, фураж, сырье для переработки) используется на производственные цели. От рационального использования продукции собственного производства зависит, с одной стороны, расширение отраслей растениеводства и животноводства, а с другой — рост товарности производства и финансовое состояние предприятия. Причем повышение уровня товарности не должно происходить искусственно, за счет неполного удовлетворения потребностей хозяйства. Экономически неоправданно и создание лишних запасов, так как это приводит к уменьшению объема реализации продукции, создаются условия нерационального их использования. Поэтому, анализируя использование продукции растениеводства и животноводства, необходимо в первую очередь проверить, сочетаются ли в анализируемом хозяйстве рост уровня товарности и обеспечение внутренних потребностей предприятия,

определить возможности повышения уровня товарности за счет более рационального использования продукции на производственные нужды (экономного расходования семян, фуража, сокращения потерь при хранении продукции и т.д.).

Повышение суммы прибыли представлено практически по всем видам товарной продукции растениеводства, молоку и мясу КРС. Решение об отказе от производства продукции, для которой цена реализации не покрывает переменных затрат, не является однозначным. Существуют ситуации, в которых предприятие некоторое время может осознанно реализовывать такую продукцию. При традиционной модели растениеводства значительную часть прибыли «съедают» производственные затраты. Успешный производитель тот, кто собирает оптимальный урожай с наименьшими затратами.

Повышение финансовой обеспеченности напрямую отразится на ликвидности и финансовой устойчивости анализируемого предприятия. Сельское хозяйство как стратегическая отрасль сильно подвержена риску снижения оборота, доходности в зависимости от различных природных и рыночных факторов. Это однозначно отражается на устойчивости развития агробизнеса и экономики в целом. А именно в силу специфики отрасли, происходит вариация уровня доходности вместе с этим устойчивость оборота колеблется в зависимости от производственных и ценовых параметров. Все это сказывается на снижении финансовой прочности товарных направлений, что способствует ослаблению платежного баланса и ухудшению финансового состояния.

Использованные источники:

1. Агропромышленный комплекс России в 2012г. (экономический обзор)// АПК: Экономика, управление. – 2013. - №4. – С.58-68.
2. Андреев, В.И. Анализ и диагностика финансового состояния сельскохозяйственных предприятий Базарно- Карабулакского района Саратовской области /Андреев В.И., Слепцова О.И. // Актуальные проблемы региональной экономики: финансы, кредит, инвестиции: Сборник научных статей, посвященный празднованию 100-летия ФГБОУ ВПО "Саратовский государственный аграрный университет им. Н. И. Вавилова". Под редакцией Л.Н. Алайкиной, Т.А. Исаевой. Саратов, 2013. - С. 43-59.
3. Григорьева, О.Л. О кредитовании инвестиционной деятельности в аграрном секторе Саратовской области /Григорьева О.Л., Малинина О.В. // Состояние и перспективы инновационного развития АПК. Сборник научных статей по материалам II Международной научно-практической конференции, посвященной 100-летию ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова». Саратов, 2013. - С. 124-129.
4. Дедюрин, А.В. Взаимосвязь показателей финансовой устойчивости и экономической эффективности хозяйственной деятельности аграрных формирований / Дедюрин А.В. // Научное обеспечение АПК. Материалы

научно-практических конференций, проходивших в рамках 2-й специализированной агропромышленной выставки «САРАТОВ-АГРО. 2011». ФГБОУ ВПО "Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова"; Под редакцией И.Л. Воротникова. Саратов, 2011. - С. 83-84.

5. Кузнецов, Н.И. Повышение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов АПК на основе оптимизации их параметров / Кузнецов Н.И., Монахов С.В., Меркулов Ю.А., Давыдова Г.В., Съемщикова Е.В. // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. - 2012. - № 04. - С. 70-74.

6. Система управления производственными затратами и расчетами с контрагентами сельскохозяйственного предприятия. Монография / Алайкина Л.Н., Андреев К.Л., Андреев В.И., Уколова Н.В., Новикова Н.А., Малинина О.В., Радченко Е.В., Дедюрин А.В., Котар О.К. Саратов, 2012.

7. Управление финансами. Финансы предприятий: Учебник. – 2-е изд. / Под ред. А.А. Володина. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 510 с. – (Высшее образование).

8. Финансовое состояние и стратегия развития сельскохозяйственных предприятий Базарно- Карабулакского района Саратовской области. Монография / Андреев К.Л., Андреев В.И., Дедюрин А.В., Исаева Т.А. Саратов, 2013.

9. Хоружий Л.И. Калькуляция себестоимости сельскохозяйственной продукции: прошлое, настоящее, будущее/ Л.И. Хоружий// Экономика сельскохозяйственных перерабатывающих предприятий. – 2012. - №1. – С.59

10. agronovosti@agro-bursa.

11. <http://base.garant.ru/12134161/>

12. <http://minagro.saratov.gov.ru/search/index.php?q>

Андреев А.А., к.ю.н.

доцент

кафедра Финансового и предпринимательского права УрГИ

Россия, г. Екатеринбург

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В РОССИИ – ЕСТЕСТВЕННОЕ ЯВЛЕНИЕ ИЛИ СЛЕДСТВИЕ ПОЛИТИЧЕСКОГО КРИЗИСА В МИРЕ?

Аннотация: Статья посвящена вопросам экономического кризиса в России в конце 2014 – начале 2015 годов. Обозначены вероятные причины кризиса, его связь с мировым политическим кризисом и возможные перспективы развития российской экономики.

Ключевые слова: сила в правде, финансовый террор, российский майдан, лекарство от тирании.

Associate Professor of Finance and Enterprise

Law Department, PhD (Law)

A. Andreev

ECONOMIC CRISIS IN RUSSIA – NATURAL PHENOMENON OR GLOBAL POLITICAL CRISIS CONSEQUENCE?

Abstract: The article is devoted to the Russia's economic crisis at the end of 2014 and in the beginning of 2015. Possible crisis reasons are provided as well as its link with global political crisis and possible perspectives of Russian economy development are given.

Key words: truth is power, financial terror, Russian Maidan, cure from tyranny

Считается, что экономический кризис в России спровоцирован западными санкциями. Запад ввел санкции из-за ситуации в Украине. Иностранские инвестиции массово покидают российский фондовый рынок. Одновременно США увеличило предложение сланцевой нефти на мировом рынке, в результате чего ее стоимость обвалилась. Все эти вместе взятые обстоятельства значительно снизили валютные поступления на валютный рынок России, в результате чего национальная валюта – рубль обесценилась по отношению к доллару и евро более чем вдвое за предельно короткие сроки.

Особенность последнего кризиса заключается в том, что аналогичный кризис 2008 года не повлек столь сильного и стремительного обвала рубля по отношению к американскому доллару, несмотря на более негативные внешние факторы. Например, стоимость барреля нефти упала в четыре раза, а доллар подорожал не более чем в полтора раза. Если сравнивать с тем, что происходит сейчас – нефть обесценилась вдвое, а доллар подорожал уже в два с лишним раза, получаются несопоставимые показатели! То есть, если в 2008 году нефть обесценилась вчетверо, а рубль обесценился на 50%, то в условиях обесценивания нефти в два раза, рубль должен был бы обесцениться на 25%, но фактически наша национальная валюта обесценилась на все 125%, и продолжает дешеветь. Как видим: 25% и 125% – отношение 1 : 5, очень уж явная между ними разница! А ведь нефтедоллары это основной источник валютных поступлений в Россию! Напомню, тогдашним Президентом РФ был Д.А. Медведев. Вспомним, в чье президентство в августе 2008 года Грузинская агрессия была достойно отражена, а ведь в то время Владимир Владимирович находился с официальным визитом в Китае! Может случайность, а может быть Дмитрий Анатольевич более эффективный глава Российского государства? Может быть, Владимир Владимирович вреден для России на посту Президента и нам стоит задуматься о «призвании на царство» более достойного, благо, что к «варягам» обращаться не надо? Разумеется, к этим вопросам мы обязательно вернемся в последующем изложении.

Вопросам настоящего кризиса в России посвящено множество аналитических исследований и отчетов, самых разнообразных

аналитических агентств, причем именно западных агентств. В чем же именно истинные причины случившегося в конце 2014 года и продолжающегося до сих пор экономического кризиса в России? Версий можно выделить несколько:

Версия 1-я: Россия противопоставила себя Западу, действуя без одобрения США и западного сообщества, проводя независимую политику, результатом которой стало присоединение Крыма. Запад «всесилен», а значит кризис – публичная порка России в назидание всем – верните де Крым и Донбасс Украине, а Южную Осетию и Абхазию Грузии. А теперь вопрос – можно ли современной России устроить так называемую «порку». Здесь либо Запад стал гораздо сильнее Наполеона или Гитлера, либо мы настолько слабы, что националистические батальоны Дмитрия Яроша, при поддержке бандформирований Доку Умарова способны уничтожить вооруженные силы России [Электронный ресурс: <http://diversant.ru/other/43471-lider-pravogo-sektora-yarosh-obratilsya-za-pomoschyu-k-doku-umarovu.html>]?! Реальная боеспособность и тех и других хорошо известна, а боеспособность российской армии проявилась в августе 2008 года в ходе Грузино-Осетинского конфликта. Вывод: первая версия отпадает!

Версия 2-я: Запад действительно очень силен, но не оружием, как в случае с Наполеоном и Гитлером, а экономикой, кризис, то у нас экономический. Выходит что – западная экономика сверхмогущественна, а наша экономика имеет крайне низкий уровень. Однако наши последние достижения в космонавтике говорят об обратном. Вывод: вторая версия тоже отпадает.

Версия 3-я: Поскольку Россия, по историческим меркам, встала на рельсы рыночной экономики сравнительно не давно, то и необходимого опыта государственного управления такой экономикой у нас нет. Поэтому выходит, что государство наше допускает такие «ошибки». Как говорится: – «кто не ошибается, тот не работает». Да ошибочка вышла, вместо 25% обесценивания национальной валюты «умудрились» допустить – 125%! При этом имея огромные золотовалютные резервы, которых вполне хватило бы на ближайшие два года как минимум для поддержания стабильно курса рубля, то есть с обесцениванием 0%, даже при гипотетической цене нефти – 1 американский цент за баррель! И эта версия не очень складная.

Версия 4-я: Кризис в России устроен искусственно – в результате сговора, коррумпированной властью и экспортёрами – получателями валютной выручки. А западные санкции и обвал стоимости нефти всего лишь предлог, для сверхприбыльной акции спекулянтов на валютном рынке России. Ни чего с этим не поделаешь, как говорится: – «Россия, без взяточников и не Россия вовсе»! Но и эта версия представляется не совсем логичной, поскольку рейтинг главы государства Владимира Путина в глазах россиян очень высокий [Электронный ресурс:

<http://www.levada.ru/category/tegi/putin>].

Однако все четыре версии выглядят слишком примитивными, слишком простые объяснения не могут удовлетворить разум думающего человека. Поэтому попробуем проанализировать некоторые события предшествовавшие кризису в недалеком прошлом.

Май 2012 года: – события на Болотной площади, как реакция победы Владимира Путина на президентских выборах.

Июнь 2013 года: – блестящая организация и проведение студенческой Универсиады в Казани.

Ноябрь 2013 года: – начало майдана на Украине.

Февраль 2014 года: – вооруженный государственный переворот в Киеве и непревзойденная организация и проведение зимней олимпиады в Сочи.

Март 2014 года: – присоединение Крыма к России.

Апрель 2014 года: – начало гражданской войны на Украине, с продолжающимися до сих пор массовыми убийствами мирных жителей Юго-востока Украины.

Май 2014 года: – начало санкционной войны Запада против России и принятие сенатом США долгосрочных финансовых мер по свержению «политического режима» В. Путина в России в объеме 30 миллиардов долларов [Электронный ресурс: <http://yablor.ru/blogs/ssha-gotovyat-sverjenie-putina-jela/4452636>].

Осень 2014 года: – падение стоимости нефти более чем вдвое.

16 ноября 2014 года: – заявление главы Центробанка России об отправке российского рубля в «свободное плавание» и, как итог, его резкий обвал!

При этом повторяюсь, рейтинг главы государства Владимира Путина остается неизменно высоким! Как объяснить столь странную реакцию граждан России на то, что происходит с рублем, ценами, а в скором будущем и рынком труда? Либо народ еще не понял, как мы «попали», либо то, что происходит в России, не имеет отношение к Владимиру Путину. Поэтому версии следующие:

1. Народ еще не понял сути произошедшего, как говорится «гром не грянет, мужик не перекрестится!» Эта версия отпадает, потому что русский народ очень умный именно потому, что верит несмотря ни на что своему, законно избранному Президенту – Владимиру Путину!

2. Кризис создан искусственно, самой властью включая и окружение Владимира Путина, с тем, чтобы отстранить его от законной власти незаконными методами – по прямому указанию Запада! Звучит нелепо, но именно эту «конспиралогическую» версию предлагаю проанализировать [Электронный ресурс: <http://www.zrd.spb.ru/news/2014-03/news-1384.htm>; <http://anna-news.info:81/node/15931?page=1>].

Начнем с самого, казалось бы, нелепого – почему окружение

Владимира Путина готово уничтожить своего лидера по приказу Запада?

В качестве подтверждения используем слова самого Владимира Путина, когда он на прямой линии в августе 2013 года отвечая на один из вопросов, прозвучавших в студии как бы «ненароком» сообщил, что товарищ А. Чубайс, в бытность Президента Ельцина реформировал российскую экономику под указку агентов ЦРУ США. Интересно, а госаппарат пригодный для функционирования и развития «рыночной экономики» в России тоже «реформировали» агенты ЦРУ? Судя по тому, как наша экономика «развивается» в последнее время, то такой сценарий очень «на руку» США!

Вспомним опального олигарха Бориса Абрамовича Березовского, что (или о ком) писал он в своем втором письме Владимиру Путину перед своей смертью? Каковы истинные причины его смерти?

А теперь подумаем, есть ли у наших высокопоставленных чиновников близкие родственники на Западе, которые:

- учатся в престижных учебных заведениях,
- ведут роскошный образ жизни,
- имеют крупные счета в банках и элитную недвижимость?

Остается уточнить, почему они – окружение Президента, гипотетически, могут именно уничтожить Владимира Путина. Ответ прост: Владимир Путин верит в Правду [Электронный ресурс: http://tubethe.com/watch/3G_OQImEHqI/vladimir-putin-sila-v-pravde-polnaya-versiya-intervyu-tass.html], а тот, кто верит в деньги, должен возненавидеть Правду! Почему – потому, что Правда это справедливость, справедливость в том, что каждый может присвоить только то, что произвел или создал собственным трудом. Если труд высокоорганизованный, то система распределения благ должна быть примерно такой же, как у пчел или муравьев, это и есть Правда! А ведь в дореволюционной России практика общинного землевладения была очень распространенной, благодаря чему, несмотря на технологическую отсталость, страна производила 30% мирового продовольствия [Электронный ресурс: <http://www.zol.ru/review/show.php?data=1082>]! Какова такая, Правда, нашим сегодняшним олигархам!? За бурным экономическим ростом в России с неизбежной закономерностью следуют – 1917 год, 1941 год, 1991 год!

Разумеется, мы уже давно находимся в таких условиях, когда без денег мы будем обречены! Но это совсем не означает, что Правды нет. Правда в том, что Запад не терпит компромиссов – «загадка русской души» либо должна быть разгадана («найден кнопка») либо дело Наполеона и Гитлера следует довести до логического завершения. Для Запада не важно, что или кто исчезнет совсем – Правда или те, кто в нее верит.

Для свержения Владимира Путина нужен предлог – неспособность руководить страной. Кризис, который мы наблюдаем в России [Электронный ресурс: <http://www.infpol.ru/ekonomika2/item/8035-glazev-i-delyagin-obvinili>]

liberalov-v-obvale-rublya/8035-glazev-i-delyagin-obvinili-liberalov-v-obvale-rublya.html], создан именно с целью дискредитации главы государства, чтобы вывести толпы недовольных людей на улицы. На новой «Болотной» их обнадежат «пламенные» речи революционера Навального и заокеанского «друга» всех «порабощенных» народов Джона Маккейна. Чтобы народ не разошелся до «исторического момента» в ход пойдут «пирожки Нуланд». Далее, по «классическому сценарию», «тираническая» власть Путина начнет стрелять в свой мирно протестующий народ. Стрелять подло из-за укрытия, чтобы для всех стало очевидным – компромисс народа с властью невозможен. Далее следует буря народного негодования!

А в это время в Кремле – законный Президент России низложен своим же окружением, которые не смогли выступить против «справедливо возмущенного» народа, выполняя указания «ненавистного Тирана», и сами решили положить конец «культу личности», расчистив путь прогрессивным европейским ценностям для просвещения «отсталых» россиян, до сих пор, не осознавших «преимущества» однополых браков!

Когда все это свершится – людей погибших от пуль неизвестных снайперов, которых не будут даже искать, объявят национальными героями России, правда то, что должно будет остаться от страны – сложно будет назвать той Россией, которую мы знаем сейчас.

Здесь я обозначил наименее вероятный сценарий развития событий в России. Действующий Президент России прекрасно все понимает, и в течение ближайших двух лет мы станем свидетелями коренных изменений Российской государственности. Пока во власти в России будут сидеть прозападные политики, которые на словах критикуют Запад, а на деле абсолютно его идеализируют, страну постоянно будут лихорадить экономические кризисы.

Истинная природа кризиса мировой экономики, а Российская экономика глубоко интегрирована в мировую экономику, это злоупотребление, если не сказать глобальное мошенничество со стороны монополистов эмиссии мировой резервной валюты.

Западные ценности базируются исключительно на значении материальных ценностей. Критерий оценки интеллекта человека, его успешности зависят не от памяти, которую оставил после себя в общественном сознании, а от количества нулей его банковского счета. В представлении Западных ценностей, люди делятся на две категории – это успешные люди и неудачники. В этом смысле, в качестве образца успешности, а значит и образца для подражания следует воспринимать С. Мавроди и Б. Березовского. Самые неудачные неудачники в России, по-видимому, Сталин и Путин, которые имели такие возможности и так неудачно ими «воспользовались»! Не сложно догадаться каким образом можно «оценить» Иисуса Христа и Пророка Мухаммеда! Современные Христианские священнослужители продолжают «нести свой крест», только

не на спине, а на груди и тяготит он их не массивным брусом, а золотом и бриллиантами. Да и нынешнего «Иуду» вы не узнаете, за той пышностью, которая окружает его в ореоле «успешности». Поэтому выходит, что миром правят – деньги, точнее те, кто печатает их знаки. Если во главе суверенного государства появляется лидер, который неподвластен влиянию денег – его ждет судьба С. Хусейна или М. Каддафи. А государства, в которых население поддерживало такого лидера, неизбежно оказывалось в состоянии экономической разрухи и гражданской войны. Если лидер государства беспрекословно подчиняется указаниям из Вашингтона, его рейтинг внутри страны падает. Еще есть категория лидеров, которые независимы в своей политике от влияний из Запада, я имею в виду Б. Асада и Р. Эрдогана. Сирию и Турцию периодически беспокоят «революционеры», однако рейтинги глав этих государств внутри страны стабильно высокие.

Рано или поздно Правда победит, иными словами восстановится историческая справедливость об истинной роли Иосифа Сталина в судьбе России в период самого тяжелого испытания страны в годы Великой Отечественной войны и последовавшего восстановления разрушенного хозяйства. Не далек тот час, когда проявится и судьбоносная роль Владимира Путина в современной истории России.

Признаюсь, что считаю «теорию заговора» справедливой. По мнению авторитетных Российских и мировых ученых мне можно смело ставить диагноз – шизофрения. Как известно шизофреников следует изолировать от здорового общества. В связи с этим возникает вопрос, с чем связана, как заявляет Б. Обама, мировая изоляция России? Какое «лекарство» готовит Запад России от «тирании Путина»? На сегодняшний день, очевидно, что «финансовый террор» в отношении пользователей валютной ипотеки в России уже запущен. Кто будет следующим кандидатом на активное участие в «Российском майдане»?

Использованные источники:

1. YABLOR: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://yablor.ru/blogs/ssha-gotovyat-sverjenie-putina-jela/4452636>
2. Актуальные новости онлайн: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://diver-sant.ru/other/43471-lider-pravogo-sektora-yarosh-obratilsya-zapomoshchu-k-doku-umarovu.html>.
3. За Русское дело: всероссийская общественно политическая газета: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zrd.spb.ru/news/2014-03/news-1384.htm>; <http://anna-news.info:81/node/15931?page=1>.
4. Левада-центр: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.levada.ru/category/tegi/putin>.
5. Руководство Центрального Банка уклоняется от обсуждения содержательных, ключевых вопросов с представителями науки и бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.infpol.ru/ekonomika2/item/8035-glazev-i-delyagin-obvinili-liberalov->

*Анисимова А.М.
студент 2го курса
Шигабетдинова Г.М., к.п.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «ПСиСО»
Ульяновский государственный технический университет
Россия, г. Ульяновск*

ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ РАДИОРЕКЛАМЫ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

Аннотация: Статья посвящена вопросу восприятия радиорекламы. Выявлены результаты теоретических и эмпирических исследований, проведен анализ особенностей восприятия радиорекламы, также выявлены приемы усиления внимания и восприятия радиорекламы потребителями.

Ключевые слова: восприятие, радиореклама, потребители, радио, радио ролик, реклама.

Радио в современном мире является неотъемлемой частью медиaproстранства, одним из основных источников передачи и получения информации, в том числе рекламного характера. Это обуславливает актуальность рассмотрения темы восприятия радиорекламы.

Целью данной статьи является выявление особенностей восприятия радиорекламы потребителями (слушателями).

Объектом данной статьи выступает радиореклама.

Предметом – выявление особенностей восприятия радиорекламы потребителем.

На основе анализа теоретической литературы можно выделить несколько видов рекламных радиороликов:

- информационные ролики;
- игровые ролики (например, диалог);
- имиджевые ролики;
- музыкальные логотипы (аудиобрендинг).

Реклама на радио развивается сегодня быстрыми темпами, используя весь спектр возможностей радиокommunikации – мелодику, интенсивность, ритм, темп и тембр речи, а также музыкальное и шумовое оформление. Один из известных в России исследователей радио В.В. Смирнов пишет: «Живая речь, по мнению известного психолога С.А. Рубинштейна, “обычно выражает неизмеримо больше, чем она собственно обозначает”. Характеризуя ее выразительные возможности, следует в первую очередь выделить интонацию»[1]. Именно интонация может передать слушателю самые эмоциональные оттенки речи – осуждение и восхищение, уверенность и сомнение, удовлетворение и разочарование и т.д. Исследователи придают большое значение интонации в радиокommunikации, выделяя возможность

передачи смысловых оттенков в качестве главной ее функции. Кроме слова и особенностей воспроизведения речевых конструкций на радио активно используются такие компоненты, как музыка и шумы, которые вместе с текстом создают единую композиционную структуру сообщения. Слово, речевые характеристики, музыкальное и шумовое оформление являются также важными для понимания восприятия рекламы на радио.

Человек лучше запоминает список слов на слух, чем тот, который он видит в изображении. Эффект обусловлен физиологическими особенностями восприятия. Ухо реагирует быстрее, чем глаз. Многие психологи полагают, что такая разница в реакции связана с тем, что информация, принимаемая зрительно, переводится в слуховую, которую может воспринять мозг человека. Также слуховое восприятие длится дольше, чем зрительное. Слушать сообщение – гораздо эффективнее, чем читать. Во-первых, произнесенное слово дольше хранится в мозгу, позволяя лучше следить за мыслью. Во-вторых, тембр человеческого голоса придает словам эмоциональность, недостижимую никаким изображением.

Приемы для усиления внимания и восприятия слушателя:

- повторение главной мысли 3 раза;
- использование юмора;
- использование музыкального сопровождения;
- своевременный выход рекламного ролика (распределение времени).

В качестве эксперимента нами было выбрано два рекламных ролика. Группа слушателей воспринимала два рекламных радиоролика длительностью по 15 секунд каждый. Один представляет собой голос диктора без музыкального и шумового оформления, другой – несколько дикторов в сопровождении музыкального и шумового оформления. Первый ролик воспринимается группой лучше, чем второй. Это связано с переизбытком во втором ролике различных звуковых приемов, за счет которых слушателю сложно уловить главный смысл послания. По поводу первого ролика также были высказаны претензии. Для идеального восприятия слушателем данного ролика не хватило музыкального сопровождения.

На основе проведенного нами эксперимента можно отметить, что идеальным для восприятия является радиоролик из следующих компонентов: четкое послание, уверенный и эмоциональный дикторский голос, музыкальное сопровождение и минимум шумовых эффектов.

Создавая рекламные ролики для радио, очень важно понимать целевую аудиторию и особенности ее восприятия, так как именно эти особенности влияют на эффективность ролика.

Использованные источники:

1. Смирнов В.В. Реклама на радио. М., 2003. – 130 с.
2. Лебедев А.Н., Боковиков А.К. Экспериментальная психология в

российской рекламе. М.: Издательский центр «Академия», 1995. – 136 с.

*Анисимова О.Р.
студент 4 курса
РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

ИНВЕСТИЦИИ, КАК ГАРАНТИЯ РАЗВИТИЯ АПК РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ

По характеру процессов, происходящих в инвестиционной сфере уверенно можно судить о состоянии дел в экономике. Она является индикатором, указывающим на общее положение внутри страны, размер национального дохода, привлекательность для других государств.

Важные задачи решает инвестирование в сельское хозяйство. Во-первых, большой вклад в общий экономический рост государства. Во-вторых, растет продовольственный запас страны, что важно с точки зрения национальной безопасности. В-третьих, создаются новые рабочие места, которые снимают социальную напряженность в гражданском обществе.

Сельское хозяйство в конечном счете производит продукты питания, спрос на которые стабильно повышается, так как население земного шара продолжает увеличиваться. Цены на продукты продолжают расти из года в год в связи с ухудшением экологического фона планеты, с изменением климата и проблемой перенаселения. Что является положительным стимулом для инвесторов, так как они могут не беспокоиться из-за слишком больших колебаний цен или из-за изменения спроса.

В настоящий момент многие российские фермерские предприятия функционирует на грани выживания, в одних случаях терпя убытки, в других получая минимальную прибыль. Что оказывает негативное влияние на инвесторов.

Становится предельно ясно, что сельское хозяйство в нашей стране нуждается в модернизации. Но на проведение глобальных перемен собственных средств, включая государственные дотации, оказывается недостаточно. Именно поэтому зарубежные инвестиции играют стратегически важную роль.

Эксперты полагают, что иностранные инвестиции могут прийти лишь до тех предприятий, которые смогли осовременить технологическую линию и теперь работают по современным стандартам, которые позволяют получать стабильную прибыль с хорошим уровнем рентабельности. Поэтому государству необходимо активно поддерживать финансирование переоснащения старых фермерских хозяйств. Одновременно с этим нужно открывать кредиты для фермеров на льготных условиях, которые помогут встать им на ноги [3].

Россия заинтересована в привлечении иностранных инвестиций в аграрный сектор экономики. Об этом заявил первый заместитель Министра

сельского хозяйства России Сергей Королев в ходе конференции Global AgInvesting - 2011, сообщает ИА SoyaNews.

В качестве перспективных для инвесторов направлений чиновник назвал производство зерновых, птицеводство и свиноводство. Обосновывая перспективность инвестиций в российский АПК, С.Королев заявил, что к 2020 году объем производства птицы в РФ составит 4,5 млн. тонн. против 2,82 млн. тонн в 2010 году. Министерство рассчитывает увеличить производство зерна до 125 млн. тонн, из которых Россия будет отправлять на экспорт 40-45 млн. тонн. Также к 2020 году, по мнению С.Королева, Россия станет экспортером свинины и курятины.

Рязанская область представляет собой регион с развитым сельским хозяйством, расположенным в непосредственной близости от г. Москвы, крупнейшего рынка сбыта сельскохозяйственной продукции. Удельный вес АПК в валовом региональном продукте составляет около 20%. На его долю приходится 7% основных фондов. В АПК работают свыше 12% численности работников, занятых в экономике региона. В сельском хозяйстве сегодня работает около 30,0 тыс. человек.

Общий земельный фонд сельхозпредприятий, организаций и граждан, занимающихся сельскохозяйственным производством, составляет 2754,4 тыс. га, в том числе сельхозугодья занимают 2350,6 тыс. га, пашня - 1466,5 тыс. га, кормовые угодья - 833,7 тыс. га.

Сельское хозяйство области специализировано на производстве продукции животноводства, главным образом молока и мяса. Растениеводство сориентировано на производство зерна и обеспечение животноводства кормами.

Жители области полностью обеспечены яйцами, картофелем, овощами, на 83% - молоком, на 54% - мясом. Кроме того, область поставляет в другие регионы до 100 тыс. тонн молока и молокопродуктов, до 10 тыс. тонн мяса и мясопродуктов, свыше 50 млн. штук яиц, до 100 тыс. тонн картофеля, свыше 20 тыс. тонн овощей, до 90 тыс. тонн зерна.

В конце июля 2014 г. ЕС и США от точечных санкций против отдельных физлиц и компаний перешли к мерам против целых секторов российской экономики. В ответ Россия ограничила импорт продовольственных товаров из стран, которые ввели в отношении нее санкции: США, государств ЕС, Канады, Австралии и Норвегии.

Таблица - Распределение бюджетных ассигнований на финансирование мероприятий по государственной поддержке в сфере агропромышленного комплекса Рязанской области на 2013-2015 года, тыс. руб.

Наименование	2013 год	2014 год	2015 год
Мероприятия на поддержку развития АПК - всего	1 251 041,0	1 337 072,0	1 340 088,4
1. Долгосрочная целевая программа "Развитие АПК Рязанской области на 2013-2020 годы"	1 134 447,0	1 253 441,0	1 335 487,4

в том числе:			
Подпрограмма "Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства"	335 415,4	390 801,0	418 720,0
Подпрограмма "Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства"	689 001,6	763 220,0	809 487,4
Подпрограмма "Поддержка малых форм хозяйствования"	12 000,0	13 200,0	13 800,0
Подпрограмма "Техническая и технологическая модернизация агропромышленного производства"	80 000,0	61 000,0	67 500,0
Подпрограмма "Научное и информационно-консультационное обеспечение АПК"	18 030,0	25 220,0	25 980,0
2. Долгосрочная целевая программа "Социальное развитие села Рязанской области на 2011 - 2014 годы"	93 300,0	63 300,0	-
3. Ведомственная целевая программа "Развитие кролиководства в Рязанской области на 2011 - 2013 годы"	4 260,0	-	-
4. Ведомственная целевая программа "Поддержка начинающих фермеров Рязанской области на 2012 - 2014 годы"	10 165,0	10 978,0	-
5. Ведомственная целевая программа "Развитие мелиорации в Рязанской области на 2012 – 2014 годы"	4 268,0	4 752,0	-
6. Непрограммные мероприятия (премирование передовиков сельского хозяйства, проведение областных семинаров по сельскому хозяйству)	4 601,0	4 601,0	4 601,0

Из вышеизложенного становится понятным, что в Рязанской области государственная поддержка занимает очень важное место. Государственная протекция осуществляется в следующих направлениях:

- стимулирование инвестиций в АПК;
- применение кредитования и установления налоговых и иных льгот;
- выделение средств на проведение карантинных и лечебных мероприятий против заразных болезней и вредителей в сельском хозяйстве;
- создание производственной и социальной инфраструктуры;
- подготовка кадров и научное обеспечение;
- информационное обеспечение сельскохозяйственных товаропроизводителей и других участников рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, а также предоставление консультационной помощи.

Использованные источники:

1. Закон Рязанской области «Об агропромышленном комплексе Рязанской области».
2. Закон Рязанской области «Об областном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов».
3. <http://rendit.ru/инвестиции-в-сельское-хозяйство>.

4. <http://ria.ru> Основные инвестиции в экономику Рязанской области ожидаются в АПК.
5. Жирнов, А.В. Социальные факторы мотивации трудовой активности работников АПК /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы III-ой Международной научно-практической конференции «Молодежь и наука XXI века– Ульяновск: УГСХА, 2010. – С. 66-69.
6. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р.Александрова, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №1. – С. 61-66.
7. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина //Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.– Ульяновск: УГСХА, 2005. – С. 145-149.

*Анисимова Э.С.
ассистент
кафедры информатики и дискретной математики
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга*

ПОТОКОВЫЙ МЕТОД ШИФРОВАНИЯ RC4

Аннотация. В статье приводится классификация криптографических методов, описание алгоритма потокового шифрования RC4.

Ключевые слова: шифрование, потоковые методы шифрования.

Все методы шифрования принято делить на классические и методы шифрования с открытым ключом. Их также принято называть одно- и двух-ключевыми методами, поскольку в классическом шифрах для шифрования/расшифрования используется один и тот же ключ, в то время как в современных методах шифрования с открытым ключом используется два ключа – public key (*публичный* открытый ключ) и private key (*личный* закрытый ключ).

В свою очередь классические (одноключевые) методы шифрования делятся на две основные группы – потоковые и блочные. Потоковые методы шифруют входной поток данных посимвольно (или побитово). Шифрование каждого символа (бита) текста производится независимо от результата шифрования соседних символов (битов). Потоковые методы являются наиболее быстрыми, дешевыми и достаточно надежными методами шифрования.

Типичным представителем потокового метода шифрования является метод RC4 с переменной длиной ключа, разработанный в 1987 году Ронном Ривестом из корпорации RSA Data Security, Inc. Этот метод широко используется в разных приложениях, например, в протоколе WEP для

шифрования данных, передаваемым по беспроводным сетям Wi-Fi между точкой доступом (Access Point) и беспроводным адаптером на компьютере клиента. Ключом в методе RC4 является любая символьная последовательность длины до 256 байт, например, условная фраза или произвольный набор чисел. До 1994 года алгоритм RC4 держался в секрете и распространялся среди производителей под подписку о неразглашении, однако в 1994 году анонимный хакер опубликовал алгоритм метода в сети Usenet, после чего метод перестал быть секретным. Однако это не ослабило его стойкость по отношению к атакам, и по настоящее время не найдено методов взлома RC4, которые были бы значительно лучше, чем полный перебор.

Этот метод имел ограничения по экспорту для использования с ключом более 40 байт, однако, нет никаких оснований предполагать, что ключ длины 40 байт является ненадежным, поскольку 40 байт=320 бит, а полный перебор 320-битового ключа лежит далеко за пределами сегодняшних возможностей и маловероятно, что когда-нибудь окажется возможным.

Сам метод RC4 является чрезвычайно простым и легко программируется. Он состоит из начальной подготовки параметров шифрования - *инициализации* и собственно процесса шифрования. В ходе инициализации подготавливаются два числовых массива K и S длины 256 байт. При этом символьный ключ Key длины 64 или 128 символов кодируется в массиве S (в действительности, длина ключа здесь совершенно не влияет на работу алгоритма, и может быть принимать любое значение от 2 до 256). После этого связь между ключом Key и массивом S разрывается и в дальнейшем ключ Key не используется. Если взломщик узнает каким-нибудь образом массив S или его часть, он способен восстановить весь текст или его часть, но не сможет найти исходный ключ Key. Это позволяет использовать один и тот же ключ Key многократно с разными исходными параметрами i, j , влияющими на сдвиг гаммирующей последовательности.

Инициализация

1. Определяются два массива K и S длины 256 типа Byte.
2. Выбирается ключ Key, представляющий набор символов длины не более 256 байт.
3. Заполняем массив K кодами символом из ключа Key. Если длина ключа Key меньше 256, то используем ключ несколько раз (заполняя массив K полностью).
4. Инициализация S-блока. Сначала заполним его линейно:
 $S(0)=0, S(1)=1, \dots, S(255)=255$
5. В цикле выполняем перестановку S-блока:
for $i = 0$ to 255:
 $j=(j + S(i) + K(i)) \bmod 256$
'поменять местами $S(i)$ и $S(j)$

$temp=S(i): S(i)=S(j): S(j)=temp$

Next i

Шифрование

Организуем цикл, в котором считываем посимвольно текст, который надо закодировать, и одновременно генерируем ключевую последовательность, которая используется для сдвига символов текста:

‘ инициализируем начальные значения i, j произвольными значениями от 0 до 255

i=i0: j=j0

Do while not eof(1)

$i = (i + 1) \bmod 256$

$j = (j + S_i) \bmod 256$

‘меняем местами S(i) и S(j)

$temp=S(i): S(i)=S(j): S(j)=temp$

$t = (S(i) + S(j) \bmod 256$

$k=S(t)$

‘ Считываем очередной символ из текста

m = Input(1, #1)

‘к ASCII-коду полученного символа m добавляет по модулю 256 элемент ключевой

‘последовательности $k=S(t)$

$enc=(Asc(m)+k) \bmod 256$

‘записываем в выходной поток закодированный символ

write #2, enc

End Do

Отметим, что ключевую последовательность метода RC4, называют также гамма-последовательностью, а процедуру шифрования – гаммированием.

Использованные источники:

1. Anisimova E.S., Ibatullin R.R. About One Method of On-Line Signature Verification Using Radial Basis Function // Modern Applied Science. – 2015. - Vol. 9, No. 1. – pp. 137-148. doi:10.5539/mas.v9n1p137
2. Anisimova E.S. Fractals and digital steganography // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 1. Том 6. – Одесса, 2014. – ЦИТ:114-575. - С. 69-71.
3. Анисимова Э.С. Сжатие изображений с помощью квадратичных кривых Безье // Естественные и математические науки в современном мире. №1 (13). Новосибирск: Изд. "СибАК", 2014. – С. 42-46.
4. Анисимова Э.С. Формирование математической компетентности студентов психолого-педагогического направления // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 4. Том 19. – Одесса, 2013. – ЦИТ:413-0295. - С. 56-58.
5. Анисимова Э.С. Фрактальное кодирование изображений // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 3. Том 4. – Одесса, 2013. – ЦИТ:313-0589.

- С. 79-81.

6. Анисимова Э.С. Определение кредитоспособности физического лица в аналитическом пакете Deductor (BaseGroup) // Сборник научных трудов Sworld, 2014. – Т. 23. № 2. С. – 78-81.

7. Филипов А.Ф., Анисимова Э.С. Калькулятор для работы с комплексными числами // Сборник научных трудов Sworld, 2014. – Т. 29. №2. – С. 47-50.

8. Тимофеев Д.С., Анисимова Э.С. Разработка электронного образовательного ресурса на площадке «Тулпар» системы дистанционного обучения КФУ // Сборник научных трудов Sworld, 2014. – Т.7. №2. –С.80-83.

9. Анисимова Э.С. Идентификация онлайн-подписи с помощью оконного преобразования Фурье и радиального базиса // Компьютерные исследования и моделирование, 2014. – Т. 6. № 3. – С. 357-364.

10. Анисимова Э.С. Идентификация подписи с использованием радиального базиса // Фундаментальные исследования, 2014. № 9-6. – С. 1185-1189.

11. Кобелев И.А., Иванова Л.В., Чекушина В.Е. Два типа языков программирования // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 4. С. 56.

Анисимова Э.С.

ассистент

кафедра информатики и дискретной математики

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Россия, г. Елабуга

АСИММЕТРИЧНЫЕ СИСТЕМЫ ШИФРОВАНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены ассиметричные системы шифрования, приведено описание алгоритма Ривеста - Шамира – Алдемана RSA.

Ключевые слова: шифрование, ассиметричные системы шифрования, алгоритм RSA.

Наиболее перспективными системами криптографической защиты данных являются системы с открытым ключом, который начали интенсивно развиваться с 1976 года, когда два американца Диффи и Хелман разработали основы использования двухключевой криптографии. В таких системах для шифрования данных используется один ключ, а для расшифровки другой. Первый ключ не является секретным и может быть опубликован для использования всеми пользователями системы, которые зашифровывают данные. Расшифровка данных с помощью известного ключа невозможна. Для расшифровки данных получатель зашифрованной информации использует второй ключ, который является секретным. Разумеется, ключ расшифровки не может быть определен из ключа шифрования. Использование двух ключей позволяет решить проблемы распространения ключей для абонентов, находящихся на географическом отдалении друг от

друга.

Использование пары открытый/ закрытый ключ также используется для защиты документов от изменения с помощью криптографической контрольной суммы – цифровой подписи. Рассмотрим наиболее известные системы асимметричного шифрования.

Шифр Ривеста - Шамира – Алдемана RSA

Первой и наиболее известной криптографической системой с открытым ключом была предложенная в 1978 году система RSA. Ее название происходит от первых букв фамилий авторов Rivest, Shamir и Aldeman, которые придумали ее во время совместных исследований в Массачусетском Технологическом институте в 1977 году. Она основана на вычислительной сложности задачи разложения очень больших целых чисел на простые сомножители. Алгоритм ее работает следующим образом:

Генерация параметров метода

1. Выбираем два больших простых числа p и q .
2. Вычисляем $N = p \cdot q$, и функцию Эйлера $\varphi(N) = (p-1) \cdot (q-1)$ (значение $\varphi(N)$ равно количеству натуральных чисел $k < N$, взаимно простых с N).
3. Находим число e , взаимно-простое с $\varphi(N)$,
4. Находим число d из условия наибольший общий делитель $e \cdot d = 1 \pmod{\varphi(N)}$. Для нахождения d используем расширенный алгоритм Евклида. Для этого решим в целых числах уравнение $a \cdot \varphi(N) + b \cdot e = 1$. (*)
5. Значение d положим равным найденному b . Если множитель b окажется меньшим нуля, следует заменить его на $b + \varphi(N)$.

Пара (N, e) объявляется открытым ключом и используется для шифрования. Параметр d является секретным и используется для расшифровки данных.

Шифрование

Шифрование производится по формуле $y = x^e \pmod{N}$, где x – код исходного символа. Обратное раскодирование производится по формуле $x = y^d \pmod{N}$, и основано на теореме Эйлера $x^{\varphi(N)} \equiv 1 \pmod{N}$.

Проверим вычисление. Из формулы (*) $e \cdot d = 1 - a \cdot \varphi(N)$ получим $y^d \pmod{N} = x^{e \cdot d} \pmod{N} = x^{1 - a \cdot \varphi(N)} \pmod{N} = x$.

Использованные источники:

1. Anisimova E.S., Ibatullin R.R. About One Method of On-Line Signature Verification Using Radial Basis Function // Modern Applied Science. – 2015. - Vol. 9, No. 1. – pp. 137-148. doi:10.5539/mas.v9n1p137
2. Ansimova E.S. Fractals and digital steganography // Сборник научных

- трудов SWorld. – Выпуск 1. Том 6. – Одесса, 2014. – ЦИТ:114-575. - С. 69-71.
3. Анисимова Э.С. Сжатие изображений с помощью квадратичных кривых Безье // Естественные и математические науки в современном мире. №1 (13). Новосибирск: Изд. "СибАК", 2014. – С. 42-46.
 4. Анисимова Э.С. Формирование математической компетентности студентов психолого-педагогического направления // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 4. Том 19. – Одесса, 2013. – ЦИТ:413-0295. - С. 56-58.
 5. Анисимова Э.С. Фрактальное кодирование изображений // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 3. Том 4. – Одесса, 2013. – ЦИТ:313-0589. - С. 79-81.
 6. Анисимова Э.С. Определение кредитоспособности физического лица в аналитическом пакете Deductor (BaseGroup) // Сборник научных трудов SWorld, 2014. – Т. 23. № 2. С. – 78-81.
 7. Филипов А.Ф., Анисимова Э.С. Калькулятор для работы с комплексными числами // Сборник научных трудов SWorld, 2014. – Т. 29. №2. – С. 47-50.
 8. Тимофеев Д.С., Анисимова Э.С. Разработка электронного образовательного ресурса на площадке «Тулпар» системы дистанционного обучения КФУ // Сборник научных трудов SWorld, 2014. – Т.7. №2. –С.80-83.
 9. Анисимова Э.С. Идентификация онлайн-подписи с помощью оконного преобразования Фурье и радиального базиса // Компьютерные исследования и моделирование, 2014. – Т. 6. № 3. – С. 357-364.
 10. Анисимова Э.С. Идентификация подписи с использованием радиального базиса // Фундаментальные исследования, 2014. № 9-6. – С. 1185-1189.
 11. Анисимова Э.С. Самоорганизующиеся карты Кохонена в задачах кластеризации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2014. № 9. - С. 13-16.
 12. Анисимова Э.С. Издательская деятельность в школе // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2014. № 10. - С. 36-38.
 13. Анисимова Э.С. Визуализация замечательных кривых на плоскости // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 10. - С. 38-41.
 14. Анисимова Э.С. Анализ кредитоспособности в пакете DEDUCTOR // Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). - С. 261-263.
 15. Анисимова Э.С., Тимофеев Д.С. Разработка электронного курса по информатике в системе LMS MOODLE // Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). - С. 264-266.
 16. Анисимова Э.С. Нейронная сеть Кохонена для визуализации и анализа данных // Экономика и социум. 2014. № 3-1 (12). - С. 79-82.
 17. Анисимова Э.С. Использование эллиптических кривых в стандарте цифровой подписи // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2015. № 1 (72). – С. 55-57.
 18. Анисимова Э.С. Электронно-цифровая подпись на основе метода Эль-

Анисимова Э.С.
ассистент
кафедра информатики и дискретной математики
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга

ЭЛЕКТРОННО-ЦИФРОВАЯ ПОДПИСЬ И ЕЕ ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ

Аннотация. В статье описаны свойства, методы построения, а также правовые основы электронно-цифровой подписи.

Ключевые слова: электронно-цифровая подпись, электронный документ.

Одной из наиболее важных задач информационной безопасности является сохранение целостности (неизменности) электронных документов, передаваемых через каналы связи. Развитие современных средств безбумажного документооборота, средств электронных платежей немислимо без развития средств доказательства подлинности и целостности документа. Таким средством является электронно-цифровая подпись (ЭЦП), которая сохранила *основные свойства* обычной подписи. Такими свойствами подписи являются:

- подпись аутентична, то есть с ее помощью получателю документа можно доказать, что она принадлежит подписывающему;
- подпись неподделываема; то есть служит доказательством, что только тот человек, чей автограф стоит на документе, мог подписать данный документ, и никто иной.
- подпись непереносима, то есть является частью документа и поэтому перенести ее на другой документ невозможно.
- документ с подписью является неизменяемым.
- подпись неоспорима.
- любое лицо, владеющее образцом подписи может удостовериться, что документ подписан владельцем подписи.

Существует несколько методов построения ЭЦП, а именно:

- шифрование электронного документа (ЭД) на основе симметричных алгоритмов. Данная схема предусматривает наличие в системе третьего лица–арбитра, пользующегося доверием обеих сторон. Авторизацией документа в данной схеме является сам факт зашифрования ЭД секретным ключом и передача его арбитра.

- Использование ассиметричных алгоритмов шифрования. Фактом подписания документа является зашифрование его на секретном ключе отправителя.

- Развитием предыдущей идеи стала наиболее распространенная

схема ЭЦП – зашифрование окончательного результата обработки ЭД хеш-функцией при помощи асимметричного алгоритма.

ЭЦП - это программно-криптографическое средство, которое обеспечивает решение следующих задач:

1. проверку целостности документов;
2. конфиденциальность документов;
3. идентификация лица, отправившего документ.

Правовые основы электронно-цифровой подписи регламентируются несколькими законами Российской Федерации. В частности, пункт 3 статьи 5 Федерального закона "Об информации, информатизации и защите информации" гласит: "Юридическая сила документа, хранимого, обрабатываемого и передаваемого с помощью автоматизированных информа-ционных и телекоммуникационных систем, может подтверждаться электронной цифровой подписью.

10 января 2002 года Президентом РФ был подписан закон "Об электронной цифровой подписи" номер 1-ФЗ (принят Государственной Думой 13 декабря 2001 года), развивающий и конкретизирующий основные положения закона "Об информации, информатизации и защите информации".

1. Целью настоящего Федерального закона является обеспечение правовых условий использования электронной цифровой подписи в электронных документах, при соблюдении которых электронная цифровая подпись в электронном документе признается равнозначной собственноручной подписи в документе на бумажном носителе.

2. Действие настоящего Федерального закона распространяется на отношения, возникающие при совершении гражданско-правовых сделок и в других предусмотренных законодательством Российской Федерации случаях. Действие настоящего Федерального закона не распространяется на отношения, возникающие при использовании иных аналогов собственноручной подписи.

Закон вводит следующие основные понятия:

Электронный документ - документ, в котором информация представлена в электронно-цифровой форме.

Электронная цифровая подпись - реквизит электронного документа, предназначенный для защиты данного электронного документа от подделки, полученный в результате криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа электронной цифровой подписи и позволяющий идентифицировать владельца сертификата ключа подписи, а также установить отсутствие искажения информации в электронном документе.

Владелец сертификата ключа подписи - физическое лицо, на имя которого удостоверяющим центром выдан сертификат ключа подписи и которое владеет соответствующим закрытым ключом электронной цифровой

подписи, позволяющим с помощью средств электронной цифровой подписи создавать свою электронную цифровую подпись в электронных документах (подписывать электронные документы).

Средства электронной цифровой подписи - аппаратные и (или) программные средства, обеспечивающие реализацию хотя бы одной из следующих функций: создание электронной цифровой подписи в электронном документе с использованием закрытого ключа электронной цифровой подписи, подтверждение с использованием открытого ключа электронной цифровой подписи подлинности электронной цифровой подписи в электронном документе, создание закрытых и открытых ключей электронных цифровых подписей.

Сертификат средств электронной цифровой подписи - документ на бумажном носителе, выданный в соответствии с правилами системы сертификации для подтверждения соответствия средств электронной цифровой подписи установленным требованиям.

Закрытый ключ электронной цифровой подписи - уникальная последовательность символов, известная владельцу сертификата ключа подписи и предназначенная для создания в электронных документах электронной цифровой подписи с использованием средств электронной цифровой подписи.

Открытый ключ электронной цифровой подписи - уникальная последовательность символов, соответствующая закрытому ключу электронной цифровой подписи, доступная любому пользователю информационной системы и предназначенная для подтверждения с использованием средств электронной цифровой подписи подлинности электронной цифровой подписи в электронном документе.

Сертификат ключа подписи - документ на бумажном носителе или электронный документ с электронной цифровой подписью уполномоченного лица удостоверяющего центра, которые включают в себя открытый ключ электронной цифровой подписи и выдаются удостоверяющим центром участнику информационной системы для подтверждения подлинности электронной цифровой подписи и идентификации владельца сертификата ключа подписи.

Подтверждение подлинности электронной цифровой подписи в электронном документе - положительный результат проверки соответствующим сертифицированным средством электронной цифровой подписи с использованием сертификата ключа подписи принадлежности электронной цифровой подписи в электронном документе владельцу сертификата ключа подписи и отсутствия искажений в подписанном данной электронной цифровой подписью электронном документе.

Использованные источники:

1. Anisimova E.S., Ibatullin R.R. About One Method of On-Line Signature Verification Using Radial Basis Function // Modern Applied Science. – 2015. -

Vol. 9, No. 1. – pp. 137-148. doi:10.5539/mas.v9n1p137

2. Анисимова Э.С. Идентификация онлайн-подписи с помощью оконного преобразования Фурье и радиального базиса // Компьютерные исследования и моделирование, 2014. – Т. 6. № 3. – С. 357-364.

3. Анисимова Э.С. Идентификация подписи с использованием радиального базиса // Фундаментальные исследования, 2014. № 9-6. – С. 1185-1189.

4. Анисимова Э.С. Сжатие изображений с помощью квадратичных кривых Безье // Естественные и математические науки в современном мире. , 2014. №1 (13) – С. 42-46.

Анисимова Э.С.

ассистент

кафедра информатики и дискретной математики

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Россия, г. Елабуга

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ХЭШ-ФУНКЦИЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрены основные свойства хэш-функции, описаны преимущества их использования.

Ключевые слова: хэш-функция, информационная безопасность.

Хэш-функции играют в информационной защите важную роль, создавая для электронного документа его «моментальный снимок» и тем самым защищая документ от дальнейшей модификации или подмены.

В широком смысле функцией хэширования называется функция H , удовлетворяющая следующим основным свойствам:

1. *Хэш-функция* H может применяться к блоку данных любой длины.

2. *Хэш-функция* H создает выход фиксированной длины (равно, например, 128 бит для классической функции хэширования MD5, и 160 бит для американского стандарта хэш-функций SHA1).

3. $H(M)$ вычисляется относительно быстро (за полиномиальное время от длины сообщения M).

4. Для любого данного значения *хэш-кода* h вычислительно невозможно найти M такое, что $H(M) = h$.

5. Для любого данного x вычислительно невозможно найти $y \neq x$, что $H(y) = H(x)$.

6. Вычислительно невозможно найти произвольную пару (x, y) такую, что $H(y) = H(x)$.

Поскольку подписываемые документы — переменного (и как правило достаточно большого) объёма, в схемах ЭП зачастую подпись ставится не на сам документ, а на его хэш. Для вычисления хэша используются криптографические хэш-функции, что гарантирует выявление изменений

документа при проверке подписи. Хэш-функции не являются частью алгоритма ЭП, поэтому в схеме может быть использована любая надёжная хэш-функция.

Все *хэш-функции* вычисляются следующим образом. Входное значение (сообщение, файл и т.п.) рассматривается как последовательность n -битных блоков. Входное значение обрабатывается последовательно блок за блоком, и создается m -битное значение *хэш-кода*.

Одним из простейших примеров *хэш-функции* является побитный XOR каждого блока:

$$C_i = b_{i1} \oplus b_{i2} \oplus \dots \oplus b_{ik}$$

Где

C_i - i -ый бит *хэш-кода*, $1 \leq i \leq n$.

k - число n -битных блоков входа.

b_{ij} - i -ый бит в j -ом блоке.

\oplus - операция XOR.

В результате получается *хэш-код* длины n , известный как продольный избыточный контроль. Это эффективно при случайных сбоях для проверки целостности данных.

Часто при использовании подобного продольного избыточного контроля для каждого блока выполняется однобитный циклический сдвиг после вычисления *хэш-кода*. Это можно описать следующим образом.

- Установить n -битный *хэш-код* в ноль.
- Для каждого n -битного блока данных выполнить следующие операции:

- сдвинуть циклически текущий *хэш-код* влево на один бит;
- выполнить операцию XOR для очередного блока и *хэш-кода*.

Это даст эффект "случайности" входа и уничтожит любую регулярность, которая присутствует во входных значениях.

Хотя второй вариант считается более предпочтительным для обеспечения целостности данных и предохранения от случайных сбоев, он не может использоваться для обнаружения преднамеренных модификаций передаваемых сообщений. Зная сообщение, атакующий легко может создать новое сообщение, которое имеет тот же самый *хэш-код*. Для этого следует подготовить альтернативное сообщение и затем присоединить n -битный блок, который является *хэш-кодом* нового сообщения, и блок, который является *хэш-кодом* старого сообщения.

Хотя простого XOR или ротационного XOR (RXOR) недостаточно, если целостность обеспечивается только зашифрованным *хэш-кодом*, а само сообщение не шифруется, подобная простая функция может использоваться, когда все сообщение и присоединенный к нему *хэш-код* шифруются. Но и в этом случае следует помнить о том, что подобная *хэш-функция* не может проследить за тем, чтобы при передаче последовательность блоков не

изменилась. Это происходит в силу того, что данная *хэш-функция* определяется следующим образом: для сообщения, состоящего из последовательности 64-битных блоков X_1, X_2, \dots, X_N , определяется *хэш-код* C как поблочный XOR всех блоков, который присоединяется в качестве последнего блока:

$$C = X_{N+1} = X_1 \oplus X_2 \oplus \dots \oplus X_N$$

Затем все сообщение шифруется, включая *хэш-код*, в режиме CBC для создания зашифрованных блоков Y_1, Y_2, \dots, Y_{N+1} . По определению CBC имеем:

$$X_1 = IV \oplus D_K [Y_1]$$

$$X_i = Y_{i-1} \oplus D_K [Y_i]$$

$$X_{N+1} = Y_N \oplus D_K [Y_{N+1}]$$

Но X_{N+1} является *хэш-кодом*:

$$X_{N+1} = X_1 \oplus X_2 \oplus \dots \oplus X_N =$$

$$(IV \oplus D_K [Y_1]) \oplus (Y_1 \oplus D_K [Y_2]) \oplus \dots \oplus$$

$$(Y_{N-1} \oplus D_K [Y_N])$$

Так как сомножители в предыдущем равенстве могут вычисляться в любом порядке, следовательно, *хэш-код* не будет изменен, если зашифрованные блоки будут переставлены.

Первоначальный стандарт, предложенный NIST, использовал простой XOR, который применялся к 64-битным блокам сообщения, затем все сообщение шифровалось, используя режим CBC.

Использование хэш-функций даёт следующие преимущества:

- **Вычислительная сложность.** Обычно хэш цифрового документа делается во много раз меньшего объёма, чем объём исходного документа, и алгоритмы вычисления хэша являются более быстрыми, чем алгоритмы ЭП. Поэтому формировать хэш документа и подписывать его получается намного быстрее, чем подписывать сам документ.

- **Совместимость.** Большинство алгоритмов оперирует со строками бит данных, но некоторые используют другие представления. Хэш-функцию можно использовать для преобразования произвольного входного текста в подходящий формат.

- **Целостность.** Без использования хэш-функции большой электронный документ в некоторых схемах нужно разделять на достаточно малые блоки для применения ЭП. При верификации невозможно определить, все ли блоки получены и в правильном ли они порядке.

Использованные источники:

1. Anisimova E.S., Ibatullin R.R. About One Method of On-Line Signature Verification Using Radial Basis Function // Modern Applied Science. – 2015. - Vol. 9, No. 1. – pp. 137-148. doi:10.5539/mas.v9n1p137
2. Anisimova E.S. Fractals and digital steganography // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 1. Том 6. – Одесса, 2014. – ЦИТ:114-575. - С. 69-71.
3. Анисимова Э.С. Идентификация онлайн-подписи с помощью оконного

преобразования Фурье и радиального базиса // Компьютерные исследования и моделирование, 2014. – Т. 6. № 3. – С. 357-364.

4. Анисимова Э.С. Идентификация подписи с использованием радиального базиса // Фундаментальные исследования, 2014. № 9-6. – С. 1185-1189.

5. Анисимова Э.С. Самоорганизующиеся карты Кохонена в задачах кластеризации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2014. № 9. - С. 13-16.

6. Анисимова Э.С. Использование эллиптических кривых в стандарте цифровой подписи // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2015. № 1 (72). – С. 55-57.

7. Анисимова Э.С. Электронно-цифровая подпись на основе метода Эль-Гамала // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2015. № 1 (72). – С. 53-55.

8. Анисимова Э.С. Фрактальное кодирование изображений // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 3. Том 4. – Одесса, 2013. – ЦИТ:313-0589. - С. 79-81.

Анисимова Э.С.

ассистент

кафедра информатики и дискретной математики

Елабужский институт

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Россия, г. Елабуга

ЭЛЛИПТИЧЕСКИЕ КРИВЫЕ В КРИПТОГРАФИИ

Аннотация. В статье определена операция сложения точек на эллиптической кривой, сформулирована проблема дискретного логарифма эллиптической кривой.

Ключевые слова: эллиптическая кривая, дискретный логарифм, криптография.

Эллиптическая кривая определяется уравнением

$$E(GF(q)): y^2 + a_1xy + a_3y = x^3 + a_0x^2 + a_2x + a_4 \pmod{p}$$

$q = p^n$ - конечное поле с характеристикой p .

Математическое свойство, которое делает эллиптические кривые полезными для криптографии, состоит в том, что если взять две различных точки на кривой, то соединяющая их хорда пересечет кривую в третьей точке (так как мы имеем кубическую кривую). Зеркально отразив эту точку по оси X , мы получим еще одну точку на кривой (так как кривая симметрична относительно оси X). Если мы обозначим две первоначальных точки как P и Q , то получим последнюю – отраженную – точку $P+Q$. Это «сложение» удовлетворяет всем известным алгебраическим правилам для целых чисел.

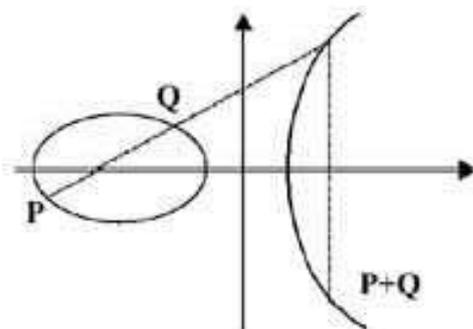


Рис.1. Геометрическая иллюстрация операции сложение точек на ЭК

Эту операцию можно выразить следующими формулами: суммой двух точек $P(x_1, y_1)$ и $Q(x_2, y_2)$ является точка $R(x_3, y_3)$ с координатами, определяемыми следующими соотношениями:

$$\begin{cases} x_3 = \lambda^2 - x_1 - x_2 \pmod{p} \\ y_3 = \lambda(x_1 - x_3) - y_1 \pmod{p} \end{cases}$$

$$\lambda = \frac{y_2 - y_1}{x_2 - x_1} \pmod{p}$$

где

К точкам, лежащим на ЭК, добавляется еще одна специальная точка 0, которая называется бесконечно удаленной точкой.

Определим на точках ЭК операцию удвоения точки $P(x_1, y_1)$. Точкой $2P$ является по определению точка $Q(x_2, y_2)$, удовлетворяющая уравнениям:

$$\begin{cases} x_2 = \lambda^2 - 2x_1 \pmod{p} \\ y_2 = \lambda(x_1 - x_2) - y_1 \pmod{p} \end{cases} \quad (**)$$

$$\lambda = \frac{3x_1^2 + a}{2y_1} \pmod{p}$$

где

Из этих уравнений видно, что бесконечно удаленная точка 0 может быть получена, как результат удвоения точки P с нулевой координатой y, либо при сложении двух различных точек с одинаковой координатой x.

Таким образом, мы можем определить конечную абелеву группу на точках кривой, где нулем будет являться бесконечно удаленная точка. В частности если точки P и Q совпадут, то можно вычислить P+P, т.е. 2P. Развивая эту идею, можно определить kP для любого целого числа k, и следовательно, определить значение P и значение наименьшего целого числа k, такого, что kP = F, где F – бесконечно удаленная точка. Теперь можно сформулировать «Проблему дискретного логарифма эллиптической кривой» (Elliptic Curve Discrete Logarithm Problem – ECDLP), на которой основана рассматриваемая система:

Даны базовая точка P и расположенная на эллиптической кривой точка $Q=kP$. Найти значение k.

Для эллиптических кривых и базовых точек решение таких уравнений

представляет вычислительно сложную задачу. С точки же зрения криптографии мы имеем возможность определить новую криптографическую систему на основе эллиптических кривых.

Для каждой эллиптической кривой число точек в группе конечно, но достаточно велико. Оценка порядка (числа элементов) группы точек эллиптической кривой m такова:

$$p+1-2\sqrt{p} \leq m \leq p+1+2\sqrt{p},$$

где p — характеристика поля, над которым определена кривая. Если в схеме Эль-Гамала рекомендуется использовать число p порядка 2^{512} , то в случае эллиптической кривой достаточно взять $p > 2^{255}$.

Упражнение. Построить абелеву группу точек кривой $y^2 = x^3 + 1 \pmod{5}$.

В данном примере, $a=0$ и $b=1$. Если взять исходную точку $P(0; 1)$, то по формулам (**)

$$\lambda = \frac{3x_1^2}{2y_1} \pmod{5} = 0$$

, откуда абсцисса $t.2P$ будет также равна нулю. Возьмем поэтому, в качестве исходной точки, точку с ненулевой координатой x , например, $P(2; 2)$. Имеем:

$x_1 = 2, x_1^2 = 4, y_1 = 2, 2y_1 = 4, (2y_1)^{-1} = 4 \pmod{5}$. По формулам (**)

$$\lambda = 3x_1^2 \cdot (2y_1)^{-1} \pmod{5} = 4 \cdot 4 \pmod{5} = 1, \quad x_2 = \lambda^2 - 2x_1 \pmod{5} = 1 - 4 \pmod{5} = 2,$$

$$y_2 = \lambda(x_1 - x_2) - y_1 \pmod{5} = (2 - 2) - 2 \pmod{5} = 3. \quad \text{Значит, } t.2P = (2, 3).$$

Найдем теперь $t.3P$:

$x_1 = 2, x_2 = 2, y_1 = 2, y_2 = 3$. По формулам (*)

$\lambda = (y_2 - y_1) \cdot (x_2 - x_1)^{-1} \pmod{5} = \infty$, откуда $3P = 0$ — бесконечно удаленная точка.

Использованные источники:

1. Anisimova E.S., Ibatullin R.R. About One Method of On-Line Signature Verification Using Radial Basis Function // Modern Applied Science. – 2015. - Vol. 9, No. 1. – pp. 137-148. doi:10.5539/mas.v9n1p137
2. Anisimova E.S. Fractals and digital steganography // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 1. Том 6. – Одесса, 2014. – ЦИТ:114-575. - С. 69-71.
3. Анисимова Э.С. Сжатие изображений с помощью квадратичных кривых Безье // Естественные и математические науки в современном мире. №1 (13). Новосибирск: Изд. "СибАК", 2014. – С. 42-46.
4. Анисимова Э.С. Формирование математической компетентности студентов психолого-педагогического направления // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 4. Том 19. – Одесса, 2013. – ЦИТ:413-0295. - С. 56-58.
5. Анисимова Э.С. Фрактальное кодирование изображений // Сборник

научных трудов SWorld. – Выпуск 3. Том 4. – Одесса, 2013. – ЦИТ:313-0589. - С. 79-81.

6. Анисимова Э.С. Определение кредитоспособности физического лица в аналитическом пакете Deductor (BaseGroup) // Сборник научных трудов Sworld, 2014. – Т. 23. № 2. С. – 78-81.

7. Филипов А.Ф., Анисимова Э.С. Калькулятор для работы с комплексными числами // Сборник научных трудов Sworld, 2014. – Т. 29. №2. – С. 47-50.

8. Тимофеев Д.С., Анисимова Э.С. Разработка электронного образовательного ресурса на площадке «Тулпар» системы дистанционного обучения КФУ // Сборник научных трудов Sworld, 2014. – Т.7. №2. –С.80-83.

9. Анисимова Э.С. Идентификация онлайн-подписи с помощью оконного преобразования Фурье и радиального базиса // Компьютерные исследования и моделирование, 2014. – Т. 6. № 3. – С. 357-364.

10. Анисимова Э.С. Идентификация подписи с использованием радиального базиса // Фундаментальные исследования, 2014. № 9-6. – С. 1185-1189.

11. Анисимова Э.С. Самоорганизующиеся карты Кохонена в задачах кластеризации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2014. № 9. - С. 13-16.

12. Анисимова Э.С. Анализ кредитоспособности в пакете DEDUCTOR // Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). - С. 261-263.

13. Анисимова Э.С., Тимофеев Д.С. Разработка электронного курса по информатике в системе LMS MOODLE // Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). - С. 264-266.

*Анисимова Э.С.
ассистент
кафедра информатики и дискретной математики
Елабужский институт
Казанский (Приволжский) Федеральный Университет
Россия, г. Елабуга*

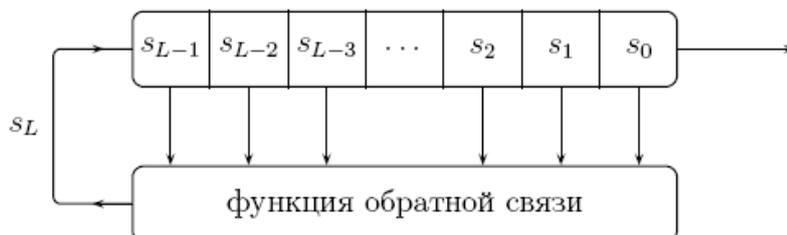
ПОТОКОВЫЕ ШИФРЫ НА ОСНОВЕ СДВИГОВЫХ РЕГИСТРОВ

Аннотация. Последовательности, генерируемые с помощью сдвиговых регистров, широко используются как в теории кодирования, так и в криптографии. Теория таких регистров разработана достаточно давно еще в доэлектронное время, в период военной криптографии. В статье приведено описание сдвигового регистра с обратной связью LFSR.

Ключевые слова: сдвиговый регистр, шифрование, потоковые шифры.

Сдвиговый регистр с обратной связью состоит из двух частей: сдвигового регистра и функции обратной связи. Сдвиговый регистр представляет собой последовательность битов фиксированной длины. Число битов называется длиной сдвигового регистра. Функция обратной связи является булевой функцией из множества L-мерных векторов с

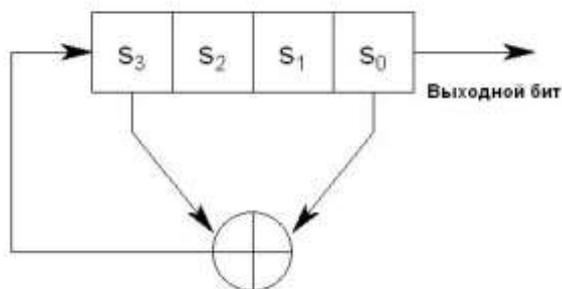
координатами из множества $\{0, 1\}$ в множество $\{0, 1\}$, L – длина сдвигового регистра. В начальный момент работы сдвиговый регистр заполняется некоторым начальным значением. На каждом последующем шаге вычисляется значение $y = f(x_0, x_1, \dots, x_{L-1})$, где x_i – значение ячейки с номером s_i , содержимое регистра сдвигается вправо, а в освободившееся место помещается значение y .



Выходом регистра обычно бывает младший разряд s_0 . Иногда в качестве выхода берут все слово, помещающееся в регистре. Последовательность таких слов является периодичной. Периодом сдвигового регистра называется длины последовательности регистровых слов до начала ее повторения. Очевидно, что количество различных слов для регистра длины L равно 2^L , поэтому период любой последовательности регистровых слов не может превышать 2^L .

Простейшим видом сдвигового регистра с обратной связью является линейный сдвиговый регистр с обратной связью (linear feedback shift register LFSR). Функция $f(x_0, x_1, \dots, x_{L-1})$ обратной связи является в этом случае просто суммой по модулю 2 нескольких фиксированных разрядов $f(\bar{x}) = \bigoplus_2 x_{i_k}$.

Пример. Рассмотрим линейный сдвиговый регистр R длины $L=4$ и функцией обратной связи $f(\bar{x}) = x_0 + x_3$ (отвод от первого и четвертого вывода).



Пусть исходное значение регистра равно $\langle 1, 1, 1, 1 \rangle$, тогда этот регистр будет порождать следующую последовательность

$\langle 1, 1, 1, 1 \rangle \rightarrow \langle 0, 1, 1, 1 \rangle \rightarrow \langle 1, 0, 1, 1 \rangle \rightarrow \langle 0, 1, 0, 1 \rangle \rightarrow$
 $\langle 1, 0, 1, 0 \rangle \rightarrow$
 $\langle 1, 1, 0, 1 \rangle \rightarrow \langle 0, 1, 1, 0 \rangle \rightarrow \langle 0, 0, 1, 1 \rangle \rightarrow \langle 1, 0, 0, 1 \rangle \rightarrow$

$\langle 0, 1, 0, 0 \rangle \rightarrow$
 $\langle 0, 0, 1, 0 \rangle \rightarrow \langle 0, 0, 0, 1 \rangle \rightarrow \langle 1, 0, 0, 0 \rangle \rightarrow \langle 1, 1, 0, 0 \rangle \rightarrow$
 $\langle 1, 1, 1, 0 \rangle$

В этом примере период последовательности значений регистра равен $15 = 2^4 - 1$. Это максимально возможное значение, т.к. слово, состоящее из одних нулей не может быть никогда достигнуто из ненулевой конфигурации.

Последовательность максимальной длины $2^L - 1$ называется М-последовательностью. Не всякий регистр LFSR может обладать такой последовательностью. Проблема определения по заданному регистру LFSR, будет ли он обладать М-последовательностью, является нетривиальной. Для ее решения сопоставим произвольному регистру LFSR длины L следующий многочлен $P_L(x) = a_{L-1}x^L + a_{L-2}x^{L-1} + \dots + a_0x + 1$ (*), где коэффициент a_i принимает значение 1 или 0 в зависимости от того, присутствует ли соответствующее слагаемое x_i в функции обратной связи. Например, регистру LFSR в рассмотренном выше примере соответствует многочлен $P_L(x) = x^4 + x + 1$.

Теорема. Произвольный LFSR регистр обладает М-последовательностью тогда и только тогда, когда соответствующий многочлен $P_L(x) = a_{L-1}x^L + a_{L-2}x^{L-1} + \dots + a_0x + 1$ является неприводимым (неразложимым) над полем $F_2 = \{0, 1\}$.

Пример приводимого многочлена можно взять из всем известной формулы сокращенного умножения $x^3 + 1 = (x + 1)(x^2 - x + 1)$. Поскольку, все значения берутся по модулю 2, то в вычисляя значения многочленов надо помнить, что $-x = x$, а $2x = 0$.

В общем случае, нет простого способа генерировать многочлены заданной степени по модулю 2, однако можно легко проверить, является ли заданный многочлен приводимым или нет над заданным конечным полем. Для этого используется алгоритм Берлекампа (Berlekamp) (см. Лидл, Нидеррайтер[7], т.1, гл.3.). В разделе 4.3.2 данного пособия мы рассматриваем упрощенную версию этого алгоритма.

Использованные источники:

1. Anisimova E.S., Ibatullin R.R. About One Method of On-Line Signature Verification Using Radial Basis Function // Modern Applied Science. – 2015. - Vol. 9, No. 1. – pp. 137-148. doi:10.5539/mas.v9n1p137
2. Anisimova E.S. Fractals and digital steganography // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 1. Том 6. – Одесса, 2014. – ЦИТ:114-575. - С. 69-71.
3. Анисимова Э.С. Сжатие изображений с помощью квадратичных кривых Безье // Естественные и математические науки в современном мире. №1 (13). Новосибирск: Изд. "СибАК", 2014. – С. 42-46.
4. Анисимова Э.С. Формирование математической компетентности

студентов психолого-педагогического направления // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 4. Том 19. – Одесса, 2013. – ЦИТ:413-0295. - С. 56-58.

5. Анисимова Э.С. Фрактальное кодирование изображений // Сборник научных трудов SWorld. – Выпуск 3. Том 4. – Одесса, 2013. – ЦИТ:313-0589. - С. 79-81.

6. Анисимова Э.С. Определение кредитоспособности физического лица в аналитическом пакете Deductor (BaseGroup) // Сборник научных трудов Sworld, 2014. – Т. 23. № 2. С. – 78-81.

7. Филипов А.Ф., Анисимова Э.С. Калькулятор для работы с комплексными числами // Сборник научных трудов Sworld, 2014. – Т. 29. №2. – С. 47-50.

8. Тимофеев Д.С., Анисимова Э.С. Разработка электронного образовательного ресурса на площадке «Тулпар» системы дистанционного обучения КФУ // Сборник научных трудов Sworld, 2014. – Т.7. №2. –С.80-83.

9. Анисимова Э.С. Идентификация онлайн-подписи с помощью оконного преобразования Фурье и радиального базиса // Компьютерные исследования и моделирование, 2014. – Т. 6. № 3. – С. 357-364.

10. Анисимова Э.С. Идентификация подписи с использованием радиального базиса // Фундаментальные исследования, 2014. № 9-6. – С. 1185-1189.

11. Анисимова Э.С. Самоорганизующиеся карты Кохонена в задачах кластеризации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2014. № 9. - С. 13-16.

12. Анисимова Э.С. Издательская деятельность в школе // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2014. № 10. - С. 36-38.

13. Анисимова Э.С. Визуализация замечательных кривых на плоскости // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 10. - С. 38-41.

14. Анисимова Э.С. Анализ кредитоспособности в пакете DEDUCTOR // Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). - С. 261-263.

15. Анисимова Э.С., Тимофеев Д.С. Разработка электронного курса по информатике в системе LMS MOODLE // Экономика и социум. 2014. № 2-1 (11). - С. 264-266.

*Анохина С.В.
студент
Алферова И.С., к.пс.н.
доцент*

*кафедра общей и прикладной психологии
Уральский гуманитарный институт
Россия, г. Екатеринбург*

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ГОТОВНОСТИ К МАТЕРИНСТВУ ЖЕНЩИН ЭКО

Аннотация

В статье рассматриваются психологические особенности готовности к материнству женщин, использующих экстракорпоральное оплодотворение. Особенности стилей переживания беременности, эмоциональные состояния беременных женщин.

Ключевые слова

Готовность к материнству, экстракорпоральное оплодотворение, психология беременных женщин, стили переживания беременности.

Важным фактором положительного взаимодействия матери и ребенка, реализации матерью своих обязанностей и функций по отношению к ребенку является «готовность к материнству», понимаемая как психологически зрелое отношение женщины к появлению ребенка.

Актуальность темы обусловлена тем, что успешность выполнения своих функций матерью зависит от определенного уровня готовности к зачатию и рождению ребенка с помощью экстракорпорального оплодотворения, причем не только на физиологическом, но и психологическом уровне. Речь идет о психологической готовности женщины к материнству. Психологическая готовность к материнству подразумевает, что женщина осознает ту роль, которую ей предстоит выполнять, когда она готовится к зачатию ЭКО, рождению ребенка, осознает, какие перед ней встают задачи, какие функции она будет выполнять, какие обязанности у нее появляются.

Под психологической готовностью к материнству подразумевается интегральная характеристика личности женщины, объединяющая психологические мотивы, знания, намерения и качества, обеспечивающие принятие решения стать матерью, которые проявляются в когнитивном, мотивационно - ценностном, эмоционально - волевом, операционально - поведенческом компонентах. На уровень психологической готовности к материнству влияют различные факторы, в том числе степень психофизиологической зрелости. Большое значение играет возраст женщины, так как для женщин различных возрастных групп характерны психологические и физиологические особенности, влияющие на готовность к материнству [1].

Все изменения содержания материнской сферы (потребностно-эмоционального, операционального, ценностно-смыслового блоков) в течение беременности отражаются в переживании женщиной симптоматики беременности, переживания симптоматики по триместрам беременности, преимущественный фон настроения по триместрам беременности, переживания первого шевеления, переживание шевелений в течение всей второй половины беременности, содержание активности женщины в третий триместр беременности. При адекватном переживании беременности наблюдается адекватная ценность ребенка. При тревожном или амбивалентном восприятии ценность ребенка повышена или понижена. При игнорирующем или отвергающем – ценность ребенка низкая, при эйфорическом она обычно неадекватна и заменена на другие ценности.

Экстракорпоральное оплодотворение - это сложный шаг, и не столько финансово или физически, сколько психологически. На этом этапе важна психологическая готовность к материнству и осознанное отношение к будущему ребенку, которое включает следующие компоненты: личностная готовность женщины; модель материнства; мотивационная готовность к материнству; материнская компетентность; сформированность материнской сферы.

Личностная готовность предполагает личностную зрелость, а также наличие личностных качеств, необходимых для осознанного материнства: интерес, умение получать удовольствие от своего состояния, эмпатия, способность к совместной деятельности, способность быть здесь и теперь. Мотивационная готовность предполагает зрелость мотивации рождения ребенка. Материнская компетентность – это субъективация будущего ребенка, сензитивность, средства контроля, отношение к режиму, знания о внутриутробном развитии ребенка, умение понимать состояние будущего ребенка. Ценностно-смысловая готовность к материнству предполагает осознание женщиной высокой степени ценности ребенка и материнства среди других ценностей. Уровень ценности материнства для женщины определяется уровнем осознанного отношения к будущему ребенку. Содержание когнитивно-операционного блока психологической готовности к материнству составляет осознание женщиной своих материнских функций и отношения к будущему ребенку [4].

Блок социально-личностной готовности к материнству включает развитие половой идентификации женщины, осознание ответственности за развитие ребенка и свою материнскую позицию. Потребностно-эмоциональная готовность к материнству обеспечивает позитивное отношение женщины к беременности, эмоционально-положительный образ будущего ребенка, осознанное отношение к роли матери, желанию проявлять любовь к будущему ребенку.

Эмоциональный фон является важной детерминантой течения беременности. В исследовании А.В. Лебедько было выявлено, что

показатели самочувствия, активности, настроения в группе ЭКО на всех этапах обследования достоверно ниже, чем у пациенток, не применявших ЭКО. Это может быть результатом накопленной усталости у женщин при лечении как до проведения процедур вспомогательной репродукции, так и при самой беременности и даже после успешного ее завершения. Женщинам в группе ЭКО свойственны высокие показатели уровня ситуативной и личностной тревожности, в т.ч. и после успешного завершения беременности. У беременных после ЭКО более выражены нарушения психологического статуса при наличии патологических изменений состояния плода. У пациенток со спонтанной беременностью таковой взаимосвязи не прослеживается. Также отмечено, что в состоянии психологического комфорта находится 50 % женщин в группе ЭКО, в то время как в группе пациенток со спонтанной беременностью оптимальный тип психологического компонента гестационной доминанты имеют 80 % пациенток [2].

С точки зрения М.Г. Рябовой женщинам, использующим экстракорпоральное оплодотворение, свойственны высокий уровень тревожности, наличие тревожных и депрессивных расстройств, психическая дезадаптация. В свою очередь, это может отрицательно влиять на результат ЭКО. Возникающие эмоционально-психологические реакции обусловлены характером патологии беременности, отягощенным акушерским анамнезом, безуспешными попытками лечения [3].

Результаты ряда исследований свидетельствуют о целесообразности организации специализированной психологической помощи в центрах ЭКО и этим возникает необходимость в психологическом сопровождении данной категории женщин. Таким образом, неотъемлемой частью психологической готовности к материнству является осознанное материнство – это, прежде всего отказ от стихийного наступления материнства. Психологическая готовность к материнству женщин ЭКО заключается в осмыслении проводимой процедуры ЭКО, в положительном отношении к тем новым обязанностям, к той новой жизни, в которую вступает женщина, когда она решает стать матерью. Перечисленные выше факторы, влияющие на готовность женщины к материнству служат основанием последующего материнского поведения.

Использованные источники:

1. Еремина Н.И., Алферова И.С. Психологические особенности самоактуализации женщины-матери // Психологические технологии развития личностного потенциала. Дни науки: Всероссийская научно-практическая конференция, г.Екатеринбург, 19 мая 2014 г., 2014. – С.96-99.
2. Лебедько, А.В. Особенности течения беременности и родов у женщин при экстракорпоральном оплодотворении: Автореф. дис. ... канд. мед. наук. Мн., 2013.
3. Рябова, М.Г. Психологические особенности женщин при лечении

бесплодия методом экстракорпорального оплодотворения // Вестник Тамбовского университета. Серия: Естественные и технические науки. – Выпуск № 1. – Т. 19. – 2014. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/psihologicheskie-osobennosti-zhenschin-pri-lechenii-besplodiya-metodom-ekstrakorporalnogo-oplodotvorenija#ixzz3Q5vKzAK5>

4. Филиппова, Г.Г. Нарушение репродуктивной функции и их связь с нарушениями в формировании материнской сферы // Журнал практического психолога. - 2008. - №5. - С. 83-108.

Антипова О.И., к.т.н.

доцент

Хмелькова В.И.

студент 5го курса

Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

ВОЗМОЖЕН ЛИ АУТСОРСИНГ ФУНКЦИЙ КАЧЕСТВА

В статье рассмотрены возможности организации аутсорсинга службы качества.

Аутсорсинг, виды аутсорсинга, качество, служба качества.

Аутсорсинг (от англ. outsourcing: (outer-source-using) использование внешнего источника/ресурса) — передача организацией, на основании договора, определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года). Наличие бизнес-процесса является отличительной чертой аутсорсинга от различных других форм оказания услуг и абонентского обслуживания. [1].

Важнейшими причинами применения такого вида сотрудничества является возможность концентрации усилий предприятия на основном виде деятельности, что приводит к повышению эффективности и снижению затрат за счет увеличения производительности труда и сокращению сроков выполнения работ, возможности освободить человеческие, финансовые и организационные ресурсы предприятия. Также важно, что компании не всегда имеют в своем штате узких специалистов, способных выполнять функции, необходимые для эффективной работы, тогда как компании-аутсорсеры предлагают услуги таких специалистов [2].

Основные виды аутсорсинга, выделяемые в современном бизнес-

пространстве представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Виды аутсорсинга

Вид аутсорсинга	Описание	Преимущества	Недостатки
Аутсорсинг бизнес-процессов	Комплекс второстепенных технологических процессов.	Снижение издержек, высокий профессионализм приглашенных консультантов.	Сложность реализации.
ИТ-аутсорсинг	ИТ-процессы (разработка ПО, обслуживание орг. техники и т.п.). В связи с развитием информационных технологий ИТ-аутсорсинг является одним из самых популярных видов в мире.	Снижение издержек, высокий профессионализм приглашенных консультантов.	Сложность контроля над ИТ операциями, доступ внешних консультантов к конфиденциальной информации.
Производственный хозяйственный аутсорсинг	Процессы, связанные с обслуживанием зданий и сооружений, инвентаризация товара и т.п.	Снижение издержек.	Сложность контроля за исполнением.
Промышленный (производственный) аутсорсинг	Процессы, связанные с производством продукции. Такой вид аутсорсинга актуален для проектных компаний.	Снижение издержек, доступ к новым ресурсам.	Уровень профессионализма сотрудников компании — аутсорсера может оказаться недостаточным для выполнения работ или оказания услуг на должном уровне,
Бухгалтерский аутсорсинг	Процессы бухгалтерского учета на предприятии.	Снижение издержек, высокий профессионализм приглашенных консультантов.	Удаленность специалиста, занимающегося финансовым менеджментом.
Аутстаффинг	Процессы, связанные с наймом персонала.	Снижение издержек, высокий профессионализм консультантов.	Нет четких гарантий компании, предоставляющей персонал.

Также на аутсорсинг могут быть переданы процессы связанные с качеством, маркетингом, организацией call-центра, печатью документов, рекламой и т.д [3].

Развивающимся видом аутсорсинга является аутсорсинг службы

качества - передача функций по сопровождению системы менеджмента. Он применим при внедрении и подготовке к сертификации системы менеджмента качества (СМК), отсутствии опыта в создании и управлении службой качества, понимании деятельности по управлению качеством, оптимизация организационной структуры и снижении издержек производства, повышении уровня организационного развития СМК и эффективность бизнес-процессов.

Преимущества от использования аутсорсинга службы качества – это:

- Снижение затрат на функционирование службы качества, включающие в себя фонд оплаты труда, отчисления, отпускные, больничные, затраты на содержание рабочего места и т.д. Как правило, стоимость услуг компании – аутсорсера меньше, чем затраты самой компании на выполнение этой же функции.

- Высвобождение (сокращение) штатного персонала и повышение рациональности их загрузки. Позволяет высвободить внутренние ресурсы, сконцентрироваться на основной деятельности и повысить ее управляемость.

- Повышение качества выполнения функции, передаваемых на аутсорсинг. Специалисты компании - аутсорсера специализируются на выполнении конкретных функций и имеют большой опыт и высокую компетентность.

- Приобретение «новых» знаний и внедрение современных методов управления качеством. Специалисты компании –аутсорсера, занимаясь вопросами управления качеством, применяют лучшие практики разных предприятий.

Схема реализации аутсорсинга функций качества представлена на рисунке 1.

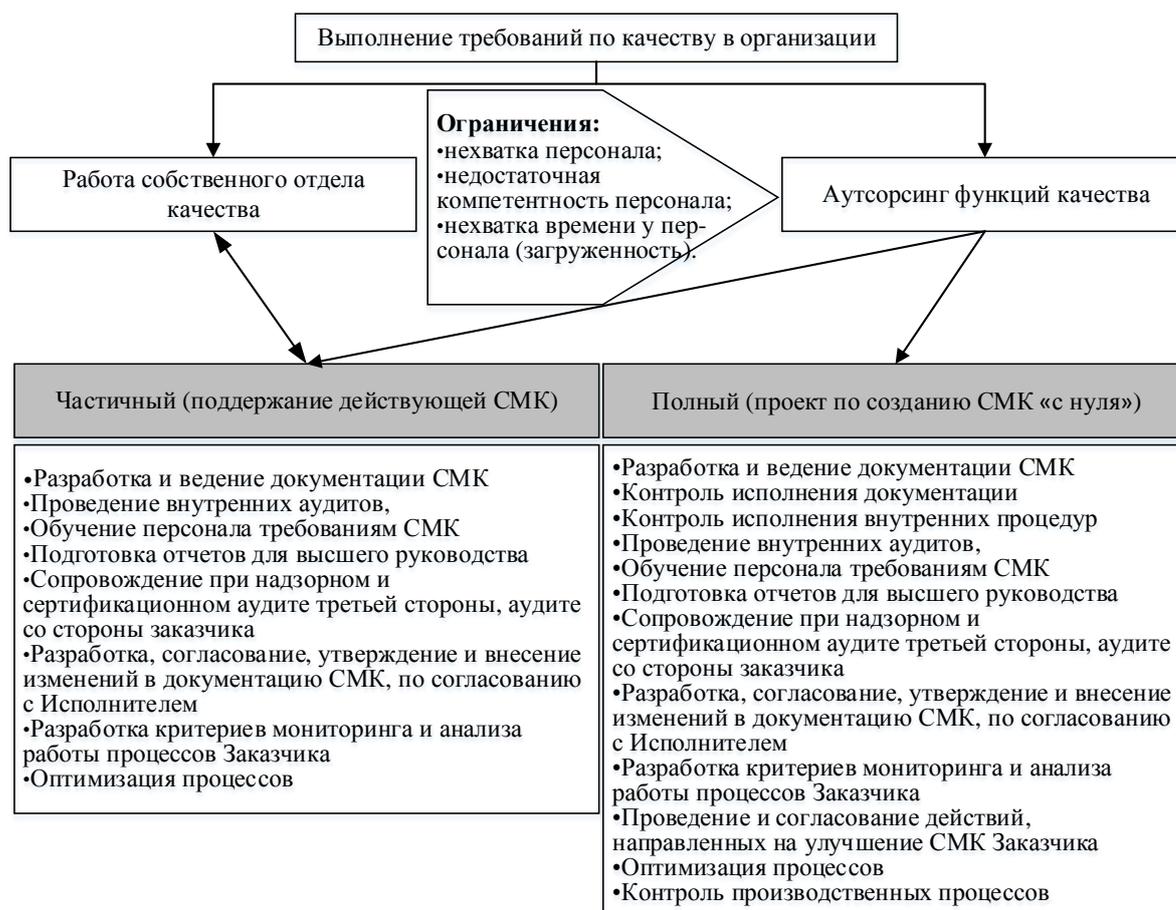


Рисунок 1 – Схема реализации аутсорсинга функций качества

Аутсорсинг функций качества целесообразен при нехватке персонала, недостаточной его компетентности или загруженности. Аутсорсинг может быть, как полным, включающим все шаги по созданию СМК «с нуля», так и частичный – поддержание действующей СМК.

Рассмотрим реализацию аутсорсинга качества на примере. Компания работает в сфере энергетики, газовой промышленности и строительства, занимается проектированием и производством оборудования для газоперекачивающей, газодобывающей и других отраслей промышленности [4]. Это проектная организация, имеющая в своем штате персонал, занимающийся разработкой конструкции и технологии производства изделий, такие функции, как юридическое, бухгалтерское, кадровое сопровождение, служба качества и непосредственно производство переданы на аутсорсинг (Рисунок 2).

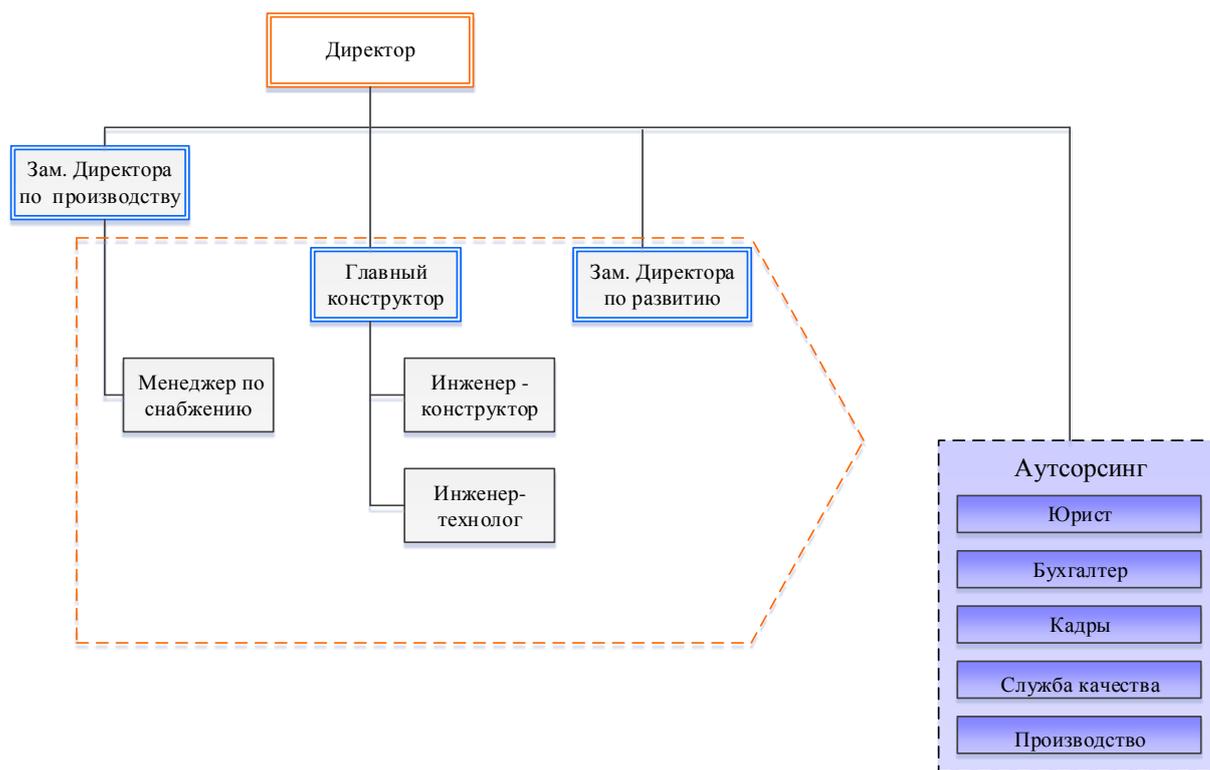


Рисунок 2 – Организационная структура

Для того, чтобы повысить свою конкурентоспособность на рынке организация получила сертификат соответствия системы менеджмента качества требованиям ГОСТ ISO 9001-2011 (ISO 9001:2008), но квалификация сотрудников и возможности организации недостаточны для поддержания системы в рабочем состоянии. Поэтому функции службы качества переданы на аутсорсинг ООО «Проект Партнёр». Компания-аутсорсер занимается поддержанием и актуализацией созданной СМК, проведением внутренних аудитов СМК и процессов, сбором, обработкой и анализом данных по качеству, документированием процессов СМК, разработкой корректирующих и предупреждающих действий по выявленным несоответствиям, координацией внедрения и оценкой результативности внедрения корректирующих и предупреждающих действий, организацией, проведением и регистрацией FMEA анализа.

Такое сотрудничество позволяет заказчику сократить затраты на оплату работы специалиста по качеству, при этом повышая эффективность работы организации за счет проведения сотрудниками ООО «Проект Партнёр» комплексного анализа деятельности компании, предложения действий по улучшению эффективности работы и внедрения их в практику.

Использованные источники:

1. Свободный словарь – [Электронный ресурс] - <http://termin.bposd.ru/publ/1-1-0-3259>.
2. Альянс Медиа. Основные преимущества аутсорсинга – [Электронный

ресурс] - <http://www.ursoo.ru/283/287>.

3. Содружество операторов аутсорсинга. Виды аутсорсинга – [Электронный ресурс] - <http://www.ursoo.ru/61>.

4. Волга-Энергогаз – [Электронный ресурс] - <http://v-eg.ru/>.

*Антоненко А.В.
студент 4 курса
Морозова К.О.
студент 4 курса
НИ ТПУ*

*Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
Россия, г. Томск*

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РАЗВИТИЕ КОМАНДНЫХ ЭФФЕКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация:

В данной статье подробно рассмотрены факторы, которые определяют развитие командных эффектов в организации. Выделены основные эффекты и вспомогательные. Проведён анализ каждого фактора, определена степень эффективности каждого из них.

Ключевые слова:

Команда, факторы, эффект, организация, анализ, структура, самомотивация, действия, экономика, рынок, интерес, менеджмент, возможности.

«Команда не является самоцелью, команда – это средство достижения беспрецедентного результата в конкурентной борьбе»

На сегодняшний день тема командного менеджмента вызывает интерес во всем мире. Еще несколько лет назад казалось, что это мода. Однако становится очевидно, что использование командных эффектов и их возможностей инициативно ставить амбициозные цели и добиваться беспрецедентных результатов, возможность извлекать максимум из ресурсов каждого члена команды и поддерживать высочайшую мотивацию членов команды на совместную работу может дать решающее конкурентное преимущество современным компаниям.

Командный менеджмент является направлением теории и практики управления организацией, которое опирается на комплексное и конструктивное использование командных эффектов.

Проанализировав, что именно руководители вкладывают в понятие слова «команда», можно составить перечень эффектов, благодаря которым можно говорить о работе по формированию команды как в рамках отдельных подразделений, так и компании в целом.

Одними из основных, можно выделить такие эффекты как:

– взаимопомощь и взаимоусилие, а так же ориентация на

достижение общей цели;

- значимость целей совместной деятельности выше, чем личные целями;

- способность большинства сотрудников к самомотивации;

- каждый сотрудник несет высокую личную ответственность за достижение общей цели, службы, компании;

- инициативная подача обратной связи сотрудниками, открытость коммуникаций;

- руководителями являются неформальные лидеры, они инициативные и целеустремленные;

- высокая степень доверия сотрудников друг к другу, основанная на разнообразном опыте результативных совместных действий и яркой корпоративной истории;

- стандарты поведения и деятельности, принятые в компании, являются обязательными для всех. отсутствуют двойные стандарты;

- развитое чувство «мы», развитая корпоративная культура (язык, традиции, нормы, правила), добровольно принимаемая и развиваемая всеми сотрудниками.

Действительно, результаты исследований, а также и практика, показывают, что командный менеджмент представляет собой участие работников в самоуправлении совместной деятельностью и их самоорганизацию, взаимный контроль, взаимопомощь и взаимозаменяемость, ясность общих ценностей и целей, коллективную ответственность за результаты труда, всемерное развитие и использование индивидуального и группового потенциалов. Также можно отметить, что командные эффекты (в том числе и указанные выше), развитые в организации, приводят к долгосрочным рыночным результатам, существенному преимуществу организаций, внедривших командный менеджмент, перед конкурентами.

Итак, с чем связан такой интерес к созданию команд в организациях в последнее время? Иными словами, для чего нужно развивать командный менеджмент?

В первую очередь такой интерес продиктован пониманием, что традиционные формы управления часто не эффективны в условиях динамично развивающейся экономики. Для современной экономической ситуации характерно повышение неопределенности внешней среды, ее изменчивости. Внутренняя среда организации должна становиться более гибкой и мобильной.

Приведем факторы, которые напрямую связаны с необходимостью развития командного менеджмента в организациях.

Фактор №1. Для современной экономической ситуации характерно повышение неопределенности и изменчивости внешней среды. В ответ на это внутренняя среда организации должна становиться более гибкой и

мобильной. Существует статистика, что большую долю прибыли компаниям приносят те товары и услуги, которые год назад даже не существовали.

Фактор №2. Следующий фактор новой экономики – возрастание сложности деятельности. Усиливается значение специализации, при этом качество взаимодействия должно расти. Появляются мультитехнологические продукты, в разработке которых должны участвовать специалисты разного профиля.

Фактор № 3. Увеличивается доля сервисной составляющей в продукте, это также предъявляет более высокие требования к качеству взаимодействия. Товар продает себя сам, а сервис неразрывно связан с тем отношением персонала, которое он проявляет к работе, к компании. Отношение к клиенту, который контактный персонал транслирует, становится конкурентным преимуществом Компании.

Фактор №4. Возрастает требовательность клиентов. В процессе создания продукта все чаще нужен междисциплинарный подход. Клиенты становятся все более разборчивыми, информированными, плюс избыточное предложение, в итоге мы получаем идеальные условия для конференции. Власть переходит из рук производителей в руки потребителей.

Фактор № 5. Создание быстро реагирующих мобильных команд вызвано также ростом глобальности конкуренции. Противостоять более сильным конкурентам возможно за счет скорости принятия решений и высочайшей скорости внедрения.

Фактор №6. Возрастает конкуренция на рынке труда. Необходимы высоконадежные системы отбора, подготовки, адаптации, развития и стабилизации персонала

Фактор № 7. Возрастает значение неденежной мотивации, развитие теории вовлекающего менеджмента. Стало уже расхожим высказывание Кэтрин Мик «Десять лет назад рынок принадлежал работодателям, но теперь он постепенно переходит в руки сотрудников».

В ситуации растущего спроса на персонал все отчетливее изменяются отношения работодатель-работник. Работодатели вынуждены все больше внимания уделять развитию факторов, за счет которых можно привлечь и удержать сотрудников, побудить повышать производительность и эффективность.

Фактор № 8. Увеличение нагрузки (информационной, эмоциональной, физической). Для поддержки друг друга и повышения надежности нужна система дублирования, взаимопомощи и взаимозаменяемости.

Мероприятия по развитию командного духа также способствуют снижению напряженности на рабочих местах и созданию чувства принадлежности к организации в целом.

Таким образом, существует много причин, почему развитие командных эффектов в организации становится все более актуальным для многих современных компаний.

Развитие этих эффектов становится конкурентным преимуществом компании на рынке и способствует удержанию персонала.

Использованные источники:

1. Долгов М.В., Марковская И.М. Тренинг формирования команды как метод повышения эффективности организации.
2. Секрет фирмы 2004 - №9 - с.39
3. Управление персоналом 2005 - № 24 (Командный менеджмент в России. Методы формирования и развития командных эффектов в организации. М. Долгов, Е. Доценко, А. Нефедов, С. Зверев журнал управление персоналом № 24, 2005)

*Ануфриева А.Г.
студент 4го курса
РГАУ–МСХ имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

СОСТОЯНИЕ СОВРЕМЕННОГО КОНЕВОДСТВА В РОССИИ СЕГОДНЯ

Коневодство в Российской Федерации сильно пострадало со времён СССР. Сегодня представляет собой почти заброшенное поле деятельности.

В годы СССР, благодаря определённому порядку, квалифицированным сотрудникам и государственному финансированию коневодства, как в прочем и многие другие, жила, пусть её уровень и не был также высок, как за «железным занавесом». Тогда существовала уверенность, что уровень можно повысить, если отдать всё частному лицу и оно, будучи вовлеченным в конкуренцию, выведет отрасль на более высокий уровень развития. Но сегодня, спустя почти два десятка лет, радужные перспективы в жизнь пока не воплощены [3].

Заведующий отделом экономики и технологии коневодства и конеиспользования ВНИИ коневодства В. Ковешников назвал «неоправданный импорт лошадей, низкий организационный уровень в конных хозяйствах, слабую кормовую базу, дефицит квалифицированных кадров» среди причин нынешнего состояния коневодства [1].

В 2013 году в силу вступил приказ Минсельхоза № 173 «Об утверждении отраслевой программы «Развитие племенного коневодства в Российской Федерации на 2013-2015 годы и на плановый период до 2020 года». Целью программы является создание экономических и правовых условий структурирования и устойчивого развития племенного коневодства в Российской Федерации и увеличение производства высококачественной конкурентоспособной племенной продукции для различных направлений использования лошадей.

Программа направлена на формирование племенной базы, удовлетворяющей потребностям отечественных сельскохозяйственных

товаропроизводителей в племенной продукции (материале) коневодства, увеличение производства высококлассных племенных лошадей и их реализацию на внутреннем рынке, стимулирование селекционной работы, направленной на совершенствование племенных и продуктивных качеств лошадей, стимулирование приобретения высококачественной продукции коневодства, отвечающей требованиям мирового рынка [5].

Но вот, кто этот таинственный покупатель «высококачественной племенной продукции»? Кому в большом количестве нужна эта продукция на зарубежном рынке?

Об этом нигде нет ни слова, как и том, что сегодня многие породы формально находятся на грани своего существования. Так на пример, орловский рысак – уникальная порода, не имеющая аналогов в мире. При всем этом в 1997 году после славного своего шествия она была почти уничтожена, если бы не горстка энтузиастов, которым, впрочем, так и не удалось удержать цифру в 800 голов конематок до сегодня (700 голов конематок). Донская порода, буденовская, русский рысак также пострадали от «тяжелой экономической ситуации» в стране. Чистопородные лошади умирали с голоду, их отправляли на скотобойню. К сожалению это происходит и сегодня. Только благодаря некоторым профессионалам, любящих своё дело, в России всё еще есть чем гордиться по племенной части.

Сегодня кони - это бизнес. На рынке действует все тот же механизм «спроса и предложения». А в конном спорте это иллюстрируется возможностью использовать представителя той или иной породы в наибольшем количестве классических видов конного спорта. По данным публикации наиболее «универсальными» породами по результатам и числу успешных представителей выращенных в России названы тракненская, ганноверская, голштинская, чистокровная верховая. Из национальных пород лишь Буденновская, а не Орловская, Донская и т.д. [4.]

Сегодняшние политические санкции лошадей стороной не обошли также. Лошади, которых в Россию перевозят морским транспортом, попадают в категорию товаров для военных целей, наряду с химическими веществами, огнестрельным оружием и т.п. В 2013 году США продали России лошадей на два миллиарда долларов [2]. За границу утекают лишь самые ценные единицы, а на территорию страны ввозятся импортные лошади – это более реальное положение дел, которые намного тяжелее исправить, нежели указано в документе.

Во всем мире развитие племенного коневодства поддерживается за счет призовых сумм на ипподромах, которые во многих странах достигают сотен тысяч и даже миллионов долларов. К сожалению в РФ призовые суммы на бегах и скачках пока недостаточно высоки.

В 2012 году в целях модернизации коннозаводства в России, создания прогрессивной системы управления национальной коневодческой

индустрией, создано ОАО «Российские ипподромы». Цель - развитие коневодческой индустрии, сохранение и развитие ипподромов и племенных конных заводов, создание условий для функционирования системы национального конного тотализатора, и его интеграции в систему международного конного тотализатора [6].

«На ипподроме гул стихает», потому что идея всероссийской системы тотализатора как выход из затруднительного положения отрасли пока только принята, но еще не создана. Более того поумерило государство пыл любителей ставить на «счастливую лошадь» своим Федеральным Законом "О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации", в первоначальной редакции ФЗ 244, принятой в 2006 г. устанавливался прямой запрет на организацию азартных игр юридическими лицами, учредителями (участниками) которых являются Российская Федерация, субъекты Российской Федерации или органы местного самоуправления.

Изменения и дополнения к ФЗ 244, принятые в 2009 г. частично сняли действовавшее ранее ограничение на прямое или косвенное участие Российской Федерации, субъектов Российской Федерации или органов местного самоуправления в деятельности по организации и проведению азартных игр, разрешив организацию и проведение азартных игр (заключение пари на результат любых событий) в тотализаторах, расположенных на ипподромах, находящихся в государственной или муниципальной собственности [6].

Сложно сказать, кто же в России в ответе за коней. Нет пока такого органа при Минсельхозе, который бы четко взял на себя задачу управлять коневодством в России. Пока такового не «придумают», отрасль не ждет никакого «радужного» будущего даже на бумаге.

Всё вышесказанное подтверждает лишь то, что коневодство нашей Родины очень нуждается в сочувствии, профессионализме, любви, внимании, заботе и финансовой поддержке. Мы те, кто пытаются добиться и добиваются, несмотря на положение дел, результатов по колено в грязи, но может быть уже пора положить под ноги асфальт?

Использованные источники:

1. Будущее российского коневодства обсудили в «Ленэкспо» // XV Санкт-Петербургская международная конная выставка. [Интернет-ресурс]: <http://horses.lenexpo.ru/node/74524>
2. США негласно ввели новые санкции против России [Интернет-ресурс]: <http://inosmi.ru/world/20140327/219013560.html#ixzz3SbUzt9m7>
3. Коневодство и государственное руководство [Интернет-ресурс]: <http://troinaya-corona.ru/?p=2509>. //Интернет-портал «Тройная корона»
4. Коннозаводство: «Классический» выбор. Анализ использования лошадей

разных пород в классических видах конного спорта// Периодическое издания и интернет- портал. «Голд Мустанг» [Интернет- ресурс]: <http://www.goldmustang.ru/magazine/konevodstvo/488.html>

5. Приказ Минсельхоза РФ от 9 апреля 2013 г. N 173 "Об утверждении отраслевой программы "Развитие племенного коневодства в Российской Федерации на 2013- 2015 годы и на плановый период до 2020 года"У/Информационно-правовой портал «Гарант.ру» [Интернет-ресурс]: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70257726/>

6. Интернет-портал «Ипподром» С.Налбатова // Об ОАО «Российские ипподромы», государственном финансировании и тотализаторе [Интернет-ресурс]

7. Лапшина, Г.В. Влияние организационно-правовых форм хозяйствования на эффективность деятельности предприятий АПК Ульяновской области /Г.В. Лапшина, Н.Р. Александрова, А.В. Жирнов //Международный научный журнал. - 2012. - №4. - С. 56-59.

8. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р.Александрова, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2013. - №1. – С. 61-66.

9. Жирнов, А.В. Социальный пакет как элемент кадровой политики /А.В.Жирнов, Ю.А.Лапшин, Г.В.Лапшина //Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).

*Ануфриева Н.П.
магистрант*

*НАЧОУ ВПО Современная гуманитарная академия
Россия, г. Москва*

СОДЕРЖАНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ФИРМЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В статье рассмотрено содержание финансовых ресурсов и капитала фирмы. Дано определение финансовых ресурсов и капитала фирмы. Представлены классификационные признаки и виды финансовых ресурсов и капитала фирмы.

Ключевые слова: активы, денежные средства, имущество, капитал, финансовые ресурсы, фирма.

Переход к рыночной экономической системе в России существенно изменил условия и принципы формирования финансовых ресурсов фирмы. У хозяйствующих субъектов экономики появились новые возможности наращивания финансового потенциала расширенного воспроизводства (эмиссия ценных бумаг, заимствования на рынке капитала, гарантированные кредиты и др.). В экономике расширяется спектр решаемых задач, которые отличаются сложностью и ограниченностью временных горизонтов решения. В экономике очевидна высокая потребность в формировании нового механизма управления финансовыми ресурсами на уровне

предприятий, ориентированного на рост и эффективное использование капитала предприятия при обеспечении их финансовой устойчивости и допустимого уровня финансовых рисков.

Исследование категории «финансовые ресурсы» показывает наличие разнообразных мнений ученых различных школ по ее толкованию. В. М. Родионова определяет финансовые ресурсы на уровне организации как «...денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих» [4, с.125]. Она подразделяет финансовые ресурсы на три основные группы:

- образующие за счет собственных и приравненных к ним средств;
- мобилизуемые на финансовом рынке;
- поступающие в порядке перераспределения.

Под финансовыми ресурсами А. М. Бирман понимает «денежные средства, обеспеченные мобильными материальными ценностями, которые остаются после того, как возмещены затраты, связанные с простым воспроизводством» [1, с. 31]. При этом под финансовыми ресурсами подразумевается та часть денежных средств, которая может быть направлена на потребности расширенного воспроизводства, а амортизация лишь отчасти и до определенного момента является источником расширенного воспроизводства. Таким образом, А. М. Бирман к финансовым ресурсам относит только часть неизрасходованной амортизации, а именно ту, которая не будет в ближайшее время использована для восстановления выбывших фондов.

Несмотря на то, что подобный подход был изложен достаточно давно, он продолжает интерпретироваться многими современными исследователями. Так, в «Финансово-кредитном энциклопедическом словаре» дается следующее определение: «Финансовые ресурсы — совокупность денежных доходов, накоплений и поступлений, имеющихся в распоряжении хозяйствующих субъектов и государства в определенном периоде и предназначенных на расширение производства, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных и военных потребностей, а также нужд государственного управления» [3, с. 85].

По нашему мнению, финансовые ресурсы, являясь материальными носителями финансовых отношений, опосредуют обменные и распределительные процессы. Финансовые ресурсы фирмы постоянно находятся в движении. Смена функциональных форм финансовых ресурсов в процессе их кругооборота (денежная — товарная — производительная — товарная — денежная), обеспечивает возврат авансированных финансовых средств с определенным приростом. В связи с этим неправомерно к финансовым ресурсам относить лишь денежные доходы и поступления, которые направляются на цели расширенного воспроизводства. Простое

воспроизводство - база расширенного — лишается тем самым источников финансирования, и, следовательно, ставится под сомнение сам факт его существования. Поэтому представляется справедливым высказывание Л. Н. Павловой о том, что «финансирование и кредитование предприятий — это совокупность форм и методов, принципов и условий финансового обеспечения простого и расширенного воспроизводства при ограниченном объеме финансовых средств» [2, с. 171].

Поэтому сущность финансовых ресурсов с точки зрения их обобщенной характеристики и воспроизводственного подхода может быть выражена следующим образом. Финансовые ресурсы — денежные доходы, поступления и накопления, находящиеся в распоряжении фирм и государства, предназначенные для осуществления затрат по простому и расширенному воспроизводству, выполнения обязательств перед финансовой системой.

С точки зрения назначения финансовые ресурсы можно разделить на две группы:

- финансовые ресурсы, направляемые на простое воспроизводство (т.е. на возмещение израсходованных факторов производства);
- финансовые ресурсы, направляемые на расширенное воспроизводство, т.е. инвестиционные.

На макроуровне первая группа формируется за счет части валового национального продукта, направляемого на возмещение затрат труда и израсходованных оборотных фондов. На микроуровне — за счет части выручки от продажи (без НДС, акцизов и др.), которая расходуется на возмещение материальных затрат и фонда оплаты труда, образующих себестоимость проданных товаров, продукции и услуг, а также на возмещение коммерческих и управленческих расходов. Вторая группа (инвестиционные ресурсы) формируются на макроуровне за счет части амортизационного фонда и части национального дохода (без фонда оплаты труда), т.е. чистого дохода общества. А на микроуровне — за счет амортизационного фонда, чистой прибыли и средств, мобилизуемых на финансовом рынке.

Часть стоимости произведенного продукта, эквивалентная фонду оплаты труда, как на макро-, так и на микроуровне выступает в качестве финансового ресурса, направляемого на простое воспроизводство. В ходе процесса функционирования финансов оплата труда перераспределяется и привлекается для удовлетворения личных и общественных потребностей. Формами перераспределения выступают налоги, платежи в государственные внебюджетные фонды. Авансированных средства в виде амортизационных отчислений накапливаются для воспроизводства основных средств.

Воспроизводство основных средств в будущем — это приобретение более производительных и совершенных основных фондов, и в этом смысле амортизационные отчисления следует считать источником инвестиционных

ресурсов. Еще в XIX в. ученые-экономисты заметили, что даже линейная практика амортизационного списания служит не простому, а расширенному воспроизводству. Это явление в экономической литературе называется «эффектом Ломана—Рухти» [5, с. 280]. Суть его в том, что основные средства находятся в эксплуатации вплоть до их полного износа, а амортизационные отчисления могут быть использованы на приобретение нового оборудования. Используемые основные свойства превосходят первоначальные, соответствующие инвестированному капиталу.

Финансовые ресурсы фирмы подразделяются по своему происхождению на собственные и заемные, по срокам привлечения — на долгосрочные и краткосрочные, по источникам привлечения — на внутренние и внешние.

Финансовые ресурсы фирмы, характеризующие стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной форме, инвестированных в формирование активов, являются капиталом фирмы. Капитал фирмы имеет не только многоаспектную сущность, но и многообразие форм, в которых он выступает.

По принадлежности фирме выделяют собственный и заемный капитал. Собственный капитал характеризует общую стоимость средств фирмы, принадлежащих ему на праве собственности и используемых им для формирования определенной части ее активов. Эта часть активов, сформированных за счет инвестированного в них собственного капитала, представляет собой чистые активы организации.

Собственный капитал характеризуется следующими положительными особенностями:

- относительная простота привлечения, так как решения принимаются собственниками фирмы;
- генерация прибыли в деятельности фирмы;
- обеспечение финансовой устойчивости развития фирмы, следовательно, снижение вероятности банкротства.

Вместе с тем собственному капиталу присущи следующие недостатки:

- ограниченность объема привлечения;
- высокая цена источников финансирования;
- игнорирование возможности прироста рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств.

Таким образом, фирма, использующая для финансирования своей деятельности только собственный капитал, имеет высокую финансовую устойчивость, но ограничивает темпы своего развития (поскольку не может обеспечить формирование дополнительных активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка) и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

Заемный капитал характеризует привлекаемые для финансирования развития фирмы на возвратной основе денежные средства или другие

имущественные ценности. Все формы заемного капитала, используемого фирмой, представляют собой его финансовые обязательства, подлежащие погашению в установленные сроки.

Заемный капитал характеризуется следующими положительными особенностями:

- широкие возможности привлечения, особенно при высоком кредитном рейтинге заемщика, наличии качественного обеспечения;
- обеспечение роста финансового потенциала организации при необходимости существенного расширения ее активов.

Недостатками использования заемного капитала являются:

- долгосрочные и краткосрочные обязательства генерирует финансовые риски в деятельности фирмы;
- активы, сформированные за счет заемного капитала, приносят меньше прибыли;
- зависимость цены заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка;
- сложность процедуры привлечения.

Таким образом, фирма, использующая заемный капитал, имеет более высокий финансовый потенциал своего развития, однако в большей мере подвержена финансовому риску и угрозе банкротства.

По целям использования в составе фирмы могут быть выделены следующие виды капитала: производительный и ссудный. Производительный капитал характеризует средства фирмы, инвестированные в его операционные активы для осуществления производственно-сбытовой ее деятельности. Ссудный капитал представляет собой ту его часть, которая используется в процессе инвестирования в денежные инструменты (краткосрочные и долгосрочные депозиты в коммерческих банках), а также в долговые ценные бумаги (облигации и депозитные сертификаты).

По формам инвестирования различают капитал в денежной, материальной и нематериальной форме, используемый для формирования уставного фонда фирмы. Инвестирование капитала в этих формах разрешено законодательством при создании новых фирм, увеличении объема их уставных капиталов.

По объекту инвестирования выделяют основной и оборотный капитал фирмы. Основной капитал характеризует ту часть используемого капитала, который инвестирован во все виды его внеоборотных активов. Оборотный капитал характеризует ту его часть, которая инвестирована в ее оборотные активы.

По форме нахождения в процессе кругооборота, различают капитал фирмы в денежной, производственной и товарной форме.

По формам собственности выделяют частный и государственный капитал, инвестированный в процессе формирования ее уставного фонда.

По организационно-правовым формам деятельности выделяют сле-

дующие виды капитала: акционерный капитал (капитал акционерных обществ); паевой капитал (капитал партнерских организаций — обществ с ограниченной ответственностью, коммандитных обществ) и индивидуальный капитал (капитал предпринимателей без образования юридического лица).

На основании проведенного исследования нами было определено, что финансовые ресурсы фирмы - это совокупность денежных доходов, поступлений и накоплений, находящихся в распоряжении фирмы, предназначенных для осуществления затрат по простому и расширенному воспроизводству, выполнения обязательств перед финансовой системой. С общеэкономической позиции капитал — это совокупность финансовых ресурсов, преобразованных в процессе делового оборота хозяйствующих субъектов в материальные, нематериальные и финансовые активы, форма организации финансовых ресурсов, которую отличают две имманентные характеристики:

- участие в реальном хозяйственном обороте фирмы;
- способность приносить доход, а в рамках современного финансового менеджмента способность приносить доход модифицируется в способность увеличивать стоимость фирмы и минимизировать затраты на привлечение тех или иных финансовых ресурсов.

Финансовые ресурсы и капитал фирмы классифицируются по различным признакам: по происхождению; по источникам; по целям использования; по форме инвестирования; по объекту инвестирования.

Использованные источники:

1. Бирман А. М. Экономические рычаги повышения эффективности производства / А.М. Бирман. — М.: Мысль, 1960. — 480 с.
2. Павлова Л. Н. Финансы предприятий : учебник /Л. Н. Павлова. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 2008. — 269 с.
3. Финансовый менеджмент: учебник: учебное пособие по направлению «Менеджмент» / под ред. В.В. Ильина. — М.: Издательство «Омега-Л», 2011. — 420
4. Финансы: учебник / под ред. В. М. Родионовой. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 400 с.
5. Экономика : учебник / под ред. А. С. Булатова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд-во «БЕК», 1997. — 816 с.

*Аракчеева З.В., к.п.н
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова»
Россия, г. Магнитогорск*

УСТОЙЧИВОСТЬ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: Данная статья посвящена вопросу устойчивой деятельности которая характеризуется независимостью от ее условий,

переносом ее за пределы учебного кабинета. Именно устойчивость учебной деятельности превращает ее в деятельность поведенческую и обеспечивает ее произвольное управление со стороны студента.

Ключевые слова: Теоретическое мышление, психодидактика, учебная задача, гражданственность, рефлексия, продуктивное мышление, конвергентные.

Формирование гибкости мышления обуславливается в технологии формально-логической конкретизацией абстрактных элементов понятий, связей и отношений между ними, а также самостоятельным конструированием частных задач и обобщением известных способов деятельности при решении комплексных обобщающих задач.

Устойчивость мыслительной деятельности связана в исследовании с устойчивостью состояния учащегося. На первых порах состояние субъекта деятельности является неустойчивым, т.к. учащиеся не осознают целей учебной деятельности и не подкрепляют ее познавательными мотивами. Только в результате овладения первым учебным действием (формированием учебной задачи) возникает объективная основа для перехода в новый статус. Устойчивость деятельности характеризуется независимостью от ее условий, переносом ее за пределы учебного кабинета. Именно устойчивость учебной деятельности превращает ее в деятельность поведенческую и обеспечивает ее произвольное управление со стороны студента.

С устойчивостью мышления неразрывно связана его самостоятельность, которая, в свою очередь, определяется восприимчивостью к помощи со стороны преподавателя и товарищей. Интересно, что чем самостоятельнее человек, тем он восприимчивее к помощи. И наоборот, для человека, неумеющего работать самостоятельно, та же помощь оказывается малоэффективной. В нашей технологии предусмотрено постоянное истинное общение между носителями дидактического процесса. Это обуславливает восприимчивость к помощи, а следовательно, и к самостоятельности. Кроме этого, многие действия, осуществляемые при традиционном обучении преподавателем, переданы нами студентам.

Таким образом, психодидактическая система способствует развитию теоретического, продуктивного, творческого мышления студентов и соответствующих качеств личности, в том числе и гражданственности. А.З. Рахимовым выделен ряд критериев определения творческих способностей личности, которые также подтверждают психодидактическую эффективность системы:

-*Способность к анализу ситуаций.* Это способность анализировать и совершать содержательные обобщения явлений, не связанных между собой очевидной внешней связью, что является свойством творческого мышления. Конвергентные (осторожные, нетворческие, непродуктивные) мыслители ограничиваются узкими рамками одной структуры, видят только внешние и

прямые функции предметов. Люди с творческим мышлением, то есть дивергентные мыслители, способны к широкому и содержательному видению мира.

-Способность к постановке новых проблем. Чувствительность индивида к новому означает, что творческие люди способны сами обнаруживать и формулировать проблемы. Они характеризуются наличием интеллектуальной, творческой инициативы, активной жизненной позиции, гражданственности. Самостоятельное обнаружение и формулирование проблемы - исключительное свойство творческого мышления.

-Способность к действиям в уме и планированию. Творческий человек может мысленно включать предмет во множество связей с другими предметами, что лежит в основе действий в уме. Человек также может заранее представлять то, что получится в результате его деятельности, т.е. предвидеть образ будущего результата деятельности; и разрабатывать мысленно ее структуру, т.е. планировать.

-Способность к моделированию. Данная способность ведет к гибкому решению проблем, позволяет достаточно быстро переходить от одной категории к другой, от одного способа решения к другому. Человек способен замещать одни объекты другими, в том числе и их моделями. Творческому мышлению свойственно отсутствие ригидности, т.е. прикованности, неподвижности. Креативы, благодаря гибкости, легко перестраивают при необходимости направление своего мышления, а конвергентны не способны к этому.

-Способность к рефлексии. Развитие рефлексивного мышления способствует оригинальному решению проблемы, что выражается в самостоятельности, необычности, остроумности решения по отношению к традиционным способам. Человек может осмысливать свои действия, выясняя их основания.

Благодаря тому, что процесс познания оказался циклическим, достаточно рассмотреть лишь структуру познавательного цикла. В самом общем виде эта структура задается двумя основными диалектико-логическими принципами: принципом восхождения от конкретного к абстрактному и принципом восхождения от абстрактного к конкретному. Как-то так сложилось, что вузовский курс философии формирует у учителей слишком упрощенное и неправильное понимание этих важнейших гносеологических категорий. Под абстрактным обычно понимают идеальное, а под конкретным – реальное. Отсюда и принципы восхождения рассматриваются как переходы от реального к идеальному и от идеального к реальному, что является грубейшей ошибкой. В предыдущем параграфе мы уже указывали на то, что существует две логики: формальная и диалектическая. Часто говорят, что вот такое упрощенное понимание абстрактного и конкретного исходит именно от формальной логики. Однако уже в области формальной логики понятия могут быть или абстрактными,

или конкретными, или и теми, и другими одновременно в зависимости от вида абстрагирования, интенционально-эксистенционального отношения, отношения понятия к части предмета или ко всему предмету в целом. Еще более сложная ситуация с пониманием этих категорий в области диалектической логики. Дело в том, что в области диалектической логики:

а) абстрактное рассматривается как идеальное, как одностороннее, как бедное знание, как генетически исходная «клеточка»;

б) конкретное рассматривается как реальное, как нерасчлененное, как синтезированное знание.

Чтобы не запутаться в этих значениях мы расширим терминологию понятий, с помощью которых опишем процесс познания. Процесс познания берет свое начало в реальной действительности. Это утверждение справедливо даже для очень теоретизированных наук, в которых может возникать иллюзия начала процесса познания в идеальной сфере. Просто в таких случаях выбранный предмет исследования имеет высокую степень опосредованности. Итак, познающий субъект в реальном конкретном сталкивается с новым объектом, новым свойством, новым явлением. Говоря другими словами, обнаруживается реальный предмет познания. Под конкретным следует понимать все то, что существует в объективной действительности не зависимо от нашего сознания. Конкретное в дословном переводе означает «сгусток». Почему реальное можно считать конкретным? Да потому, что оно является вместилищем всего богатства всех своих свойств и качеств, не зависимо от того, исследованы эти качества человеком или не исследованы.

А. В. Иванов создал и описал прекрасную наглядно-образную модель сознания, с помощью которой значительно упрощается и одновременно обогащается процесс познания того, что же представляет собой сознание и каковы в нем место и роль мышления.

Первый тип – это наглядно-образное мышление. На основе интеро- и экстероцептивных ощущений, восприятия и идентификации предметов, а также формирования конкретных представлений уже складывается некий образ окружающего мира. Однако этот образ далек от реальности по целому ряду причин:

1) элементы природной (биологической) субъективности восприятия появляются в ощущениях уже на уровне отбора и обработки сенсорных сигналов ;

2) перцептивное поле восприятия независимо от индивида оказывается архетипически-бессознательно структурировано, что накладывает отпечаток на восприятие не только субъективного характера, но и того, как это восприятие осуществлялось предыдущими поколениями, предками данного индивида;

3) следует также признать огромное влияние родного языка на отбор и фиксацию сенсорного багажа;

4) нельзя забывать и о детерминации чувственного образа религией, наукой, культурой;

5) и, наконец, влиянием жизненного опыта: биографии, профессиональной специализации, оппонентского круга и т. п. Таким образом, наглядно-образное мышление не в состоянии в сознании воспроизвести научную картину мира.

На помощь приходят логико-понятийные формы мышления, исторически, первой из которых является такая форма мышления, как рассудочная, которая в настоящее время называется часто эмпирической.

Существенными признаками такого мышления являются:

1) оперирование четко определенными на вербальном уровне понятиями;

2) выделение абстрактно-всеобщего при игнорировании случайного, единичного;

3) абсолютизация опытно-эмпирических и аналитических методов исследования;

4) отрицание противоречий в бытии и мышлении;

5) отсутствие критической рефлексии и возведение в ранг самостоятельно существующих таких идеальных образований, как понятия, законы, теории и, наконец, научная картина мира.

Из этого следует, что эмпирическое мышление не выводит в область сверхсознательного, так как в создаваемой им научной картине мира не раскрываются конкретно-всеобщие законы развития мира, его объектов, особенного, специфического, единичного (например, явление теплового расширения), без чего «постичь» мир невозможно.

Использованные источники:

1. Выготский, Л. С. Собрание сочинений : в 6 т. Т. 2. Проблемы общей психологии / Л. С. Выготский; под ред. А. М. Матюшкина. – М. : Педагогика, 1985. – 504 с.

2. Гранатов, Г. Г. Метод дополнительности в развитии понятия (педагогика и психология мышления) : монография / Г. Г. Гранатов. – Магнитогорск : МаГУ, 2000. – 195 с.

3. Подольский, А. И. Системная психодидактика : монография / А. И. Подольский. – Уфа : Изд-во «Творчество», 2005. – 328 с.

4. Рахимов, А. З. Психодидактика / А. З. Рахимов. – Уфа : Изд-во «Творчество», 2003. – 400 с.

*Арашина А. С.
студент 2 курса
институт философии
ФГБОУ ВПО СПбГУ*

ЭВАКУАЦИЯ КУЛЬТУРНЫХ ДЕЯТЕЛЕЙ И УЧРЕЖДЕНИЙ ЛЕНИНГРАДА В ПРИКАМЬЕ В ГОДЫ ВОВ

В статье рассматривается проблема «культурной эвакуации» из Ленинграда в Прикамье в годы ВОВ.

Ключевые слова: *эвакуация, война, народ, деятели культуры.*

Эвакуация в СССР - эта особая, страница Великой Отечественной войны, повествующая о мужестве и трудолюбии народа. Это крупномасштабное действо, заключающееся в практически единовременном переселении почти 10 миллионов человек в восточные районы страны, впечатляло современников и особенно иностранцев. Англичанин А. Верг, всю войну находившийся в СССР с нескрываемым восхищением писал об этой масштабной операции как о героическом сказании «...о том, как целые предприятия и миллионы людей были вывезены на восток, ...» [2]. Он утверждал, что эвакуация – «это, прежде всего, повесть о невероятной человеческой стойкости...». Стойкости, благодаря которой поезд за поездом шли в отдаленные края России, лишая захватчиков шансов на победу. Значительная часть промышленных предприятий, государственных, медицинских и культурных учреждений, деятелей искусства, учёных были вывезены на Восток: в Сибирь, на Урал, в Приуралье и в том числе в Прикамье, крупнейшим центром, которого был г. Молотов (Пермь). С этим городом оказалась неразрывно связана судьба военного Ленинграда, история эвакуации которого, принадлежит к числу наиболее интересных, но мало освещенных событий, требующих более тщательного рассмотрения. Через 2 месяца с начала Великой Отечественной войны, 19.08.1941 г., эшелон из 86 вагонов с артистами, музыкальными инструментами и декорациями Кировского (Мариинского) театра оперы и балета отправились из Ленинграда в Молотов (Пермь). В Перми Ленинградский театр провел 3 военных сезона. Артисты своим героизмом и трудолюбием полностью опровергли знаменитое высказывание: «Когда говорят пушки, музы молчат». Им удалось быстро восстановить концертную деятельность труппы. Уже спустя 3 недели с момента приезда зрителю представили патриотическую оперу М. И. Глинки «Иван Сусанин». Прозвучали голоса знаменитых Г. Нелиба и И. Ешугина. Уже в первый месяц Ленинградский театр показал 7 спектаклей. Всего же за 3 года на сцене Пермского театра было представлено 27 постановок. Среди них знаменитые оперы «Емельян Пугачев» М. В. Ковалёва, «Ночь перед рождеством» Н. А. Римского-Корсакова и балет «Гаянэ» А. И. Хачатуряна, который писал свой балет, дрожа от холода в почти неотопляемом номере гостиницы «Семиэтажка» в центре Молотова. Так появился знаменитый «Танец с саблями». Хачатурян

говорил: «в моем замысле отобразить ... тему великого всенародного подъема, единения людей перед лицом грозного нашествия, в этом нет ничего странного. Балет задуман как патриотический спектакль, утверждающий тему любви и верности Родине». Никогда, пожалуй, театр не трудился с такой интенсивностью. Коллектив театра перечислил более 4 миллионов рублей в фонд обороны. Помимо спектаклей, артисты давали выступления в госпиталях, оказывая поддержку раненым солдатам. Камерный симфонический оркестр театра под управлением Шермана устраивал вечерние концерты в библиотеке. Помогали городу и трудовые коллективы театра [6].

Н. Дудинская, К. Сергеев, Т. Вечеслова, С. Каплан, Н. Анисимова, Г. Уланова и другие знаменитые артисты ленинградского балета на протяжении почти трех лет поднимали дух русского народа в глубинке, в тяжелых условиях войны. Вместе с театром имени С. М. Кирова в Молотов (Пермь) приехало Ленинградское хореографическое училище, ученики которого выступили на пермской сцене уже летом 1942 г. Среди них будущие звезды балета: И. Колпакова, Ю. Григорович, Н. Кургапкина, Н. Боярчиков. Училищным детям было тяжело: голод, большие физические нагрузки, к тому же занятия проходили на другом берегу Камы, но они трудились, как взрослые, поднимаясь к вершине мастерства [4]. Вскоре был открыт набор местных детей в первый класс балетной школы. С этими первыми учениками зародился знаменитый Пермский балет, вобравший в себя лучшие традиции русского балета. В июне 1943 г. в Пермь приехал С. Прокофьев. В той самой «Семиэтажке» музыкант завершил балет «Золушка».

В г. Березники эвакуировали Ленинградский ТЮЗ. За неполных 3 года он подготовил 42 постановки и 15 концертных программ, показал 943 спектакля. Творческая деятельность ленинградцев заложила в жителях города высокую зрительскую культуру и способствовала созданию местного театра [1].

Не только театры и балетное училище принял Урал, здесь нашли пристанище и деятели культуры. Известный советский писатель – В. Каверин прибыл в Молотов вслед за эвакуированной семьей. «Не запомню в жизни другой поры, когда бы я работал так много, как в Перми. А вы ведь знаете, что это для нашего брата: где хорошо пишется, там и хорошо» – писал Каверин поэту Б. Михайлову [7]. В гостинице «Семиэтажка» («Центральная») он написал несколько глав «Двух капитанов». Именно здесь главный герой произведения Саня Григорьев будет прогуливаться по берегу Камы, здесь посетит балет «Лебединое озеро» «вместе» с Кавериним и восхитится прекрасной Г. Улановой.

В Пермский край был эвакуирован Государственный Русский музей. Приказ № 475 комитета по делам искусств при СНК СССР предписывал «организовать филиал Русского музея в г. Молотове», более 15 000

произведений искусства (работы Боровиковского, Рокотова, Репина, Брюллова, Серова, Сурикова, Шишкина, Левитана, Врубеля и др.) проделали долгий путь на Урал. Сначала эшелонами в Горький, затем по воде на барже до Молотова (Перми). Постановлением облисполкома которого было решено разместить часть ценностей Русского музея в Пермской (Молотовской) художественной галерее, остальные отправить в г. Соликамск. Сотрудник русского музея в докладной записке сообщал: «Филиал Русского музея в Соликамске является в настоящее время складочным помещением спецгруза, состоящего из экспонатов эвакуированных музеев. Указанный груз в виде упакованных и забитых ящиков и тюков, расположен в трех этажах бывшего летнего собора. Помещение достаточно просторное, но неотопливаемое» [5]. Работники музея приложили все усилия для того, чтобы сохранить работы в наилучшем состоянии. Ни одно произведение искусства не пострадало, все экспонаты вернулись в освобожденный Ленинград целыми и невредимыми. Более того, к 1945 г. коллекция Государственного Русского музея пополнилась рядом работ, среди них картина Н. И. Альтмана «Молотов в годы войны». В эвакуации специалисты Ленинградского музея активно занимались общественной жизнью Прикамья. А.Н. Савинов, М.П. Каменская, Т.А. Дядьковская, М.М. Колпакчи Б.Н., Эмме и другие опытные искусствоведы, вместе с пермяками работали в агитмастерской. Много работы проделали и художники-ленинградцы — В.А. Оболенский и В.М. Орешников, Е.В. Камшилова и А.Б. Бриндаров, научные сотрудники Русского музея и Эрмитажа — М.Н. Каменская и Е.Я. Вельчевская. Ежемесячно мастерская выпускала более 10 красочных «Окон» тиражом 200–300 экземпляров. Пермская галерея и по сей день бережно хранит эту обширную печатную продукцию.

Были эвакуированы в Прикамье и ряд предприятий. Ленинградский телефонный завод, завод оптического стекла расположили на местных промышленных площадках. Нашли пристанище учебные и научные учреждения. В г. Березники эвакуировали дважды Краснознаменное Ленинградское пехотное училище им. С.М.Кирова. В село Григорьевское прибыл дом младенца с детьми до четырех лет. Всесоюзный физико-агрономический институт и Всесоюзный научно-исследовательский институт льна были размещены в Карагайском районе.

Война закончилась. Началась реэвакуация. В фондах Пермского архива хранится множество благодарственных писем, от ленинградских организаций, руководителей учреждений, музеев и театров, адресованных городу Перми. В них выражается глубокая признательность Прикамью, приводятся примеры исключительной заботы и теплоты, проявленной жителями области. Титанический творческий труд деятелей советской культуры в эвакуации способствовал всенародному подъему, единению граждан Советского союза перед лицом врага. Одним из важнейших последствий эвакуации стал толчок к развитию культуры в Прикамье.

Именно тогда были заложены основы знаменитого, теперь уже на весь мир, Пермского балета, который вобрал в себя лучшие традиции старинного императорского театра, стало активно развиваться драматическое искусство и музейное дело, получила импульс литературная деятельность, не говоря уже о передовых для того времени в СССР промышленных технологиях и науке.

Использованные источники:

1. Бортник Л.С. Ленинград-Пермь, Пермь-Ленинград [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.permgani.ru/index.php?page=leningrad-perm-perm-leningrad>
2. Верт А. Россия в войне 1941-1945. М.: Вениздат, 2001.
3. Ваганова И.Б. Артисты балета Кировского театра Н.М. Дудинская и К.М. Сергеев в годы войны // Известия Самарского научного центра РАН, т. 12, №3(3), 2010 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ssc.smr.ru/media/journals/izvestia/2010/2010_3_797_802.pdf
4. Эвакуация Мариинского театра в Пермь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vetta.tv/news/city/19723>
5. Гусев В. А. «Век русского музея. Годы войны». Док. фильм. Авт. ТВ пр.
6. Кировский театр в эвакуации [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://expositions.nlr.ru/proriv_blokada/dudinskaya4.php
7. Сизова М. Писатель Вениамин Каверин: «Не запомню в жизни другой поры, когда бы я работал так много, как в Перми» // Комсомольская правда [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://perm.kp.ru/daily/26065/2973666/>
8. «Эвакуационный роман». Док. фильм [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=R0qv9xmdvhQ>

*Арашина А. С.
студент 2 курса
институт философии
ФГБОУ ВПО СПбГУ*

ВОЙНА КАК ТРАГЕДИЯ НАРОДА (НА ПРИМЕРЕ СОВЕТСКО-ФИНСКОЙ ВОЙНЫ 1939-1940ГГ.)

В статье рассматривается проблема страданий народа в ходе военных действий на примере советско-финской войны 1939-1940гг.

Ключевые слова: война, народ, трагедия.

Советско-финская война 1939-1940 гг., относительно краткая по времени, но крайне тяжёлая и кровопролитная, как и любая другая война, стала источником страданий не только для непосредственных участников, но и мирных жителей по обе стороны фронта.

Длительное время причины, ход боевых действий и последствия этой «неизвестной» войны замалчивались. В эпоху СССР значительная часть документов периода советско-финского вооружённого конфликта была засекречена.

Но в последние годы существования Союза ССР гриф секретности с ряда документов относящихся к этому периоду был снят. В первую половину 90-х гг. XX в. серьёзному анализу были подвергнуты российские и зарубежные материалы, связанные с этой войной, особенно документы 1930-1940-х гг., мемуары и воспоминания военных, партийных и государственных деятелей, что позволило добиться серьёзных результатов. Однако, ради объективности следует признать, что анализ источников, некоторыми исследователями, не отличался критическим подходом. В итоге в значительном количестве публикаций Советский Союз представлял исключительно как жестокий захватчик, а Финляндия как невинная жертва. К сожалению, данная тенденция прослеживается и во многих современных публикациях, в духовно-нравственном плане обесценивая самоотверженность и героизм советских солдат. У современной молодёжи начинает складываться впечатление, что их предки были бездушными машинами диктаторского сталинского режима. Между тем как Финляндия была отнюдь не пацифистским государством, её лидеры мечтали о «Великой Финляндии», для создания которой им нужны были советские территории Кольского полуострова, части Ленинградской, Вологодской и Архангельской областей [6]. Финляндия была если не фашистской, то полуфашистской страной. Государством, в котором преследовали инакомыслящих граждан, в качестве официального государственного символа использовали, уже к тому времени скомпрометировавшую себя, в качестве нацистского знака, свастику, создали полуфашистские охранные отряды и концлагеря [10]. Поэтому мы должны уважительно и объективно относиться к тем красноармейцам, которые честно выполнял свой воинский долг.

Еще раз следует отметить, что эта война, предвестник Великой Отечественной, ударила не только по тем, кто сражался на Карельском перешейке, но и по тем, кто находился в тылу, коренным образом, изменив их повседневность и мировоззрение. Советский народ получил горькую «прививку», которая в какой-то степени подготовила народ к тягостям будущей Великой войны. Изменилось мироощущение людей, в сердцах поселилась тревога. Был нанесён и удар по хрупкому нарождающемуся материальному благополучию советских граждан. Е. Осокина в статье «Чужаков в магазин не пускать» обратила внимание на очень важный аспект – ухудшение экономического положения в стране, падение уровня жизни народа в период советско-финляндской войны и после неё. Особенно тяжело обстояло дело с продуктами: « ... были сокращены рыночные фонды, выделяемые деревне, запрещена продажа муки и печёного хлеба в сельских местностях. Повышены цены на ткани, готовое платье, бельё, трикотаж, посуду, обувь. В январе 1940г. правительство увеличило цены на сахар, в апреле в 1,5-2 раза увеличило цены на мясо, рыбу, жиры, сыр, молочные продукты, картофель и овощи. В апреле существовавшие в открытой

продаже «нормы отпуска» основных продуктов питания были уменьшены в 2-4 раза. В октябре в число лимитированных вошли товары, которые ранее продавались неограниченно. Для того чтобы выйти из кризиса были сокращены объёмы экспорта из СССР». ... социалистическая экономика не выдерживала нагрузок, вызванных милитаризацией страны ... финская кампания привела страну к кризису и карточкам» [8].

Одним из самых страшных аспектов данной войны стало формирование, в советской официальной идеологии, образа «пленного-предателя», который прочно вошел в советскую социально-культурную повседневность. Среди сталинской партийно-государственной номенклатуры утвердилось мнение, что попавший в плен к финнам красноармеец априори предатель, ранее невыявленный враг. И это не смотря на то, что само наличие попавших в плен к финнам советских солдат скрывалось. Тем ни менее, яд этой политической установки просачивался в общество, формируя в советской культурной среде негодующее отношение к «изменникам родины». А ведь большая, часть солдат оказалась в плену совсем недобровольно и предателями они не стали. К тому же во вражеской неволе им пришлось не сладко. Л. Носырева и Т.Назарова в одной из своих публикаций коснулись темы трагедии советских военнопленных в финском плену и на родине. В основу их статьи «Пойдем на Голгофу брат мой ... » легли материалы готовящейся в середине 1990-х гг. книги российско-финских авторов «Зимняя война 1939-1940гг.» под редакцией О. Ржевского и О. Вехвайнена, а также воспоминания советских военнопленных. Исследователи в своей работе опровергли заявление некоторых историков о том, что финны к пленным относились гуманно (например, это утверждал Семиряга М.И. [9]). «По свидетельству вернувшихся из финского плена красноармейцев, условия содержания были ужасающими». « ... Долгое время помещались в сарае, где раньше находилась скотина. Постельной принадлежности никакой не было. Военнопленных били резиновыми палками, берёзовыми прутьями. Бани не было, у каждого вши. Кормили отвратительно плохо. ... Больным помощи не оказывали. У кого рана большая, тот умирал» [7]. Судьба тех, кто после плена вернулся домой, была печальна. Большинство из них получило от 5 до 8 лет лагерей, часть была расстреляна. Среди многообразия причин подобного отношения советской власти к бывшим пленным, помимо политико-идеологических мотивов, следует назвать стремление руководителей страны скрыть правду о неудачах РККА в ходе финской войны, а они были связаны с бездарным военно-политическим руководством. К несчастью эта отработанная властью бесчеловечная технология будет применена в ходе и после Великой Отечественной войны. Всё это говорит о том, что «замалчивание трагического опыта, страшных событий прошлого приводит к их повторению в новой исторической ситуации, но уже на новом военно-политическом и военно-техническом уровне» [1]. В связи с этим, в

современной международной политической ситуации, общественности и государственным деятелям необходимо помнить, что даже маленькая война - это большая человеческая трагедия.

Использованные источники:

1. Арашин С.Н. Российская историография первой половины 1990-х гг. о причинах неудач воинских подразделений СССР в региональных вооружённых конфликтах (на примере РККА в «зимней войне» 1939-1940 гг.// Региональные социокультурные, политические и экономические процессы: опыт и перспективы. Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Березники, 2008. С.292.
2. Арашин С.Н. Война как материальная и духовная трагедия советского человека (на примере Советско-финляндской войны 1939-1940гг.// Гісторыя Магілёва: мінулае і сучаснасць: зборнік навуковых прац удзельнікаў VIII Міжнароднай навукова-практычнай канферэнцыі, 26—27 чэрвеня 2013 г. / [укладальнікі: А. М. Баццокоў, І. А. Пушкін]. Магілёў : МДУХ, 2013.
3. Арашин С.Н. Политические причины локальных войн (на примере «зимней войны» 1939-1940гг.)//Экономика и социум. 2014. №1(10) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.iupr.ru
4. Арашин С.Н. Причины неудач РККА в Советско-финской войне 1939-1940 гг. //«Познавательный» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://познавательный.рф/all/prichiny-neudach-rka-v-sovetsko-finskoj-voine-1939-1940-g.html>
- 5.Арашин С.Н. Версии причин «зимней войны» 1939-1940гг. //Познавательный [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://познавательный.рф/all/versi-prichin-zimnei-voiny-1939-1940g.html>
6. Моисеев М. Комментарий Министерства обороны СССР: Смена руководства Наркомата обороны СССР в связи с уроками советско-финляндской войны 1939–1940гг.//Известия ЦК КПСС. 1990. №1.
7. Носырева Л., Назарова Т. Пойдем на Голгофу брат мой ...//Родина. 1995. С. 105.
8. Осокина Е. Чужаков в магазин не пускать//Родина. 1995. № 12. С. 73.
9. Семиряга М.И. Тайны сталинской дипломатии 1939 –1940гг. М., 1992. С.168.
10. Широкоград А.Б. Финляндия Россия. Три неизвестные войны. М., 2006. С. 6 -7.

*Арашина А.С.
студент 2 курса
институт философии СПбГУ
Арашин С.Н.
старший преподаватель
ПГНИУ*

филиал в г. Березники Пермского края

ПРОБЛЕМА ИНТЕРПРЕТАЦИИ СОБЫТИЙ ЗИМНЕЙ ВОЙНЫ

В статье рассматривается проблема интерпретации и духовно-нравственной оценки событий советско-финской войны 1939-1940гг.

Ключевые слова: СССР, война, героизм советских солдат.

В современном крайне политизированном мире мы всё чаще сталкиваемся не только с искажением истории, но и с её откровенной фальсификацией. В такой ситуации возрастает роль не просто историков, но историков – публицистов, преподавателей, способных аргументировано донести правду до молодёжи. Особо в последнее время обострились споры по поводу событий Второй мировой войны, в том числе вокруг советско-финского вооружённого конфликта 1939-1940гг. Например, в одной из интернет статей, посвященных этой войне, говорится, что она для жителей Беларуси, Могилёвщины оказалась «далекой и непонятной» [9]. Но молодые люди должны знать и другую точку зрения. Вряд ли для белорусских героев боёв на финском фронте, она была «непонятной», ведь они сражались за Родину, за правое дело, выполняли свой гражданский и воинский долг. Некоторые современные исследователи, обращаясь к теме «зимней» войны, анализируют её сугубо с антисоветских позиций. В значительном количестве публикаций СССР предстаёт исключительно как жестокий захватчик, а Финляндия изображается невинной жертвой. Данная тенденция в духовно-нравственном плане обесценивает самоотверженность и героизм советских солдат. У современной молодёжи начинает складываться впечатление, что их предки были зомбированными бездушными машинами диктаторского сталинского режима. Сейчас уже редко кто вспоминает, что Финляндия была отнюдь не пацифистским государством, её лидеры мечтали о «Великой Финляндии», для создания которой им нужны были советские территории Кольского полуострова, части Ленинградской, Вологодской и Архангельской областей [10]. Финляндия была полуфашистской страной. Государством, в котором преследовали инакомыслящих граждан, в качестве официального государственного символа использовали, уже к тому времени скомпрометировавшую себя, в качестве нацистского знака, свастику, создали полуфашистские охранные отряды и концлагеря [15]. Кроме того, не следует забывать, что в ходе Великой Отечественной войны Финляндия оказалась на стороне гитлеровской Германии – злейшего врага цивилизованного мира. Поэтому мы должны объективно относиться к тем красноармейцам, которые честно выполняли свой воинский долг на этой

«незнаменитой» войне. Нам необходимо уважать память добровольцев, которых в советской Беларуси оказалось немало, отправившихся на фронт. Из сводки Военного отдела ЦК КП (б)Б можно судить об их количестве: «В районные и городские военкоматы от патриотов социалистической Родины подано свыше 4 тысяч заявлений с просьбой о зачислении в ряды РККА и посылке на финляндский фронт. Их просьба удовлетворена: послано 4190 человек»[11]. При этом встречаются разные трактовки данного факта. Так существует точка зрения, что это стало возможно только потому, что «в стране развернулся пропагандистский психоз, в котором формировалось массовое сознание народа. Преддверие войны было озвучено с чрезвычайно крикливой театральностью» [9]. Действительно, подобные утверждения отчасти имеют под собой основания, что признавалось и самим советским руководством. В совершенно секретной записке Жданову начальник Главного Управления Политической пропаганды Красной Армии А. Запорожец писал, что в существующей системе пропагандистской работы зачастую «нет трезвой оценки сил Красной Армии», она «создаёт вредные настроения «ура-патриотизма» и шапкозакидательства» [13]. Начальник Политуправления Красной Армии Л. Мехлис отмечал, что «во всей системе пропаганды и агитации хвастовство о непобедимости нашей Красной Армии нашло самое широкое отражение»[12]. Возмущаясь данным фактом Л. Мехлис писал: «У нас широко пропагандируется тезис о непобедимости нашей Красной Армии. Войны прошлого показывают нам, что даже армии, которые десятилетиями одерживали блестящие победы, в известных случаях оказывались побежденными» [12]. Отдавая дань советской пропаганде, авторы данной статьи убеждены, что только этим подобный человеческий порыв (добровольный уход на фронт) не объяснить. Такое объяснение является слишком простым и однобоким. Студенты должны знать и другую точку зрения, связанную с убежденностью в том, что многонациональный советский народ был патриотичен и готов защищать свою Родину. Поэтому неудивительно, что граждане советской Беларуси рвались в бой, особенно те, кто прошёл определённую военную подготовку и представлял опасность для врага. Были подобного рода специалисты и в Беларуси. Примером может служить Могилёвская область. По данным Могилёвского облсовета Осоавиахима: «Из 6-ти районов области ушло на финский фронт 76 человек, среди них снайперов - 27, ворошиловских стрелков - 29, лыжников – 23» [8]. Советско-финская война, как и любая война, оказалась не такой простой, как этого многим хотелось. Да, к сожалению, в ходе вооружённого конфликта военным и политическим руководством были допущены серьёзные ошибки, которые привели к боевым неудачам, оплаченным кровью солдат. Но в боях проявилась храбрость и мужество советских воинов. Хотя уже тогда ветераны «зимней войны» утверждали: «Одной храбростью, отвагой и мужеством не возьмешь укрепления врага. Для преодоления линии Маннергейма помимо бесстрашия требовалась высокая

организованность, выучка и взаимодействие всех родов войск» [14]. Следует упомянуть и меры предпринятые командованием РККА для повышения выучки войск перед повторным наступлением на Карельском перешейке. Комбриг Ф. Алябушев рассказывал, что «... день и ночь проводились занятия. То, что обнаружилось в системе укреплений противника, мы старались воспроизвести на учебном поле и тренировались в условиях, максимально приближавшихся к боевым» [1]. Всё это говорит о том, что советско-финская война это не столь однозначно трактуемое событие XXв. Нам, живущим в XXIв. по прежнему надо уметь отделять зёрна от плевел, необходимо объективно разобраться с нашим общим историческим наследием, не замалчивая ни положительного ни отрицательного и уж тем более трагических страниц войны, поскольку «замалчивание трагического опыта, страшных событий прошлого приводит к их повторению в новой исторической ситуации, но уже на новом военно-политическом и военно-техническом уровне» [6].

Использованные источники:

1. Алябушев Ф. 123-я ордена Ленина стрелковая дивизия// Бои в Финляндии. Т. 2. М., 194. С.7.
2. Арашин С.Н., Арашина А.С. Непонятная война?//Познавательный [Электронный ресурс]. - URL: <http://познавательный.рф/all/neponjatnaja-voina.html>
3. Арашин С.Н. Война как материальная и духовная трагедия советского человека (на примере Советско-финляндской войны 1939-1940гг.// Гісторыя Магілёва: мінулае і сучаснасць: зборнік навуковых прац удзельнікаў VIII Міжнароднай навукова-практычнай канферэнцыі, 26—27 чэрвеня 2013 г. Магілёў : МДУХ, 2013.
4. Арашин С.Н. Политические причины локальных войн (на примере «зимней войны» 1939-1940гг.)//Экономика и социум. 2014. №1(10).
5. Арашин С.Н. Причины неудач РККА в Советско-финской войне 1939-1940 гг. //«Познавательный» [Электронный ресурс]. – URL: <http://познавательный.рф/all/prichiny-neudach-rka-v-sovetsko-finskoi-voine-1939-1940-g.html>.
6. Арашин С.Н. Российская историография первой половины 1990-х гг. о причинах неудач воинских подразделений СССР в региональных вооружённых конфликтах (на примере РККА в «зимней войне» 1939-1940 гг.// Региональные социокультурные, политические и экономические процессы: опыт и перспективы. Материалы Всерос. науч.-практ. конф. с международным участием. Березники, 2008. С.292.
7. Арашина А. С. Война как трагедия народа (на примере советско-финской войны 1939-1940гг.) //Экономика и социум». 2015. №1(14) .
8. ГАОМО. Ф.9,оп. 5а, д. 41, л. 98.
9. Костеров А.П. Принимай нас, Суоми-красавица... [Электронный ресурс]. – URL: http://mogilev-region.gov.by/page/prinimay_nas_suomi-

krasavica_kosterov .

10. Моисеев М. Комментарий Министерства обороны СССР: Смена руководства Наркомата обороны СССР в связи с уроками советско-финляндской войны 1939–1940гг.//Известия ЦК КПСС. 1990. №1.

11. Курков И. Белорусы и «белофинны»//СБ. Беларусь сегодня. 1999, 27 ноября. С. 6.

12. О работе Политического Управления Красной Армии. Из доклада Политического Управления Красной Армии ЦК ВКП (б) о работе ПУ Красной Армии 23.05.1940г. //Известия ЦК КПСС. 1990. №3. С. 199.

13. О состоянии пропаганды среди населения. Из докладной записки Главного управления политической пропаганды Красной Армии ЦК ВКП (б). Январь 1941// Известия ЦК КПСС. 1990. №5. С. 192.

14. Степанов С. Прорыв//В сб.: Бои в Финляндии. Ч. 2. М., 1941. С. 14.

15. Широкопад А.Б. Финляндия Россия. Три неизвестные войны. М., 2006. С. 6 -7.

Аринушкина Ю.А.

магистрант 2 курса

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

Россия, г. Саранск

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМНОГО И ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях информационного общества интеллектуальный капитал (ИК) признается ведущим ресурсом, наличие и использование которого влияет на эффективное функционирование любого экономического субъекта. Рассмотрение интеллектуального капитала в качестве наиболее ценного ресурса организаций определяет необходимость управления им наряду с материальными и финансовыми активами. Для этого необходима опора в виде определенного механизма управления.

В настоящее время управление ИК становится сферой исследования многих ученых, поэтому не существует единого подхода к категории «интеллектуальный капитал». В зависимости от целей и задач исследования, изучаемых объектов, требований субъектов рыночных отношений интеллектуальный капитал рассматривается на нескольких уровнях: на персонифицированном уровне, микроуровне (хозяйствующих единиц), мезо-, макро- и мегауровнях (таблица 1). Между всеми этими уровнями существует тесная взаимосвязь: в основе всех уровней лежит «персонифицированный» интеллектуальный капитал, то есть эта категория является базовой.

Таблица 1. Уровни «интеллектуального капитала»

Уровень интеллектуального капитала	Субъект интеллектуального капитала	Составляющие интеллектуального капитала
Персонифицированный	Конкретный индивидум	Интеллект, знания, творческие и материальные способности, мировоззрение, культура, воспитание, образование.
Микроуровень	Хозяйствующая единица (организация, предприятие, учреждение)	Совокупность персонифицированного интеллектуального капитала и объективных факторов в виде нематериальных активов, включая патенты, лицензии, ноу-хау, торговые марки и т.д., а также организационные структуры, электронные сети и базы данных, связи внешними субъектами.
Мезоуровень	ИК региона	Накопленная система знаний, информация по региону, отражающая региональную систему образования, культуры и науки.
Макроуровень и мегауровень (глобальные системы знаний)	ИК страны, нации, общества в целом	Система знаний, идей, проектов общества. [5, 343]: 1. блок продуктов научного творчества - открытия, изобретения, теории, гипотезы, научные разработки, проекты, различные научные и научно технические услуги и т.д. 2. блок продуктов культуры - услуги сферы образования, средств массовой информации, издательских учреждений, произведения литературы и искусства и т.д.

Анализ сущности ИК показывает, что следует рассматривать ИК как сложную систему. Система управления ИК представляет собой совокупность управляющей, управляемой, целевой и обеспечивающей подсистем, которые взаимодействуют между собой на основе использования научных подходов, методов и принципов, определяя содержание процесса управления ИК от формирования ИК до его использования.

Существуют различные взгляды на управление ИК. Изучив и систематизировав их [1,4,6], мы считаем, что процессный подход к управлению ИК может быть представлен в следующем виде (рисунок 1).

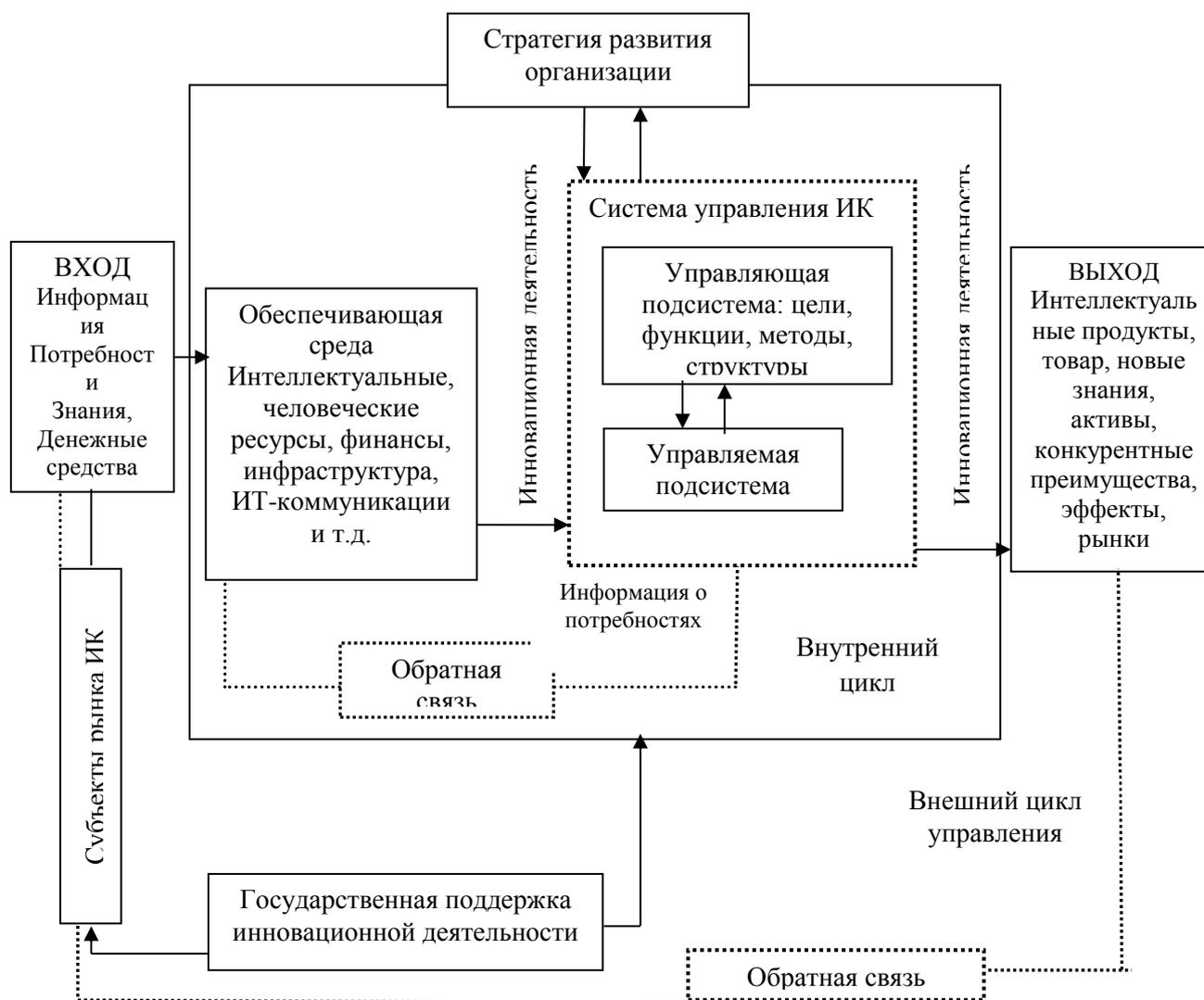


Рисунок 1 – Процессный подход к управлению интеллектуальным капиталом организации

Анализ процесса управления ИК начинается с внешнего окружения, а именно, с «выхода» системы – интеллектуальных продуктов, знаний, и экономического (финансовых потоков, доходов) и иного эффекта. Главное требование к «выходу» – обеспечение конкурентоспособности ИК и организации на рынке. Основным условием потенциальной конкурентоспособности «выхода» системы является высокое качество маркетинговых исследований, структурных элементов ИК, а также ориентация результатов работы на потребителя. Отсюда вывод: для повышения качества «выхода» системы необходимо сначала повышать качество ее «входа», качество всех процессов в системе. К «входу» системы управления ИК относится все, что получает организация для формирования интеллектуального капитала: информация о запросах потребителей, структурированные знания, инвестиции и т.д.

Условием функционирования системы управления интеллектуальным капиталом является наличие обратной связи, которая позволяет отследить и

скорректировать результаты «выхода» системы, полученные под воздействием внешней среды. На интеллектуальный капитал организации оказывает влияние множество факторов внешней среды: научно-технические, экономические, социальные, политические, а также угрозы со стороны субъектов рынка ИК (конкурентов, потребителей и т.д.) и возможности (в виде государственной поддержки инновационной деятельности). Воздействие может быть основано на появлении новых, ранее не существовавших научных разработок, повышении значимости интеллектуальных потребностей общества, изменении характера экономических взаимоотношений между хозяйствующими субъектами и т.д.

Потребность в ресурсах прогнозируется исходя из параметров внешней среды, полученных обеспечивающей средой организации, Основными составляющими обеспечивающей подсистемы являются: интеллектуальные, человеческие, информационные, финансовые, материально-технические ресурсы, научно-методическое обеспечение, которое формирует интеллектуально-инновационный потенциал организации. Одним из способов формирования интеллектуального капитала является инновационная деятельность. В результате инновационного процесса интеллектуальный потенциал трансформируется в интеллектуальный капитал [2].

Интеллектуальный капитал является стратегическим активом организации, поэтому целесообразно включить стратегию в состав системы управления ИК. К тому же информация о потребностях рынка поступает через стратегические цели организации.

С точки зрения системного подхода управление ИК включает в себя управляющую и управляемую подсистемы, взаимодействие между которыми осуществляется с помощью передачи информации. Управляющая подсистема состоит из определения целей, функций, методов, механизмов и структуры управления ИК. Управляемая функциональная подсистема, которая формируется из элементов интеллектуального капитала, представляет собой совокупность объектов воздействия управляющей подсистемы. Системный подход к управлению ИК наглядно можно представить в следующем виде (рисунок 2.).



Рисунок 2 – Системный подход к управлению ИК

Субъектом управления, принимающим решения, выступает руководство организации и наиболее активные и творческие сотрудники независимо от их иерархического положения в организации. Особенность управления ИК заключается в том, что каждый сотрудник организации может выступать в роли субъекта управления интеллектуальным капиталом в процессе принятия им определенных решений. Объектом управления является непосредственно интеллектуальный капитал, его составляющие, а также процессы его формирования, развития и использования.

Каждая из подсистем управления ИК выполняет функции, которые обуславливают формирование структуры системы управления ИК. Следует подчеркнуть, что управление ИК в процессе инновационной деятельности предполагает выполнение следующих функций:

- 1) Планирование величины ИК, а также состава и структуры инвестиций, необходимых для появления новых знаний;
- 2) Организация деятельности, связанной с определением и созданием

интеллектуальных активов, их оценкой, хранением, распределением и применением, а также с продажей объектов ИС. Создание организационных структур формирования и развития ИК;

3) Мотивация сотрудников и отдельных структур, создающих новые знания и ИК к генерированию инноваций;

4) Контроль деятельности, затрагивающей создание и использование ИК. Оценка характера влияния ИК на инновационную активность и эффективность развития организации в целом.

Специальные функции управления ИК организации предполагают коммерциализацию продуктов ИС, обеспечение финансирования развития интеллектуального капитала, развитие персонала и создание условий для обмена знаниями и опытом между подразделениями организации.

Управление интеллектуальным капиталом осуществляется на основе общих и специфических принципов управления, обусловленных особенностями интеллектуального капитала и содержанием управленческой деятельности (таблица 2).

Таблица 2 – Специфические принципы управления ИК

Принцип	Характеристика
Принцип гибкости	Обусловлен циклическим характером научно-технического прогресса, трудно предсказуемостью (или даже непредсказуемостью) результатов научных исследований; требует применения особых видов планирования (например, по отдельным направлениям исследовательских работ) и форм финансирования, оказывает влияние на состав научно-технических кадров и выбор методов управления
Принцип учета фактора времени	Обусловлен значительной длительностью формирования ИК, отдачи от инвестиций в ИК; связан с перспективностью отдельных элементов интеллектуального капитала, означающей необходимость учета долговременных последствий принимаемых управленческих решений
Принцип комплексности задач	Предполагает экономическое, организационное, информационное и техническое единство на всех стадиях и этапах процесса управления ИК; означает обеспечение тесной связи между различными областями науки и между функциями управления
Принцип учета творческого характера работ	Творческий характер создания ИК оказывает влияние на систему управления интеллектуальным капиталом.
Принцип опосредованности оценки	В силу нематериального характера ИК его оценка возможна посредством отслеживания проявлений его воздействия на те или иные объекты. К таким проявлениям, например, относят снижение неопределенности или увеличение добавленной стоимости.
Принцип обратной связи	Ускоренные темпы морального износа ИК связаны в основном с внешними причинами, которые оказывают негативное влияние на его стоимость. Анализ реакций внешней среды на управляющие воздействия и корректировка принимаемых мер играет важную роль при соблюдении данного принципа.

Управление ИК всегда динамично, поэтому представляет собой процесс, направленный на формирование, оценку, развитие и использование ИК вуза, а также его накопление и умножение.

Успешное управление ИК во многом определяется эффективностью его организационного обеспечения. Система организационного обеспечения управления ИК представляет собой совокупность подсистем (внутренних структурных служб и подразделений) организации, обеспечивающих разработку и принятие управленческих решений по отдельным аспектам управления ИК и несущих ответственность за результаты этих решений.

По мнению В.Дресвянникова, организационная структура управления ИК должна включать блоки (подсистемы) интеллектуальной деятельности: образовательная; информационное обеспечение; познавательно-творческая деятельность; экономико-правовая деятельность [1, 95].

Иначе выглядит оргструктура управления ИК в представлении Лукичевой Л., Егорычева Д., Егорычевой Е. [3]:

- а) подсистема управления НИОКР;
- б) подсистема управления инновационным потенциалом развития сотрудников;
- в) подсистема управления организационно-методической базой управления ИА;
- г) подсистема управления внутренней и внешней информацией и коммуникациями;
- д) подсистема управления портфелем прав на ИА;
- е) подсистема управления коммерциализацией ИА и оценочной деятельностью.

Значительные отличия в организационном обеспечении системы управления ИК обусловлены разными задачами, которые ставили перед собой исследователи в области управления ИК. Так, В. Дресвянников сделал акцент на статику, структуру организации, а Лукичева Л. – на процесс управления ИК и структурные элементы ИК. На наш взгляд, организационное обеспечение, предложенное В. Дресвянниковым, не сможет эффективно поддерживать управление ИК, поскольку работники четко разделены по выполняемым функциям, что характерно для бюрократических структур, а они очень медленно адаптируются к условиям быстро изменяющейся внешней среды. С другой стороны структура, предложенная Л.Лукичевой, наиболее подходит для промышленных предприятий и некоторые подсистемы следовало бы совместить. Например, функции отдела управления внутренней и внешней информации и отдела коммерциализации могут быть переданы специалистам отдела маркетинга, выполняющим исследование рынка и продвижение продукции.

Следует отметить, что управление интеллектуальным капиталом организации должно быть организовано двумя потоками: сверху вниз –

инициатива руководства, снизу вверх – инициатива рядовых работников и низовых менеджеров, основные аспекты которых могут быть сформулированы в стратегии управления ИК.

Проведенный анализ системного и процессного подходов позволил выявить условия их применения в управлении ИК. При использовании процессного подхода необходимо рассматривать не только структурные элементы системы, но обращать внимание на качество входа (маркетинговые исследования, учет запросов потребителей) и выхода (непосредственно ИК в виде знаний и экономических результатов). Специфика интеллектуального капитала как особого вида капитала предопределяет содержание системы управления, базирующейся на взаимосвязи ее структурных элементов. Так, необходимо рассматривать каждого работника в качестве субъекта управления интеллектуальным капиталом, применять не только общие, но и специфические принципы и функции управления ИК, учитывать процессы управления и структурные элементы ИК в конкретной организации, ориентируясь на гибкую адаптивную организационную структуру и использование «встречного» управления.

Управление интеллектуальным капиталом – задача достаточно сложная, поскольку охватывает множество этапов реализации, широкий круг участников данного процесса и большой объем ресурсов, необходимых для его формирования, развития и использования. Комплексное воздействие на основе применения системного и процессного подходов позволит учесть влияние факторов внешней и внутренней среды и сформировать основные направления развития организации в области интеллектуального капитала.

Использованные источники:

1. Дресвянников В.А. Формирование системы управления ИК на промышленных предприятиях (теория и методология) – автореферат диссертации на соискание ученой степени д.э.н., г. Москва, 2011.
2. Колпакова О.Н. Развитие теоретико-методологических положений по формированию и эффективному использованию интеллектуального капитала предприятия – автореферат диссертации на соискание ученой степени д.э.н., г. Уфа, 2011.
3. Лукичева Л.И., Егорычев Д.Н., Салихов М.Р., Егорычева Е.В. Управление процессами коммерциализации и оценки стоимости интеллектуального капитала наукоемких предприятий // Менеджмент в России и за рубежом.– 2009.– №4.– С. 27-32.
4. Управление интеллектуальной собственностью: учеб.-метод. пособие для подготовки магистров по направлению «Экономика» 080100.68 (программа «Управление инновационным развитием социально-экономических систем») / Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова, Э. И. Исхакова – Уфа : БАГСУ, 2012. – 61 с.;
5. Яковец, Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю. В. Яковец // Российская социально-экономическая мысль. 2-е изд., пере-раб. и

доп. М. : Экономика.– 2003. – 411 с.

6. Helen J Mitchell. A Model for Managing Intellectual Capital to Generate Wealth Massey University, Albany, New Zealand; 2010 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://hdl.handle.net/10179/1369>

*Арсланова А.Р.
студент 4го курса
Коршунова Я.М.
студент 4 курса
Джек Л.Н., к.э.н.
доцент*

*ГАОУ ВО ТО ТГАМЭУП
Россия, г. Тюмень*

ПРОБЛЕМА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ: ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Рассмотрена проблема роста цен и заработной платы, а также взаимосвязь данных показателей.

Ключевые слова. Заработная плата, труд, работник, цена, инфляция.

В XXI веке заработная плата это неотъемлемая часть стимулирования работников. С развитием рыночной экономики, труд стал товаром, а заработная плата — его стоимостью. Изменения в рыночной экономике требуют разработки совершенно новых регуляторов заработной платы.

Главным регулятором заработной платы, является закон спроса и предложения рабочей силы. Постоянное изменение в спросе и предложении рабочей силы устанавливают динамику уровня заработной платы. Также на все эти показатели главным образом воздействует социально-экономическая политика государства, влияющая на объемы производства и ВВП, являющихся результирующим фактором изменения спроса на рабочую силу.

По результатам исследований важной проблемой трудовой сферы в России является уровень заработной платы производственных работников. Также можно выделить проблемы непредсказуемости ее индексации. Учитывая все выше перечисленное, не стоит забывать, что Россия - это все таки страна социальная, в которой более 80% населения страны являются государственными служащими, пенсионерами, врачами, учителями и инвалидами [1, С.151].

При изучении трудового рынка основное внимание приковано к объяснению заработной платы. Политэкономист У. Петти считал, что заработная плата - это стоимость труда работника. Ж. Тюрго, английские экономисты Давид Рикардо и Адам Смит имели похожую точку зрения, что зарплата возмещает рабочему всю стоимость, создаваемую собственным трудом. Грандиозный переворот в данном вопросе совершил Карл Маркс. По его мнению заработная плата это стоимость рабочей силы, определяющаяся стоимостью жизненных средств, создаваемых работником. Маркс, старался

понять: имеет ли труд хоть какую-нибудь стоимость. Если же это так, то необходимо признать, что цена труда как товара, создана трудом. Именно поэтому, Карл Маркс считал, что работник все же продаёт не труд, а способность человека трудиться.

Если же обратиться к сущности понятия «заработная плата», хочется сказать, что оно используется применительно к наемным рабочим, получающим за свой труд вознаграждение.

Что касается Трудового кодекса, в нем заработная плата определяется как вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты и стимулирующие выплаты [4].

Различают как номинальную, так и реальную заработную плату. Номинальная - это плата за труд, реальная же показывает сколько товаров и услуг можно приобрести за номинальную заработную плату. На величину реальной зарплаты влияет товарный дефицит, который является проявлением скрытой инфляции. Немаловажными являются относительные размеры заработных плат, определяющие социальный статус и ценность работника в трудовой сфере. Для примера можно привести статистические данные о заработной плате работников России за 2010-2013 года:

Таблица 1. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности в РФ [2]

	2010	2011	2012	2013
Вся экономика	20952,2	23369,2	26628,9	29792,0
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	10668,1	12464,0	14129,4	15724,0
Рыболовство, рыбоводство	23781,9	25939,9	29201,4	32437,3
Добыча полезных ископаемых	39895,0	45132,0	50400,6	54161,2
Обрабатывающие производства	19078,0	21780,8	24511,7	27044,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	24156,4	26965,5	29437,1	32230,5
Строительство	21171,7	23682,0	25950,6	27701,4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	18405,9	19613,2	21633,8	23167,8
Гостиницы и рестораны	13465,8	14692,5	16631,1	18304,4
Транспорт и связь	25589,9	28608,5	31444,1	34575,7

Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	25623,4	28239,3	30925,8	33846,3
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	25120,8	27755,5	35701,4	40448,7
Образование	14075,2	15809,1	18995,3	23457,9
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	15723,8	17544,5	20640,7	24438,6

Из таблицы 1 видно, что заработная плата в Российской Федерации несомненно растет, и тогда не понятно, в чем же проблема. А она заключается в том, что вместе с ростом заработной платы мы наблюдаем инфляцию.

Инфляция - это повышение цен на товары и услуги [3]. Нужно отметить то, что при наступлении инфляции цены растут очень неравномерно. Можно увидеть как резкие скачки, так и более умеренный темп роста, или же вообще никакой динамики. В этом заложена динамичность экономических показателей в рыночной экономике. Важным звеном в антиинфляционной политике является взаимозависимость таких понятий как "инфляция" и "заработная плата". Связь этих понятий - две части одной и той же проблемы. Однако каждый из них имеет свою сферу действия. Несмотря на это по отдельности каждый из них имеет разную сферу действия.

В условиях инфляции экономического спроса, когда причина на товарном рынке в сфере спроса, возникают возможности повышения прибыли. Вследствие этого предприниматели стараются расширяться, и нанимать работников. Из-за данного спроса на рабочую силу растет и номинальная заработная плата. Поэтому можно сказать, что в период инфляции, спровоцированной ростом спроса, повышение заработной платы можно назвать симптомом инфляции, но не причиной. И если рост зарплаты в масштабах страны не уравновешивается противодействующим фактором, увеличиваются издержки на единицу производимой продукции. Вследствие этого производители сокращают свою производительность. Если спрос не меняется, то снижение предложения приводит к росту уровня цен. Именно поэтому повышение номинальной заработной платы может привести к инфляции. В развитых странах регулирование доходов работников происходит в ходе сложного взаимодействия политики и предприятий. И даже в кризисное время, когда уровень безработицы высок, организации нехотя сокращают заработную плату, а порой даже стараются, хоть и не существенно, но поднять ее. Компания никогда не будет препятствовать в повышении заработной платы работника, которого она надеется сохранить. Такие повышения являются инструментом компенсации работникам потерь от инфляции. И все же, благодаря данным компенсациям, компании увеличивают собственные издержки, которые в любом случае войдут в цену.

В этом то и заключается проблема: насколько умеренно растут цены и заработная плата.

Использованные источники:

1. Алиев И. М., Горелов Н. А. Политика доходов и заработной платы. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. -382с.
2. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 15.12.2014)
3. Информационный портал для специалистов по кадрам и управлению персоналом: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pro-personal.ru/journal> (дата обращения: 15.12.2014)
4. Консультант плюс: [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> ((дата обращения: 15.12.2014)

*Архипова А.В.
магистрант 3 курса
Тюменский государственный университет
Институт права, экономики и управления
Россия, г. Сургут*

**ЗАРУБЕЖНЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ:
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

Аннотация: *В настоящее время российские банки активно используют зарубежные модели оценки кредитоспособности. Однако многие иностранные методики не учитывают большинства факторов, присущих именно российским заемщикам, что делает их менее эффективными и нереальными к использованию в нашей стране. В данной статье проанализированы преимущества и недостатки наиболее распространенных иностранных методик оценки кредитоспособности заемщиков и возможности их применения в России.*

Ключевые слова: *кредитоспособность, банки, методики анализа кредитоспособности, платежеспособность, ликвидность*

Актуальность данной темы заключается в том, что в настоящее время российскими банками активно начинают использоваться зарубежные модели оценки кредитоспособности. В большей степени такие методики используются банками с участием иностранного капитала. Однако многие иностранные методики не учитывают большинства факторов, присущих именно российским заемщикам, что делает их менее эффективными и нереальными к использованию в нашей стране. При этом часть зарубежных методик позволяет выявить факторы риска, которые не выявляются при использовании российских методик. Поэтому интерес к зарубежным методикам у банков должен возникать при формировании собственной системы оценки кредитоспособности заемщика и возможности фрагментарного использования иностранных методик.

Цель статьи – проанализировать преимущества и недостатки

наиболее распространенных иностранных методик оценки кредитоспособности заемщиков и возможности их применения в России.

На сегодняшний день наиболее известными методиками анализа кредитоспособности заемщиков, используемыми иностранными банками являются¹:

- правило 5C (пяти "си");
- CAMELS;
- PARSER;
- PARTS;
- CAMPARI;
- скоринговые системы;
- методика Dun & Bradstreet.

Рассмотрим преимущества и недостатки казанных методик и возможность адаптации их к российским Банкам.

Первая методика «5C», в большей степени используется американскими банками и основана на оценке пяти параметров²:

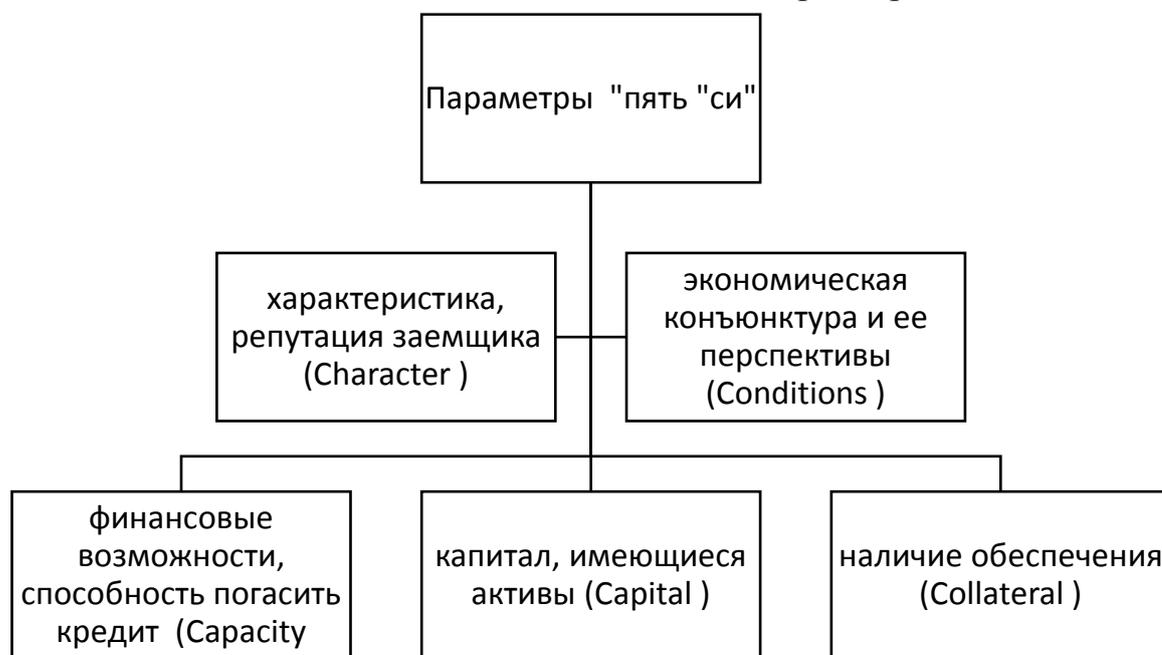


рисунок 1 – составляющие методика оценки кредитоспособности «пять си»

Данная методика включает все основные американских компаний – заемщиков, которые не всегда возможно использовать в России. Например, в России не используется показатель репутации заемщика, который имеет конкретное значение и рейтинговую шкалу. Также в условиях нестабильности экономики сомнительным оказывается параметр

¹ Климова Н.В. Анализ кредитоспособности организации // Бухучет в строительных организациях. 2012. N 8. С. 24 - 27.

² Рудой Н.М. Автоматизация оценки кредитоспособности заемщика с применением рейтинговых систем // Банковское кредитование. 2013. N 2. С. 53

экономической конъюнктуры и его числовое выражение.

Наиболее востребованной среди российских банков на сегодня является методика CAMELS, предложенная Мировым банком, которая включает элементы, приведенные на рисунке 2.

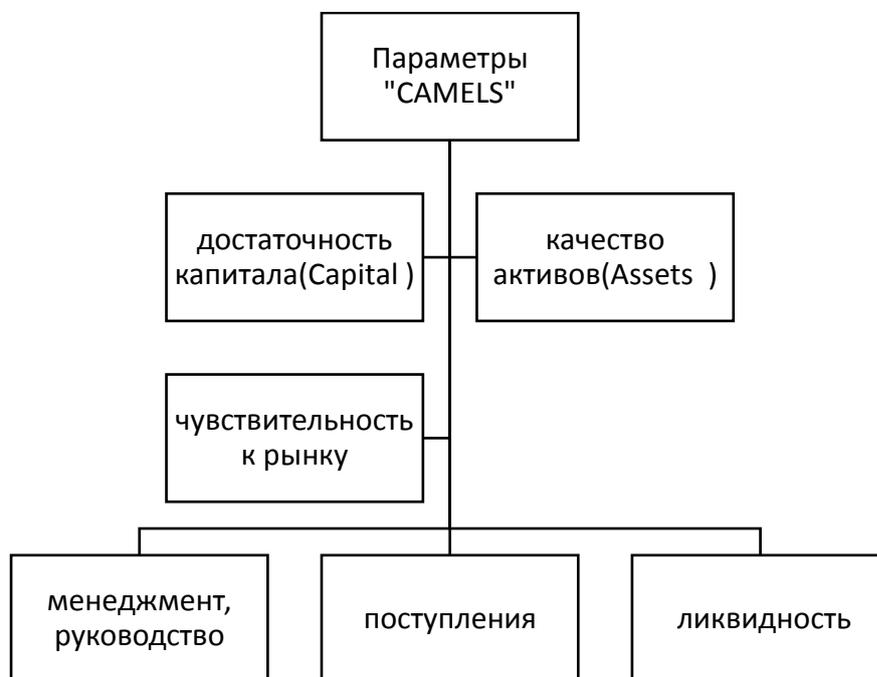


рисунок 2 – составляющие методика оценки кредитоспособности «CAMELS»

Каждая составляющая оценки в этой методике предполагает использование определенной системы коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости, платежеспособности и других параметров. Во многих российских банках данная методика адаптирована к нашим условиям, т.е. используются коэффициенты свойственные России, рыночным условиям и структуре менеджмента, которые отличаются от зарубежных моделей. Данная методика наиболее достоверно позволяет оценить кредитоспособность заемщика, справедливо оценивает его возможности и выявляет не кредитоспособных клиентов.

Система PARSER, используется в большей степени Банками Великобритании. Система PARTS, также используемая английскими банками отличается от предыдущей системы меньшим числом параметров оценки, каждая из которых при этом оценивает большую группу показателей. Так, в системе PARSER используют группы показателей оценивающих репутацию заемщика, сумму кредита и возможности его погашения, а также обеспечение заемных средств и целесообразность привлечения кредита под конкретный проект. В тоже время система PARTS все те же группы показателей кредитоспособности заемщика определяет в пяти группах: назначение, сумма, возвращение долга,

срок и залог. По сути данные методики одинаковы и нецелесообразны для применения российскими банками, поскольку не учитывают прогнозирование финансового состояния заемщика, его ликвидность и платежеспособность. Оценка ведется только в базовых параметрах текущего времени.

Методика CAMPARI используется европейскими банками и включает элементы, приведенные на рисунке 3.



рисунк 3 – составляющие методика оценки кредитоспособности «CAMPARI»

Данная методика включает наиболее количество параметров из рассматриваемых, что позволяет наиболее точно определять кредитоспособность заемщика. Однако часть параметров не может быть адаптирована под российских заемщиков в виду отсутствия данных показателей. Например, в России отсутствуют оценки репутации заемщика, либо используются лишь крупными корпорациями имеющими иностранный капитал в структуре уставного капитала.

Скоринговые системы представляют математические модели, основанные на кредитной истории клиентов банк, являющиеся основанием для определения вероятности, возможности заемщика своевременности возврата кредита. Эти модели получили широкое распространение при кредитовании физических лиц и небольшое практическое применение при микрокредитовании предприятий в России³.

Методика Dun & Bradstreet основана на детальном анализе составляющих, которые представлены на рисунке 4:

³ Бардакова Е.В. Современные методы анализа денежного потока корпоративного заемщика // Банковское кредитование. 2012. N 6. С. 51



рисунок 4 – составляющие методика оценки кредитоспособности «Dun & Bradstreet»

Изучение методики оценки кредитоспособности «Dun & Bradstreet» показывает, что она основана на данных бухгалтерской отчетности и рейтинговых моделях оценки риска заемщика.

В России в большей степени использование зарубежных методик применимо в межбанковском кредитовании или кредитовании заемщиков, имеющих иностранный капитал, поскольку именно указанные группы заемщиков составляют отчетность по стандартам МСФО и позволяют провести качественный анализ рейтинговых показателей. В отношении российских заемщиков широко используются скоринговые системы, которые в должной степени оценивают кредитоспособность заемщиков. Однако в использовании скоринговых моделей необходимо участие специалиста, способного более точно определить некоторые параметры надежности заемщика. В частности и в отношении заемщиков физических лиц скоринговые модели часто ориентируется на фотографию потенциального заемщика, которая не всегда удачно отображается при помощи электронных средств. И в тоже время только специалист сможет определить реальность доходов клиента путем общения с его работодателем, которые невозможно подтвердить документально.

Таким образом, использование зарубежного опыта в оценке кредитоспособности заемщиков в России возможно только в дифференцированном виде, основанном на получении среднеотраслевых

значений, рейтингах отраслей и предприятий. В отношении клиентов физических лиц использование зарубежных методик возможно, однако оно должно быть в обязательном порядке сопровождено участием квалифицированного специалиста, имеющего опыт в общении и анализе реальности данных клиентов, его честности и реальности обеспечить своевременную выплату кредита и процентов по нему.

Использованные источники:

1. Климова Н.В. Анализ кредитоспособности организации // Бухучет в строительных организациях. 2012. № 8. С. 24 - 27.
2. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л. Банковское дело: современная система кредитования: Учебное пособие / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: КноРус, 2009. С. 76.
3. Бардакова Е.В. Современные методы анализа денежного потока корпоративного заемщика // Банковское кредитование. 2012. № 6. С. 51 - 59.
4. Рудой Н.М. Автоматизация оценки кредитоспособности заемщика с применением рейтинговых систем // Банковское кредитование. 2013. № 2. С. 53 - 68.

*Архипова А.В.
магистрант 3 курса
Тюменский государственный университет
Институт права, экономики и управления
Россия, г. Сургут*

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА: ПОНЯТИЯ, МЕТОДЫ, ИСТОЧНИКИ

Аннотация: Все современные банки заключают кредитные договора с потенциальными заемщиками только после проведения предварительной оценки кредитоспособности заемщика, в данной статье рассмотрены технические понятия и особенности оценки кредитоспособности заемщиков в разрезе юридических лиц, субъектов малого бизнеса.

Ключевые слова: кредитоспособность, оценка основных финансовых показателей, критерии оценки заемщика,

Целью данной статьи является исследование понятия кредитоспособности заемщика и способов построения отношений кредитных организаций с заемщиком на основе полученных данных.

Актуальность статьи заключается в том, что все современные банки заключают кредитные договора с потенциальными заемщиками только после проведения предварительной оценки кредитоспособности заемщика. В статье приведены технические понятия и особенности оценки кредитоспособности заемщиков в разрезе юридических лиц, субъектов малого бизнеса.

Исследуемым понятиям в настоящее время уделяется большое внимание среди ученых экономистов.

Так Климова Н.В. предлагает под кредитоспособностью понимать финансово-хозяйственное состояние организации, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способность и готовность заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями договора⁴.

По мнению автора, оценка кредитоспособности организации проводится банком в несколько этапов, которые можно отразить на рисунке 1:

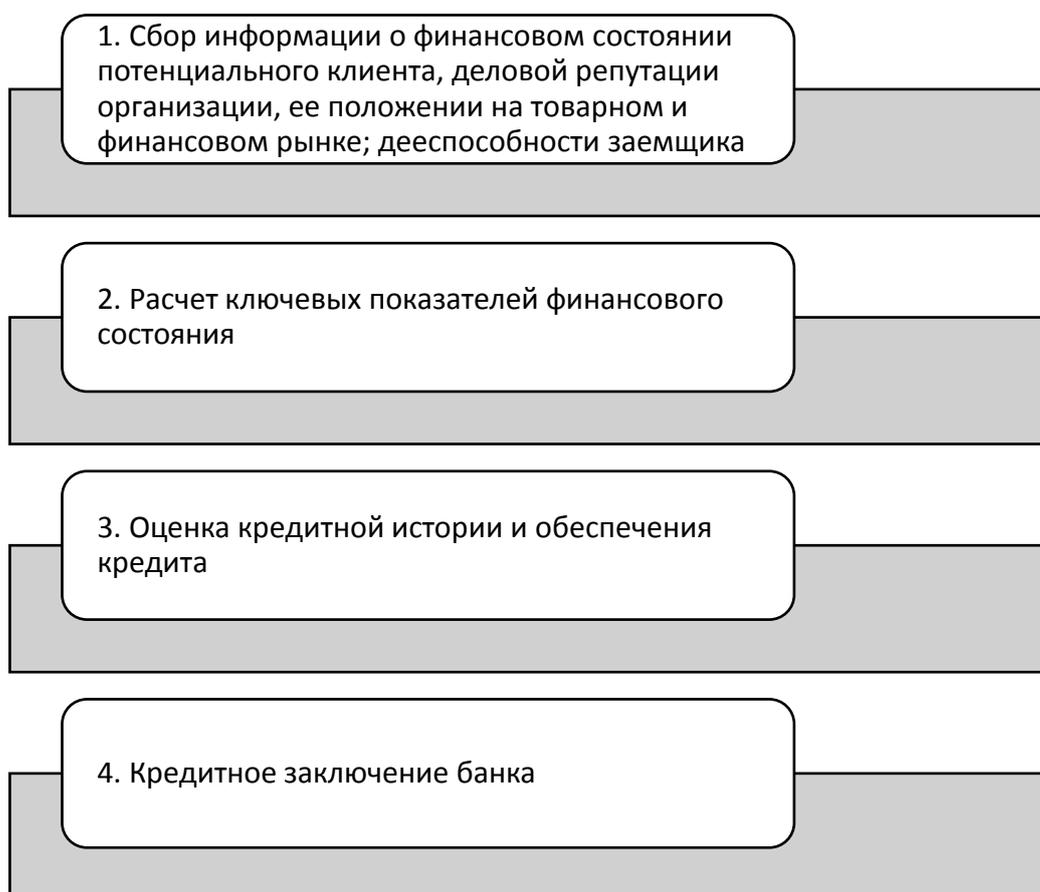


рисунок 1 – Этапы оценка кредитоспособности организации

источник: сост. автором самостоятельно по статье Климовой Н.В.

Автор поясняет, что сбор информации о финансовом состоянии клиента включает в себя оценку деловой репутации предприятия, ее положении на рынке. При этом особое внимание должно быть уделено способности организации получать доход, состоянию рынка.

На этапе расчета ключевых показателей автор предполагает расчет и

⁴ Климова Н.В. Анализ кредитоспособности организации // Бухучет в строительных организациях. 2012. N 8. С. 24 - 27.

оценку основных финансовых показателей и определение классности заемщика. К этим показателям, по мнению автора должны быть отнесены показатели ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности. при этом возможно использование разных методик анализа.

на этапе оценки кредитной истории важно качественно определить залоговую базу и наличие поручительства.

Гидулян А.В. в отличии от позиции Климовой Н.В., считает комплексный анализ финансово-хозяйственного состояния организации ключевым этапом оценки кредитоспособности. Он предполагает проведение более обширного анализа и использование большего числа коэффициентов и показателей. Также автор поддерживает мнение об использовании при этом новых зарубежных методик анализа. Автор отмечает, что платежеспособность, которая устанавливается путем количественного анализа финансового состояния предприятия, не всегда является ключевым показателем кредитоспособности заемщика. Именно поэтому необходимо достаточно внимательно относиться к оценке качественных критериев⁵, к которым автор относит (рисунок 2) :

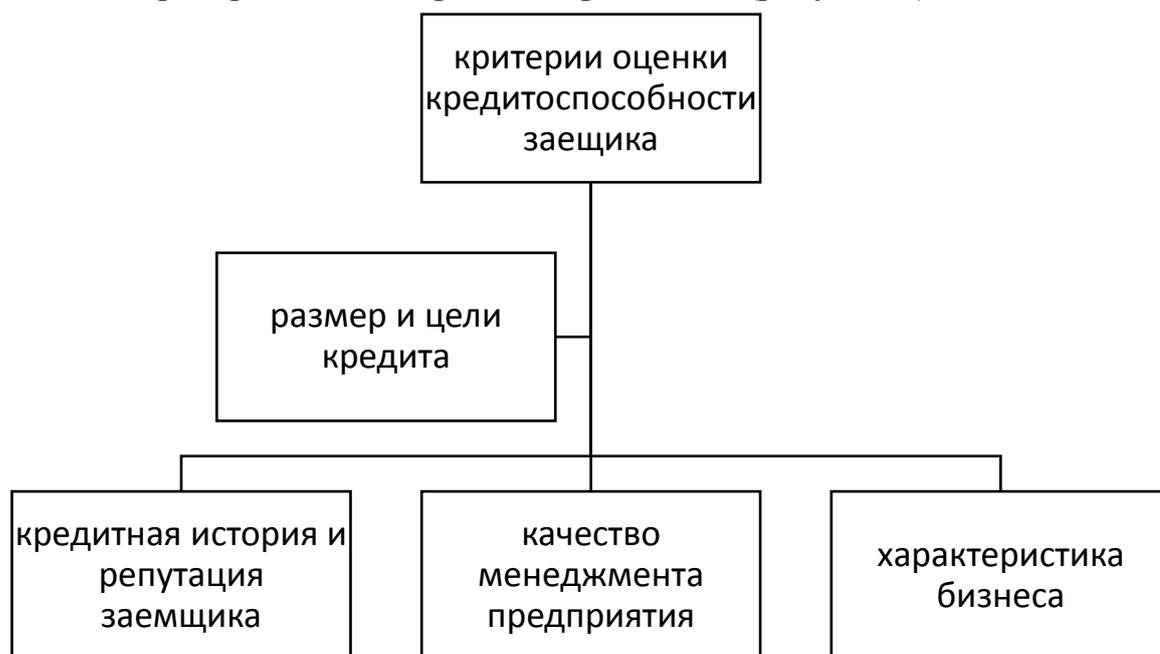


рисунок – Качественные критерии оценки заемщика

источник: сост. автором самостоятельно по статье Гидулян А.В.

Ефимова Е.В. дополняет представленные понятия анализом денежного потока, который на ее взгляд является одним из важнейших

⁵ Гидулян А.В. Методические и практические аспекты оценки кредитоспособности предприятий-заемщиков // Банковское кредитование. 2011. N 1. С. 24 - 42.

инструментов оценки кредитоспособности заемщика. Автор считает, что на этапе выдачи кредита необходимо не только правильно оценивать и все поступления и расходы потенциального заемщика, но и спрогнозировать их соотношение на период предоставления кредита, что позволит оценить возможность своевременности и полноты возврата выдаваемого кредита⁶.

Важно отметить, что источниками информации при оценке кредитоспособности заемщиков в большей степени являются годовые бухгалтерские, финансовые и нефинансовые отчеты компаний. При этом, чем крупнее и известнее компания, тем больше документов подтверждающих ее рейтинг и показатели требует банк.

Исследуя понятие **кредитоспособности** малых предприятий Куприянова Л.М., Соколинская Н.Э. предлагают выделить таких заемщиков в отдельную группу и проводить оценку их кредитоспособности на основании других групп показателей⁷.

В частности при оценке кредитоспособности малых предприятий необходимо учитывать следующие особенности:

1. При расчете коэффициента ликвидности необходимо включить размер кредита.

2. В расчет коэффициента покрытия в величину ликвидных средств необходимо включить стоимость основных средств, находящихся в собственности малых предприятий.

3. В собственные средства малого предприятия включаются остатки фондов.

Таким образом, по итогам исследования можно сделать выводы, что ключевым компонентом любой системы оценки остается количественный анализ финансового состояния заемщика на основе исследования обобщенной бухгалтерской отчетности за предыдущие периоды. Учитывая ограниченность внешней информации, кредиторы при использовании методики оценки кредитоспособности должны уделять значительное внимание качественным показателям, в частности:

- репутации заемщика на финансовом рынке (кредитная история, лояльность руководства к банкам) и среди субъектов рынка сбыта и потребления продуктов/услуг заемщика (конкуренты, поставщики, покупатели);

- характеристике бизнеса, определению его специфики, описанию продукции и уровню конкурентоспособности заемщика, текущему состоянию и тенденциям на рынке;

- качеству менеджмента, прозрачности бизнеса и отчетности; соответствию квалификации потребностям бизнеса и т.п.;

⁶ Ефимова Ю.В. Анализ денежного потока как инструмент оценки кредитоспособности заемщика // Банковское кредитование. 2010. № 6. С. 8 - 20.

⁷ Куприянова Л.М., Соколинская Н.Э. Тенденции развития и особенности кредитования малого бизнеса в России: монография. М.: Социально-политическая мысль, 2011. 188 с.

- залоговому обеспечению, его рыночной стоимости и ликвидности с точки зрения возможности покрытия кредитных потерь со стороны банка, то есть уровню покрытия кредитных вложений;

- целесообразности предоставления кредита, окупаемости вложенных средств и возможности погашения кредита - как за счет финансовой платежеспособности, так и благодаря покрытию залогом или другими источниками финансирования.

Использованные источники:

1. Климова Н.В. Анализ кредитоспособности организации // Бухучет в строительных организациях. 2012. N 8. С. 24 - 27.
2. Гидулян А.В. Методические и практические аспекты оценки кредитоспособности предприятий-заемщиков // Банковское кредитование. 2011. N 1. С. 24 - 42.
3. Ефимова Ю.В. Анализ денежного потока как инструмент оценки кредитоспособности заемщика // Банковское кредитование. 2010. N 6. С. 8 - 20.
4. Куприянова Л.М., Соколинская Н.Э. Тенденции развития и особенности кредитования малого бизнеса в России: монография. М.: Социально-политическая мысль, 2011. 188 с.
5. Опарина Н.И. Использование скоринговых моделей для оценки кредитоспособности заемщика // Банковское кредитование. 2009. N 5. С. 47 - 59.
6. Федеральный закон от 30.12.2004 N 218-ФЗ (ред. от 23.07.2013) "О кредитных историях"
7. Положительные уроки кредитных бюро /Изофенко Р.Н // "Регламентация банковских операций. Документы и комментарии", 2013, N 3

*Аршаулова Е. Р.
студент 5 курса*

*Институт экономики и управления
ФГБОУ ВПО «Кузбасский государственный технический
университет имени Т. Ф. Горбачева»
Россия, г. Кемерово*

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В данной статье рассматривается принципиальная важность инвестиций для предприятий.

Ключевые слова: инвестиции, предприятие, эффективность.

Рыночная экономика характеризуется динамичностью экономической среды, постоянным изменением внешних факторов, определяющих политику предприятия, изменением конкурентных цен на продукцию, колебанием курсов валют, инфляционным обесцениванием средств хозяйствующего субъекта, появление конкурентов. Для поддержания конкурентоспособности предприятия, его позиций на рынке предприятию постоянно необходимо

производить реконструкцию производственных мощностей, обновление имеющейся материально-технической базы, наращивание объемов производства, освоение новых видов деятельности. Для достижения этих целей нужны дополнительные ресурсы, то есть инвестиции.

«Инвестиции» – слово иностранного происхождения (от лат. investire, нем. investition), в переводе – долгосрочное вложение капитала в какие-либо объекты, социально-экономические программы, проекты в собственной стране или за рубежом с целью получения дохода и социального эффекта.

Инвестиции подразделяются на основные три группы:

– портфельные инвестиции – это вложения капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса;

– реальные инвестиции – это вложения частной фирмы или государства в производство какой-либо продукции;

– нематериальные инвестиции – вложения средств в подготовку работников предприятия на курсах, передачу опыта, лицензий и ноу-хау, совместные научные разработки и т.д.

Инвестиции необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятий в будущем, стабильного финансового состояния и получения максимальной прибыли. Без инвестиций невозможны обеспечение конкурентоспособности выпускаемых товаров и оказываемых услуг, преодоление последствий морального и физического износа основных фондов, приобретение ценных бумаг и вложение средств в активы других предприятий, осуществление природоохранных мероприятий и т.д.

При создании нового предприятия всегда возникает необходимость в инвестициях.

Предприятие может инвестировать в новое оборудование для расширения своего производства, так как дополнительная прибыль делает такие инвестиции привлекательными, или инвестировать в обновление изношенного оборудования, для улучшения эффективности по затратам и для уменьшения производственных расходов.

Планирование инвестиций является сложной стратегической задачей для фирмы. В этом процессе необходимо учитывать все факторы и аспекты экономической деятельности предприятия. Чаще всего крупное вложение, недоступно по причине отсутствия свободных денежных средств. Недостаток финансовых ресурсов предприятия пытаются восполнить за счет повышения цен на свою продукцию. Все увеличение прибыли в народном хозяйстве определяется ценовым фактором. Однако, увеличивая цены, предприятия сталкиваются со спросовыми ограничениями, приводящими к проблемам с реализацией продукции, и, как следствие, к спаду производства, что может поставить на грань банкротства многие предприятия.

Для привлечения необходимых средств предприятие должно проводить инвестиционную политику.

Роль инвестиций в обеспечении эффективности деятельности предприятия велика. Инвестиции являются:

- главным источником формирования производственного потенциала;
- основным механизмом реализации стратегических целей фирмы;
- необходимым механизмом оптимизации структуры активов;
- основным фактором формирования долгосрочной структуры капитала;
- фундаментальным условием обеспечения роста рыночной стоимости предприятия;
- главным инструментом реализации инвестиционной политики.

Структурировать состав вложений в основной капитал отдельно взятого предприятия можно по нескольким признакам.

1. По направлению использования средств:

- новое строительство: инвестиционные программы по возведению объектов производственного и гражданского назначения;
- расширение и реконструкция существующих зданий, постройка дополнительных;
- техническое перевооружение и модернизация, предусматривающие затраты на приобретение новых технологий, замену устаревшего и покупку нового оборудования.

2. По источникам финансирования капиталовложения можно разделить на две группы:

- собственные средства компании, которые складываются из: амортизационных отчислений, чистой прибыли, страховых выплат, взносов учредителей и других внутренних поступлений;
- привлеченные инвестиции, формируемые из следующих источников:
 - кредиты российских и иностранных банков, инвестиционных фондов и компаний, частных инвесторов;
 - государственные кредиты, предоставляемые на льготной или заемной основе; деньги из бюджетов различного уровня;
- выручка от продажи акций, облигаций, векселей, других ценных бумаг;
- целевое финансирование из внебюджетных фондов (ПФ, ФСС, ФМС), благотворительные и другие поступления.

В целом по стране структура инвестиций в основной капитал описывает распределение инвестиционных потоков по отраслям (отдельным секторам) экономики, географическим и экономическим регионам, т.е. дает представление о макроэкономическом срезе современной России.

Основным источником финансирования инвестиций в основной капитал в январе-марте 2014 г. в России являлись собственные средства организаций (75,3%). За счет привлеченных средств формировалось 24,7%

инвестиций в основной капитал. Средства бюджетов всех уровней составили в 1 квартале 2014г. – 5,7% от общего объема инвестиций в основной капитал. Доля средств из федерального бюджета составила 1,1%. Доля средств из областного бюджета составила 2,4%. Доля местных бюджетов как источника финансирования инвестиций в основной капитал составила 2,2%. Доля банковской сферы в инвестиционных затратах составила - 6,9%. [3]

Важным источником инвестиционной деятельности являются – прямые иностранные инвестиции. К **основным формам** прямых иностранных инвестиций относятся открытие за рубежом предприятий, в том числе создание дочерних компаний или открытие филиалов, создание совместных предприятий, покупка контрольного пакета акций предприятий страны-донора, кредиты и займы и др.

В настоящее время Россия занимает по привлечению инвестиций далеко не первое место. В развивающиеся рынки ежегодно инвестируются свыше 500 млрд. долларов США. Мы же получаем чуть менее 5 млрд. долларов ежегодно. Менее 1% - это, конечно же, несопоставимые масштабы инвестиционной активности по сравнению с тем, каким потенциалом мы обладаем.[6] Поэтому активная интеграция России в мировые рынки – в первую очередь, в рынки капитала – рассматривается Правительством РФ как приоритетная задача государственной инвестиционной политики.

По итогам 2010 года, в Россию поступило \$ 41,2 млрд., тогда как в Китай — \$ 105,7 млрд., а в Бразилию — \$ 48,5 млрд. По данным UNCTAD, крупнейшим реципиентом прямых инвестиций в мире являются США. Китай занимает 2-е место в мире по этому показателю. В 2013 году Россия вышла на 3-е место в мире по объему привлечения иностранных инвестиций

– \$ 94 млрд. [5]

В структуре иностранных инвестиций преобладают кредиты и займы и идут они в основном в отрасли, связанные с топливно-энергетическим комплексом, в операции с недвижимым имуществом и в металлургическое производство.

Сегодня наибольшую часть инвестиций предприятия направляют в капитальное строительство на расширенное воспроизводство основных фондов и объектов социальной инфраструктуры. К фундаментальным формам воспроизводства основных фондов относят: техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих предприятий, новое строительство.

Несмотря на активизацию привлечения иностранных инвестиций можно предположить, что и в дальнейшем капитальные вложения будут осуществляться в основном за счет внутренних источников.

Таким образом, инвестиции являются главной формой, реализующей стратегию развития предприятия, поэтому важно грамотно выстроить инвестиционную политику, направленную на привлечение новых

инвестиций. Каждое предприятие должно позаботиться о вложении своих средств, с целью дальнейшего снижения материальных и трудовых затрат, а также об увеличении своей прибыли в будущем.

Использованные источники:

1. Асаул А. Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А. Н. Асаул, Б. М. Карпов, В. Б. Перевязкин. – Санкт-Петербург: АНО ИПЭВ, 2008. - 606 с.
2. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб.пособие / Л.Л. Игонина; Под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2012. – 480 с.
3. Инвестиционная активность [Электронный ресурс] – URL : <http://www.invest.region48.ru/pages/?03/02>
4. Инновационный паспорт города Кемерово [Электронный ресурс] –URL: www.kemerovo.ru/archive/file/2027/1_2014.pdf
5. Википедия [Электронный ресурс] – URL : <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
6. О совершенствовании механизма привлечения иностранных инвестиций на основе соглашений о разделе продукции / [Электронный ресурс] – URL : <http://pravmisl.ru>

*Аушева Л.Б.
студент
факультет «Учет и аудит»
Поленова С.Н., д.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГЛАВНОГО БУХГАЛТЕРА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Каждого главного бухгалтера интересует вопрос о возможности привлечения его к уголовной ответственности. Развитие рыночных отношений и постоянно меняющееся законодательство приводят к усложнению финансово-экономических операций. Ошибки главного бухгалтера могут привести к довольно серьезным последствиям.

Ключевые слова: *уголовная ответственность, общественно опасное деяние, наказание, преступление*

Уголовной ответственности подлежит лицо, которое виновно в совершении общественно опасного деяния, содержащего все признаки состава преступления и запрещенного Уголовным кодексом Российской Федерации (УК РФ) под угрозой наказания (ст. 8 и 14 УК РФ). Уголовная ответственность является наиболее серьезным по своим последствиям видом юридической ответственности. Главный бухгалтер в силу занимаемой

должности может стать субъектом ответственности по статьям УК РФ, связанным с экономическими правонарушениями. При этом в одних статьях УК РФ (ст. 195, 199) говорится о неправомерных действиях в отношении бухгалтерских или иных учетных документов. Другие правонарушения, несмотря на отсутствие бухгалтерской терминологии в соответствующих нормах УК РФ, также могут касаться бухгалтеров (ст. 171-174, 176, 177, 185, 193, 194, 196 и 197 УК РФ). Преступления главный бухгалтер может совершить как лично (ст. 199 УК РФ), так и по предварительному сговору, например с другими работниками бухгалтерии или руководителем организации (ст. 174, 194 УК РФ), а также в качестве соучастника (ст. 176, 177, 195 УК РФ).

Основным преступлением, которое может совершить главный бухгалтер, является уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации (ст. 199 УК РФ). Причем неуплата должна быть в крупном или особо крупном размере и повлечь полное или частичное непоступление соответствующих налогов и сборов в бюджетную систему Российской Федерации. Крупным размером в статье 199 УК РФ признается сумма налогов и (или) сборов, составляющая за период в пределах трех финансовых лет подряд более двух миллионов рублей, при условии, что доля неуплаченных налогов и (или) сборов превышает 10 процентов подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов, либо превышающая шесть миллионов рублей, а особо крупным размером - сумма, составляющая за период в пределах трех финансовых лет подряд более десяти миллионов рублей, при условии, что доля неуплаченных налогов и (или) сборов превышает 20 процентов подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов, либо превышающая тридцать миллионов рублей.

Способами уклонения от уплаты налогов и (или) сборов могут быть как действия в виде умышленного включения в налоговую декларацию или иные документы о налогах и сборах заведомо ложных сведений, так и бездействие, выражающееся в умышленном непредставлении налоговой декларации или иных указанных документов. Под включением в налоговую декларацию заведомо ложных сведений следует понимать умышленное указание в них любых не соответствующих действительности данных об объекте налогообложения, а также не соответствующие действительности данные о времени (периоде) понесенных расходов и полученных доходов. Исходя из того, что в соответствии с положениями налогового законодательства срок представления налоговой декларации и сроки уплаты налога (сбора) могут не совпадать, моментом окончания преступления, предусмотренного ст. 199 УК РФ, следует считать фактическую неуплату налогов (сборов) в срок, установленный налоговым законодательством (Постановление Пленума ВС РФ от 28.12.2006 № 64 п.3).

Лицо, организовавшее совершение преступления, предусмотренного ст. 199 УК РФ, либо склонившее к его совершению руководителя

организации-налогоплательщика, несет ответственность в зависимости от содеянного им как организатор, подстрекатель, либо пособник по соответствующей части ст. 33 УК РФ и соответствующей части ст. 199 УК РФ.

В тех случаях, когда главный бухгалтер в целях уклонения от уплаты налогов и (или) сборов осуществляет подделку официальных документов организации, предоставляющих права или освобождающих от обязанностей, а также штампов, печатей, бланков, он несет уголовную ответственность по совокупности преступлений, предусмотренных ст. 198 или ст. 199 и ст. 327 УК РФ.

К главному бухгалтеру также могут быть применены ст. 160 УК РФ "Присвоение или растрата" и ст. 312 УК РФ "Незаконные действия в отношении имущества, подвергнутого описи или аресту либо подлежащего конфискации". Главный бухгалтер, работающий в коммерческой организации, может быть привлечен за злоупотребление полномочиями и коммерческий подкуп (ст. 201 и 204 УК РФ).

В большинстве случаев для того чтобы привлечь главного бухгалтера к уголовной ответственности, необходимо доказать, что он действовал с прямым умыслом, направленным на достижение преступного результата. В тоже время, если главный бухгалтер, например, не уплатил налог по неосторожности, то привлечь его к уголовной ответственности нельзя (Постановление КС РФ от 27.05.2003 № 9-П). При этом неосторожность может быть в виде небрежности и легкомыслия. Преступление признается совершенным по легкомыслию, если главный бухгалтер предвидел возможность наступления общественно опасных последствий своих действий (бездействия), но без достаточных к тому оснований самонадеянно рассчитывал на предотвращение этих последствий. Если же главный бухгалтер не предвидел возможности наступления общественно опасных последствий своих действий (бездействия), хотя при необходимой внимательности и предусмотрительности должен был и мог предвидеть эти последствия, преступление признается совершенным по небрежности (ст. 26 УК РФ).

Уголовное дело в отношении главного бухгалтера подлежит прекращению, если тот докажет, что в спорный отчетный или налоговый период болел или отсутствовал (в таком случае подлежит ответственности лицо, которое виновно в совершении преступления, например руководитель организации).

Кроме того, согласно положениям ст. 7 и 8 Федерального закона «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ в случае разногласий между руководителем и главным бухгалтером письменное распоряжение директора выполнить определенную хозяйственную операцию снимает с главного бухгалтера всю ответственность. Главный бухгалтер должен поступать в соответствии с приказом руководителя организации, несмотря на свое мнение о его

неправомерности, Это снимает с главного бухгалтера уголовную ответственность (ч. 1 ст. 42 УК РФ). Уголовную ответственность за причинение такого вреда несет лицо, отдавшее незаконный приказ или распоряжение, то есть руководитель организации.

В случае установления факта совершения преступления главному бухгалтеру необходимо доказать, что хотя он и знал о преступных действиях организации, но был против и предупреждал руководителя о последствиях. В таком случае доказательством, подтверждающим отсутствие вины главного бухгалтера, будут являться показания свидетелей (в отсутствие письменных доказательств): другие работники должны подтвердить, что нарушение совершалось на основании распоряжения руководителя организации, а главный бухгалтер, например, высказывался против таких действий.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ // URL:// <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/>
2. Уголовный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 13.06.1996 № 63-ФЗ // URL: // <http://www.ug-kodeks.ru/>
3. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ // URL: // <http://base.garant.ru/70103036/>
4. Постановление КС РФ от 27.05.2003 № 9-П "По делу о проверке конституционности положения статьи 199 Уголовного кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан П.Н. Белецкого, Г.А. Никовой, Р.В. Рукавишникова, В.Л. Соколовского и Н.И. Таланова" // URL:// <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=42440>
5. Постановление Пленума ВС РФ от 28.12.2006 № 64 "О практике применения судами уголовного законодательства об ответственности за налоговые преступления" // URL:// <http://base.garant.ru/12151281/>
6. Лермонтов Ю.М. Ответственность главного бухгалтера: когда, за что и на сколько // URL:// http://www.pro-bo.ru/publ/bukhgalterija/otvetstvennost_glavnogo_bukhgaltera_kogda_za_chno_i_na_skolko/8-1-0-27
7. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Бухгалтерский учет: учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». 2013. 512 с.
8. Поленова С.Н. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» и учетная политика организации // Международный бухгалтерский учет. 2014. №1. С. 2-7.

Афтахова Р.Р.

магистр 2 г.о.

Башкирский государственный университет

Россия, г. Уфа

СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ОТНОШЕНИЯ К СВОЕМУ ЗДОРОВЬЮ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЁЖИ ГОРОДА УФА

Здоровье - величайшая социальная ценность. Здоровье – это капитал, данный нам не только природой от рождения, но и теми условиями, в которых мы живем.

Культура здоровья в любом обществе – это часть видения обществом самого себя и его членов. Примерно 2500 лет назад Гиппократ учил, что состояние здоровья является доказательством того, что человек достиг состояния гармонии как внутри себя, так и со своим окружением, и все, что оказывает влияние на мозг, воздействует и на тело.

Хорошее здоровье - основное условие для выполнения человеком его биологических и социальных функций, фундамент самореализации личности, его адаптации и социализации. Здоровье студентов в настоящее время является предметом пристального внимания, поскольку в силу разных причин в России сегодня на каждую тысячу обследованных студентов, приходится восемьсот человек больных [1].

В конце 2009 года под эгидой РОС в 10 регионах России и Беларуси (городах Брянск, Гродно, Грозный, Минск, Москва, Мурманск, Н.Новгород, Ульяновск, Уфа, Хабаровск) было проведено социологическое исследование "Здоровье студентов". Всего было опрошено 4053 студента. Исследование проведено по единой программе, инструментарию, выборке, разработанных в секторе Социальных проблем здоровья Института социологии РАН под руководством д.соц.н. Журавлевой И.В.

Автором было проведено повторное исследование на данную тему в г. Уфа в 2011 году, чтобы выявить изменения в системе ценностей по вопросам здоровья и здорового образа жизни у студенческой молодежи. Опрашивались студенты, обучающиеся в вузах разных профилей на различных курсах: УГАТУ, УГНТУ, БГУ. Общее количество единиц отбора по городу Уфа составило 450 человек, из них 240 девушек и 210 юношей. Данный проект был направлен на изучение современного состояния здоровья студентов, выявление роли самосохранительного поведения.

Полученные результаты проведенного исследования позволяют выявить следующие тенденции. Это большее внимание девушек к своему здоровью по сравнению с юношами. Притом, что мужчины вообще всегда выше оценивают свое здоровье и меньше о нем заботятся. Результаты позволили прежде всего выявить отношение студентов к собственному здоровью: две трети студентов считают себя здоровыми (58,1%), удовлетворены состоянием своего здоровья 33,9% опрошенных, не удовлетворены – 7%.

Три четверти студентов считают, что заботиться о здоровье надо всегда, но нехватка времени и силы воли мешают это делать, что обычно трактуется как отсутствие потребности в заботе о здоровье и отсутствие установок на эту деятельность.

В ходе опроса была получена иерархия основных групп факторов, определяющих уровень здоровья. Так, на первом месте оказалась группа факторов, условно названная «Индивидуальный образ жизни» - 48%, на втором месте - «Окружающая среда» - 34%, на третьем месте - «Наследственность» - 10,1%, на четвертом - «Качество медицинского обслуживания» - 7,9%.

Что касается вредных привычек, то доля курящих девушек меньше, чем соответствующая доля юношей (24,1% и 54,1%). По сравнению с данными исследований прошлых лет в Уфе этот показатель среди мужчин выше в 1,5 раза (35%). Что касается алкоголя, то доля студентов, употребляющих спиртные напитки, значительно выросла. В частности, 82% юношей и 67% девушек употребляют пиво, крепкие напитки – 68% и 28%. В 2009 году доля, употребляющих пиво составляла 72% и 57%, крепких напитков – 54% и 28% соответственно.

Анкетирование выявило низкую медицинскую активность подростков: почти три четверти юношей и около 70% девушек приходят к врачу, когда существует риск запущенности заболевания и возникновения осложнений, с целью профилактического осмотра самостоятельно к врачу обращаются только 1,3%, не обращаются вовсе — 4,8% юношей и 1,3% девушек; после выписки из стационара выполняли полностью рекомендации врача лишь половина опрошенных студентов, около 20% рекомендации не выполняли. Регулярно проходят профилактические осмотры менее половины студентов (41,5%).

Студенты демонстрируют низкую удовлетворенность бесплатной медпомощью и отмечают большие очереди в медицинские учреждения, невнимание врачей, невысокий уровень квалификации врачей, т.е. обозначают наиболее острые проблемы бесплатного здравоохранения.

Что касается потребности в информации, связанной со здоровьем, то среди юношей больше доля тех, кто не пытался получить информацию ни по одному из 12 предложенных вариантов оздоровления (ЗОЖ, правильное питание, закаливание и т.д.)

Среди причин заботы о здоровье 1 место занимает «желание быть сильнее, здоровее, не отставать от себе подобных» (35,5%), на 2 месте - «ухудшение здоровья» (25,4%), на 3 – «воспитание» (18,1), на 4 – «влияние и пример окружающих людей» (8,0%), на 5 – «воздействие медицинской информации» (6,5%) и «требование родных и друзей» (6,5%).

Здоровье влияет на социальное положение и роль человека в системе межличностных отношений, на его психическое состояние. В частности, было выявлено, что студенты, склонные к частым заболеваниям, чаще

испытывают негативные эмоции, раздражительность, уныние, и они менее адаптированы к окружению [2].

Таким образом, сегодня санитарно-гигиеническая культура населения, являющаяся результатом соответствующего воспитания, достаточно низка. Большая распространенность вредных привычек, отсутствие заботы о здоровье в ситуации его ухудшения и в повседневной жизни, низкая ценность здорового образа жизни свидетельствуют о значительных резервах в воспитании и формировании необходимых разумных потребностей.

Малоизученным является вопрос об отношении человека к своему здоровью и о месте этого фактора в ряду прочих, оказывающих влияние на состояние здоровья населения. Это отношение формируется под воздействием общей культуры человека, уровня его образования, санитарно-гигиенических знаний и навыков, потребностей в занятиях физкультурой и спортом, соблюдении режима труда и отдыха.

Полученные результаты свидетельствуют, о том, что формирование позитивного отношения к здоровью на уровне индивида обеспечивает соответствующее самосохранительное поведение. Многолетнее его исследование дает основание предположить, что в самосохранительном поведении заключен значительный резерв улучшения здоровья, что особенно актуально для мужчин, и могло бы способствовать в определенной степени решению проблемы их сверхсмертности.8

Но достижение необходимого самосохранительного поведения возможно лишь при условии адекватного отношения к здоровью как важному средству, обеспечивающему удовлетворительные условия существования на уровне общества, что должно выражаться в социальной политике, формирующей социальные нормы и фактически обеспечивающей то или иное состояние здоровья населения. Также его достижение требует укрепления привычек и навыков, позволяющих максимально использовать возможности своего здоровья для решения встречающихся в жизни проблем и для социализации общества.

Полученные сведения позволили выявить направление и пути преодоления негативных тенденций в состоянии здоровья студентов и разработать необходимые для этого меры социальной политики.

Нынешняя ситуация в сфере индивидуального и общественного здоровья требует существенного улучшения. Это связано прежде всего с созданием государственной идеологии здоровья и распространением ее через различные социальные институты — семью, школу, здравоохранение, средства массовой информации [3].

Только информированный человек, обладающий навыками заботы о здоровье, имеющий соответствующую потребность, живущий в обществе, где здоровье является самодостаточной ценностью, сможет обеспечить сохранение и приумножение здоровья у себя, своих детей, близких.

Использованные источники:

1. Вартанян К.О. Охрана здоровья в системе социально-медицинской работы: Метод. рекомендации для студ. Самара, 2007, С. 144.
2. Здоровье студентов: социологический анализ. / Отв. ред. И.В. Журавлева. Институт социологии РАН. – М., 2011. – С. 305
3. Шклярчук В.Я. Самосохранительное поведение в молодежной среде. // Социологические исследования. - 2008. - № 10. - С. 139-142.

*Афтахова Р.Р.
магистр 2 г.о.*

*Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

РЕЗУЛЬТАТЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ «ОТНОШЕНИЕ МОЛОДЕЖИ К ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ»

В свете негативной оценки состояния здоровья населения в целом и современной российской молодежи в частности с особой актуальностью встает проблема исследования их отношения к здоровью. Анализ отношения молодежи к здоровью следует начать с осознания того, что, во-первых, студенчество является одним из узловых периодов жизни человека, определяющим ориентиры его последующей жизни; во-вторых, состояние здоровья исследуемой социально-демографической группы характеризуется наличием неблагоприятных тенденций и наконец, в-третьих, стереотипы, приоритеты, установки в отношении здоровья, сформировавшиеся сегодня у представителей студенческой молодежи, завтра станут определять тенденции здоровье сохраняющего поведения населения России.

Опрос студентов осуществлялся по месту учебы. Респондентам гарантировалась анонимность исследования. В данном исследовании предпринята попытка анализа проблем образа жизни, здоровья и отношения к здоровью в масштабе одного ВУЗа: в социологическом опросе участвовали 193 студента первого курса дневной формы обучения Башкирского государственного университета.

Распределение респондентов по половому признаку таково: 107 девушек, 86–юношей. Возрастная структура респондентов достаточно однородна и сконцентрирована в интервале от 17 до 18 лет.

По результатам анкетирования самооценка состояния здоровья студенческой молодежью отмечена как достаточно низкая. Установлено, что только половина опрошенных студентов (48,7%) оценили состояние своего здоровья как «хорошее», 41,6 % – «удовлетворительное» и 6,9 % – «плохое». Оценили свое здоровье на отлично, лишь 2,8% студентов. Гендерные различия в самооценке состояния здоровья проявляются в том, что юноши с большим оптимизмом, чем девушки, оценивают состояние своего здоровья. Высоко оценивают свое здоровье 72,1 % юношей, девушек высоко оценивших свое здоровье лишь 39,6 %.

Все опрошенные респонденты (100%) осознают, что заболевания могут быть следствием наличия у человека вредных привычек, таких как: употребление алкоголя, табакокурение, прием наркотиков, переедание, гиподинамия. Однако на вопрос «Ведете ли Вы здоровый образ жизни?» только 31,2 % респондентов ответили положительно, 48,1 % – отрицательно, а каждый четвертый (20,7 %) не смог определиться с ответом, что позволяет сделать вывод о несформированности правильного отношения студентов к своему здоровью.

Студенты, не придерживающиеся здорового образа жизни, отметили, что на это существуют определенные как экзогенные, так и эндогенные причины (таблица 1). Достаточно высок процент студентов связывающих отсутствие потенции к ЗОЖ с внешними условиями: указывают на отсутствие финансовых возможностей (51,6%); 12,7% на отсутствие условий; 11,1% респондентов, не ведущих ЗОЖ, ответили, что не хотят в чем - либо себя ограничивать. Достаточно критично настроено 7,1% респондентов, которые считают, что забота о здоровье и соблюдение принципов ЗОЖ не являются гарантией хорошего здоровья.

Таблица 1.

Причины отсутствия потенции к ведению ЗОЖ (в%)

Варианты ответов	%
Никакие заботы не гарантируют хорошего здоровья	7,1
Не хочу ни в чем себя ограничивать	11,1
Нет материальных средств	51,6
Нет соответствующих условий	12,7
Я и так здоров	16,5
Мне не хватает силы воли	1
Я не знаю, как это нужно делать	-

Для улучшения и сохранения здоровья студенты считают необходимым правильно питаться (20,7%), избегать стрессового напряжения (15,6%), повысить физическую активность (14,3%), отказаться от вредных привычек (45,4 %). В графе «другое» 77,7% студентов отметили, что для ведения ЗОЖ важно соблюдать оптимальный баланс всех указанных выше составляющих.

Таблица 2.

Структурные компоненты здорового образа жизни (в%)

Варианты ответов	%
правильное питание	20,7
отказ от вредных привычек	45,4
активный образ жизни	14,3
Стресс-менеджмент (умение справляться со стрессами)	15,6
другое	77,7

Установлено, что большинство студентов наносят вред своему

здоровью, отвергая принципы ЗОЖ, поддавшись влиянию вредных привычек: лишь 49,5% из числа девушек и 32,5% юношей отметили, что не имеют вредных привычек. Ответы респондентов отметивших у себя наличие вредных привычек распределились следующим образом (рис.1).

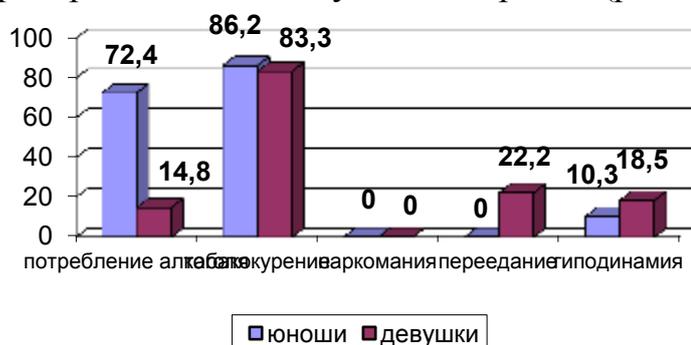


Рис. 1. Распространенность вредных привычек по гендерным группам (в%)

Следует отметить, что исследуемые в рамках данного анкетирования вредные привычки глубоко укоренились в молодежной среде. Исследованием зафиксировано, что вчерашние школьники, сегодняшние первокурсники, пришли в вуз с уже сформировавшимися вредными привычками. В частности: 72,4% юношей и 14,8% девушек употребляют алкогольные напитки. Особенно стоит остановиться на том, что преобладает процесс уравнивания доли курящих юношей и девушек (86,2% и 83,3% соответственно). Отсутствие или недостаточный объем двигательной активности у себя отмечают 10,3% юношей и 18,5% девушек. Установлено, что переедание как вредная привычка беспокоит только 22,2% девушек, юношей же данная проблема не интересует. В рамках анкетирования среди респондентов лиц, употребляющих наркотики не выявлено.

Важным стимулом для получения человеком знаний, способствующим сохранению здоровья, является осознание своей низкой осведомленности в данной области, поэтому крайне важно выяснить реальный уровень информированности студентов. Большинство (52,3%) опрошенных, считают себя ориентированными в вопросах здорового образа жизни, 45% студентов нуждаются в дополнительных знаниях, 2,7% отметили, что владеют недостаточной информацией о ЗОЖ. К сожалению, знания о здоровье и здоровом образе жизни студенты в основном получают из СМИ.

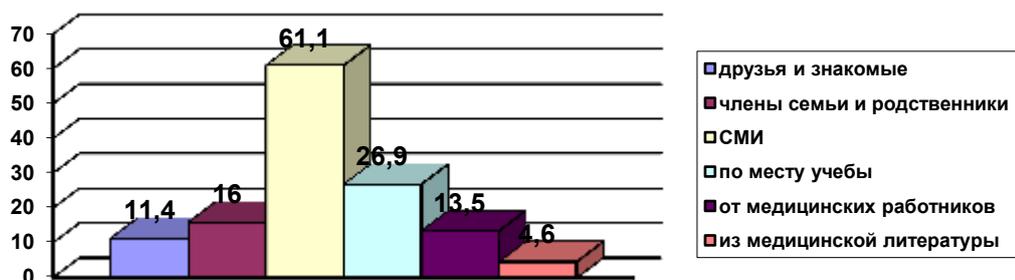


Рис. 2. Основные каналы получения информации о ЗОЖ (в %)

В рамках анкетирования мы предложили студентам оценить значимость некоторых жизненных ценностей. Анализ ценностей студенческой молодежи показал, что большинство (60,8%) респондентов считают здоровье одной из главных жизненных ценностей (таблица 3).

Достаточно высокое место (2-е место) здоровья в системе ценностей должно мотивировать студенческую молодежь к его сохранению, но результаты исследования показали обратную тенденцию: отсутствие адекватного отношения студентов к собственному здоровью.

В заключение хочется отметить, что в связи с тенденцией ухудшения показателей здоровья студенческой молодежи, необходимо, в корне изменить отношение молодежи к здоровью, путем организации широкомасштабной системы соответствующего образования, учитывая биологические, психологические, экономические, экологические, социальные условия и факторы. Только активное взаимодействие таких социальных институтов, как семья, школа, ВУЗ, система здравоохранения, средства массовой информации под эгидой государства можно решить проблему приобщения молодежи и студенческой в частности к здоровому образу жизни.

*Афтахова Р.Р.
магистр 2 г.о.*

*Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

РЕЗУЛЬТАТЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ «ВЛИЯНИЕ КУРЕНИЯ И ПОТРЕБЛЕНИЯ АЛКОГОЛЯ НА ЗДОРОВЬЕ МОЛОДЕЖИ ГОРОДА УФЫ»

Проблема укрепления и сохранения здоровья населения является приоритетным направлением политики Российской Федерации. В связи с тем, что на первые места в структуре заболеваемости и смертности населения вышли болезни, вызванные злоупотреблением алкогольной и табачной продукции населением, интерес к проблемам здоровья и поведению, с ним связанному актуализируется.

По степени вредного воздействия на организм человека ведущее место принадлежит наркотикам, на втором и третьем местах — курение и употребление алкоголя. Между тем, в России курение является самой распространенной вредной привычкой, приводящей к преждевременной смерти населения.

В 2014 году авторам было проведено социологическое исследование «Влияние курения и потребления алкоголя на здоровье молодежи города Уфы». Объем выборочной совокупности составил 200 респондентов, из них мужчин 48,2% и 51,8 % женщин.

По данным проведенного нами исследования распространенность потребления табака среди опрошенных респондентов составляет 40,5 %,

59,5% – не курят.

Из общего числа опрошенных – 18% выкуривают в день до 10 сигарет, 16% от 10 до 20 сигарет в день и 7,7% более пачки в день. Больше половины респондентов (58,3 %) признались, что не курят.

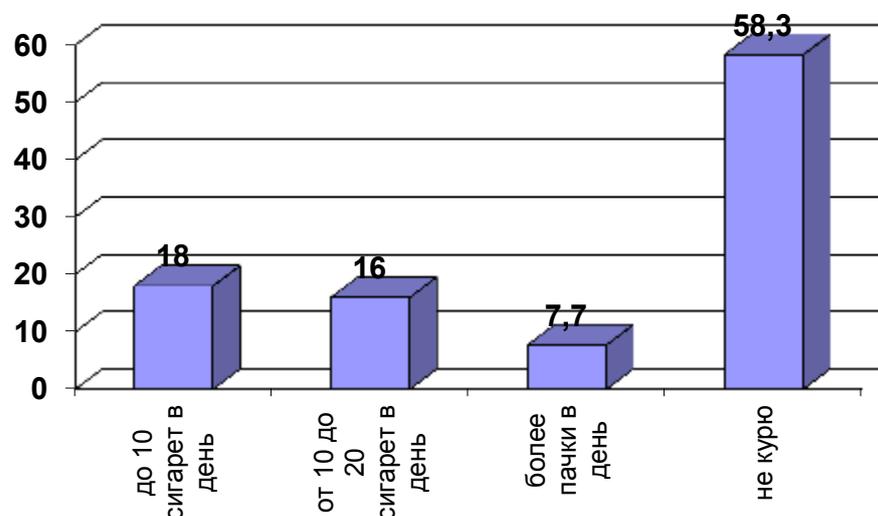


Рис. 1 Количество выкуриваемых в день сигарет (в %)

Курение и последствия его воздействия на организм человека адекватно оцениваются населением, так 28,6% опрошенных, отметили, что результатом курения является ухудшение здоровья и лишь 12,2% респондентов затруднились ответить на данный вопрос.

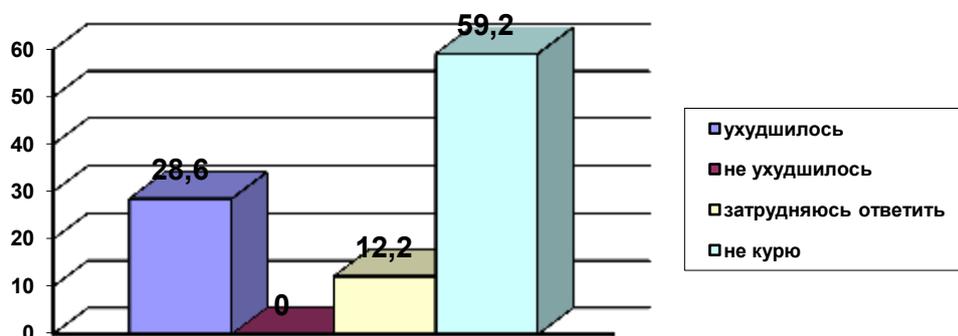


Рис. 2 Самооценка респондентами состояния здоровья под воздействием табакокурения (в %)

Большинство курильщиков (31,6%) не предпринимало попыток избавиться от никотиновой зависимости, а 10,8% респондентов пыталось избавиться от этой вредной привычки.

Сознательную позицию по отношению к своему здоровью демонстрируют 12,6% курильщиков, в будущем готовых избавиться от никотиновой зависимости. К сожалению, 6,7% респондентов не намерены избавиться от этой вредной привычки, а 21,5% пока не определились.

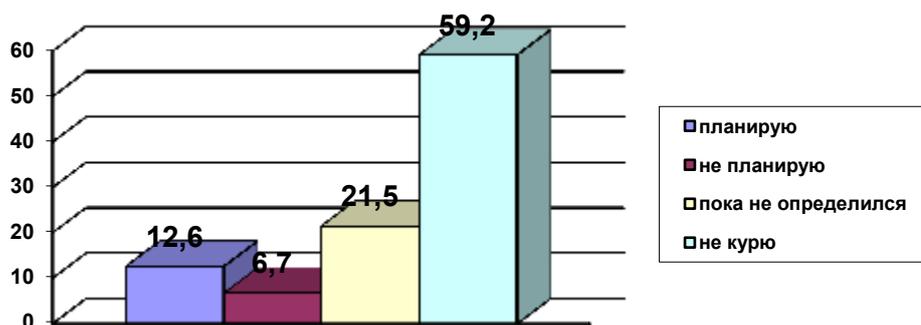


Рис. 3 Перспектива отказа от табакокурения (в %)

Среди основных задач, изложенных в концепции демографической политики Российской Федерации значится повышение к 2025 году ожидаемой продолжительности жизни и повышение рождаемости. Достижение этих показателей невозможно без осуществления эффективных мер по противодействию злоупотреблению алкоголем, так как в последние годы доказано, что снижение продолжительности жизни россиян и рост смертности населения России объясняется в первую очередь увеличением числа смертей, прямо связанных с потреблением алкоголя (отравления, травматизм) или с заболеваниями, вызываемыми злоупотреблением алкоголем (сердечно-сосудистыми, инфекционными и т.д.).

В ходе нашего исследования установлено, что 68% респондентов употребляют спиртные напитки, и только 32% ответили, что вообще не пьют.

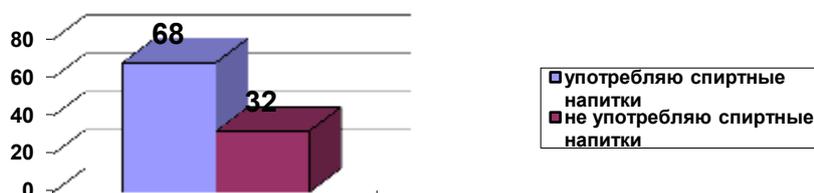


Рис 4. Распространенность употребления алкоголя (в%)

Анализ частоты потребления алкоголя, показал, что большинство участников опроса (33%) употребляют алкоголь, отмечая праздники. Не более 3 раз в неделю алкоголь употребляют 17,4%, ежедневно выпивают 18% участников исследования. Вообще не употребляют алкоголь 31,6% респондентов.

Ответы на вопрос «Как влияет на состояние Вашего здоровья употребление алкогольных напитков?» позволяют констатировать низкую валеологическую культуру населения. Так, 41% респондентов осознавая негативное влияние алкоголя на здоровье, продолжают его употреблять, а 20,5% не имеют представления, какое именно воздействие оказывает алкоголь на состояние здоровья. На негативное влияние алкоголя указали лишь 7,1% участников исследования.

Среди респондентов имеются лица (12,2%), отказавшиеся от употребления алкоголя. Стаж воздержания различен: 5,5% не употребляют алкоголь около полугода, а 6,7% имеют довольно длительный стаж

воздержания – более года. Стоит отметить, что большинство (50,2%) опрошенных респондентов продолжают употреблять алкоголь. Мы предполагаем, что в вариант ответа «другое» входят ответы лиц вообще не употребляющих алкоголь, таких в исследовании – 37,6%.

Твердо решили отказаться от употребления алкоголя – 27% респондентов, в то время как 30% пока не определились с выбором здорового стиля жизни, а 11% отметили, что в ближайшей перспективе не намерены избавляться от этой вредной привычки.

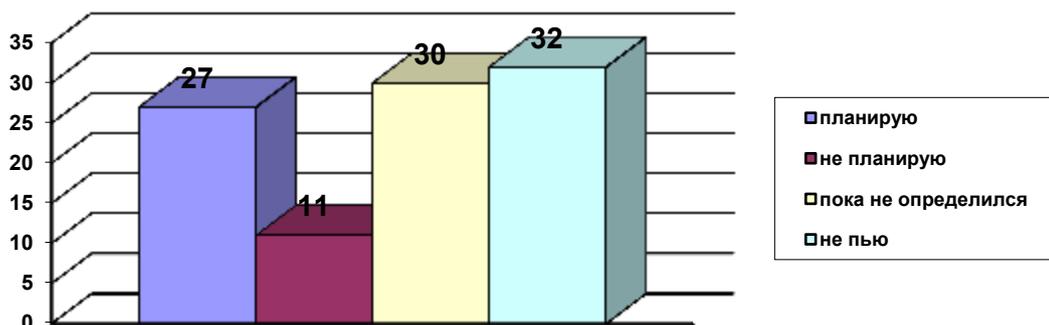


Рис 5 Перспектива отказа от употребления алкоголя (в%)

Проведенный мониторинг потребления алкоголя и табачной продукции, позволил оценить уровень информированности населения о негативном влиянии на здоровье исследуемых девиантных форм поведения как достаточно низкий. Данная ситуация неблагоприятна, с точки зрения развития хронической патологии и влияет на прогноз здоровья населения в ближайшей перспективе. Но стоит также заметить, что в целом по республике ситуация с алкопотреблением и табакокурением более благоприятная, чем в других регионах РФ. Так, показатель снижения потребления алкогольной продукции на душу населения составляет 16%, а доля курящих среди населения республики равна 40%.

Проведенное социологическое исследование позволило наметить магистральный вектор в профилактике алкоголизма, табакокурения и других вредных привычек – формирование новых общественных ценностей, и в частности неприятие отдельным человеком алкоголя и сигарет. В этой связи важную роль играет распространение знаний о деструктивном влиянии табакокурения и злоупотребления алкоголем. В РБ эти знания активно транслируются центрами медицинской профилактики, однако, эта работа может стать малоэффективной без совместной работы органов здравоохранения, образования, СМИ и других государственных и общественных организаций.

*Ахметова Э.Р.
старший преподаватель
Ахметов И.Э.
студент 4го курса
БГАУ
Россия, г. Уфа*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

В методологии прогнозирования и планирования налоговых доходов и налоговых поступлений в бюджетную систему важная роль принадлежит налоговому потенциалу. Оценка и прогнозирование налогового потенциала позволяют обеспечить обоснованное планирование налоговых поступлений на различных уровнях бюджетной системы. В настоящей статье на основе современного представления о сущности налогового потенциала, его видах, факторах, под влиянием которых он формируется, особое внимание уделено методическим подходам к оценке налогового потенциала субъектов Федерации и организаций - крупнейших налогоплательщиков.

В широком смысле налоговый потенциал - это совокупный объем налогооблагаемых ресурсов территории с учетом макроэкономических показателей развития региона, собираемости налогов и сборов, средних трансакционных налоговых издержек. Это та часть доходов территории, которая изымается посредством налогов в бюджет в соответствии с действующим налоговым законодательством.

Различают четыре группы методов оценки налогового потенциала:

Первая группа методов заключается в оценке налогового потенциала в зависимости от показателей экономического дохода.

Преимущества данной группы методов:

- простота расчетов;
- доступность информационной базы;
- учет доходов резидентов и нерезидентов.

Основной недостаток метода оценки по показателю среднедушевых доходов населения:

- невозможность учета незначительных доходов региональных бюджетов

В целом первая группа методов больше подходит для оценки налогового потенциала регионов, где налог на доходы физических лиц составляет преобладающий объем налоговых поступлений.

Вторая группа методов заключается в применении репрезентативной системы налоговых показателей.

Преимущества данной группы:

- невысокая трудоемкость расчетов при высокой объективности результатов;
- возможность выявления факторной зависимости фактических

поступлений и налоговых баз.

Существенным недостатком метода оценки по репрезентативной системе налоговых показателей является сложность составления самой репрезентативной системы; метода оценки по корреляционно-регрессионному анализу – неоднозначность выбора показателей для расчета, что, в конечном счете, отражается на конечном значении показателя. Применение второй группы методов полезно при сравнительной характеристике налогового потенциала разных регионов, стран.

Третья группа методов основана на количественном измерении зависимости налоговых доходов региональных бюджетов от факторов, характеризующих налоговую базу в регионах.

Главное преимущество этой группы методов состоит в высокой степени достоверности расчетов. Недостаток заключается в том, что информационной базой служат данные ретроспективного периода, не учитывается текущее и перспективное состояние налоговой базы.

В целом данная группа методов наиболее полезна при необходимости проведения факторного анализа и выявления направлений развития налогового потенциала.

Четвертая группа методов заключается в использовании индекса налогового потенциала, рассчитываемого как отношение нормативных закрепленных доходов муниципального образования, скорректированных на численность постоянного населения соответствующего муниципального образования к нормативным закрепленным доходам в целом по региону, скорректированных на численность постоянного населения региона.

Преимущество данной группы методов - это высокая степень достоверности и наиболее точное отражение фактического объема налоговых ресурсов. Существенный недостаток – это необходимость сбора и обработки большого объема ретроспективной информации. Эта группа методов наиболее полезна при создании Фонда финансовой поддержки муниципальных образований на выравнивание бюджетной обеспеченности, распределяемого в целях обеспечения равных возможностей доступа граждан, проживающих на данной территории, к основным социальным услугам.

Исследованием теоретических и методов оценки налогового потенциала за последние годы занимаются большое количество ученых. По мнению многих из них, измерение налоговых доходов с помощью показателей налогового потенциала дает такие преимущества, как повышение заинтересованности органов местного самоуправления в сокращении налоговых недоимок, поскольку уменьшение собираемости налогов не будет компенсироваться увеличением объемов финансовой помощи из вышестоящего бюджета; повышение заинтересованности использования налоговой базы, что предполагает отказ от предоставления необоснованных налоговых льгот.

Использованные источники:

1. Кириллова О.С. Экономический потенциал как база оценки налогового потенциала региона // Финансы и Кредит, 2010.
2. Коломиец А.Л. Мельник А.Д. О понятиях налогового и финансового потенциалов региона // Налоговый вестник. 2011.
3. Кириллова О.С. Экономический потенциал как база оценки налогового потенциала региона // Финансы и Кредит 2012.
4. Коломиец А.Л. Мельник А.Д. О понятиях налогового и финансового потенциалов региона // Налоговый вестник. 2011.

*Ахметова Л.А., к.э.н.
доцент
Хашипакова Р.Р.
магистрант 1 г.о.*

*Кабардино-Балкарский государственный университет
Россия, г. Нальчик*

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ КРЕДИТНОГО СКОРИНГА

Аннотация. В статье рассматриваются существующие виды кредитного скоринга, а также проблемы внедрения кредитного скоринга в России и пути их решения.

Ключевые слова: скоринг, кредитный риск, управление рисками.

Одной из важнейших задач деятельности кредитной организации является минимизация кредитного риска. Кредитоспособность заемщика может быть представлена кредитными рейтингами или кредитными баллами (скоринговыми баллами).

Кредитный скоринг – модель, которая используется для оценки платежеспособности клиентов. Он дает возможность на основе конкретных характеристик существующих клиентов определить риски кредитования.

В зарубежной литературе для решения проблемы снижения кредитного риска предлагается использовать модели скоринга (например, правило 6С в США)[2]. В отечественной литературе вопросам скоринга внимания практически не уделяется, хотя его можно было бы активно использовать в потребительском кредитовании.

Скоринговые модели являются весьма привлекательным инструментом оценки кредитного риска. Их точность и надежность позволяет дополнять экспертные оценки специалистов кредитного отдела. В тоже время, выбор и использование такой модели скоринга позволит наиболее быстро, а главное, наиболее качественно и адекватно проводить оценку рисков.

Банки используют 3 вида скоринга: аппликационный, поведенческий и коллекторский[4].

Аппликационный скоринг ориентирован на определение социально-экономического положения и принятие решения.

Для этого необходима следующая информация:

1. Основные данные (паспортные данные, контактные данные).
2. Данные о занятости (данные о стаже, об образовании, направлении деятельности).
3. Доход (сведения о доходах, их динамике, о сбережениях и иных источниках доходов).
4. Данные о семейном положении.
5. Данные об имуществе.
6. Кредитная история и частота использования услуг (данные о счетах в банках и имеющихся банковских карт).
7. Информация о контактном лице.
8. Данные о финансовом положении (чистый доход, обязательства по кредитам в других банках, алименты).
9. Информация о расходах семьи.
10. Информация о выбранном кредитном продукте.
11. Внешняя оценка и оценка анкетных данных.
12. Проверка по базам данных.

Такая информация поступает в скоринговую систему, которая присваивает ей скоринговый балл. Перечень необходимой информации условен, кредитная организация может дополнять и изменять ее, назначать систему весов для присвоения баллов.

Поведенческий скоринг - оценка состояния кредитоспособности клиента в динамике, основанная на сведениях об операциях по его счетам. Результатом такого скоринга является рекомендация банка воспользоваться другими банковскими услугами и одобрение последующих кредитов.

Collection-scoring (коллектинг) позволяет разделить на группы всех заемщиков. Для каждой группы вырабатывается определенная последовательность шагов по взысканию.

Более значимые переменные в коллекторских скоринговых картах, как правило, связаны с кредитной историей клиента: динамика ссудной задолженности, максимальный и минимальный срок просроченной задолженности и т.д.

Fraud-scoring – модель, направленная на установление мошенничества с использованием всевозможных фильтров. У кредитных организаций существуют «черные списки», которые являются элементами системы fraud-scoring. В подобные списки включают мошенников, сведения о поддельных документах и прочие данные. Многое зависит и от сотрудника банка, так как именно на него ложится проверка подлинности документов, соответствие целей кредитования финансовому положению заемщика.

В принятии решения о предоставлении кредита заемщику принимают участие две группы специалистов: эксперты-аналитики, которые должны определить условия кредитования и корректировать модель оценки, и операторы, которые работают непосредственно с моделью. Каждая группа

выдвигает ряд требований к разрабатываемой модели. По мнению авторов, система кредитного скоринга должна отвечать нескольким требованиям[3]:

1. Объективность. Скоринговая модель должна показывать объективные закономерности между факторами и минимизировать влияние человеческого фактора.

2. Автоматизация. Модель должна обеспечить возможность обрабатывать большое количество кредитных заявок в режиме реального времени.

3. Точность. Скоринг должен обеспечить приемлемый уровень неточно классифицированных заемщиков.

4. Адаптируемость. Модель должна брать в расчет изменения во внешней и внутренней среде кредитной организации, а также учитывать нормативные акты надзорных органов. Это позволяет принимать более обоснованные и точные кредитные решения.

5. Гибкость. Модель должна быть достаточно гибкой, чтобы иметь возможность внесения корректировок в нее. При этом она не должна требовать привлечения квалифицированных экспертов для ее адаптации под новую структуру данных.

6. Объяснимость. Некоторые методики не позволяют объяснить, почему данному заемщику следует отказать в кредите. Модель с высоким уровнем объяснимости принятого решения ведет к удобной интерпретации полученных результатов, их наглядности.

7. Сложность. Сложность модели определяется количеством переменных и характером их взаимосвязей; затратами на ее создание; сложностью подхода к ее синтезу. Переменных в модели не должно быть много и в то же время достаточно для точной оценки заемщика. При этом в модель необходимо включить значимые переменные и обеспечить минимум дополнительных квалификационных требований к кредитному менеджеру для работы с ней.

В скоринговой системе существует две главные проблемы. Первая заключается в том, что классификация выборки производится только на клиентах, которым дали кредит, при этом информация о клиентах, которым было отказано, отсутствует. Вторая проблема связана с тем, что социально-экономическое положение людей с течением времени меняется. Поэтому модели рационально разрабатывать на данных о наиболее "свежих" клиентах, периодически проверять качество работы системы и, при необходимости, разрабатывать новую модель.

Процесс внедрения кредитного скоринга можно охарактеризовать в общих чертах пятью этапами:

- 1) внедрение изменений во внутреннюю информационную систему;
- 2) корректировка процессов выдачи кредитов – внесение в него этапа оценивания;
- 3) обучение пользователей;

- 4) контрольное испытание системы скоринга;
- 5) запуск системы скоринга в организации.

В настоящее время происходит ускорение темпов развития и совершенствования кредитного скоринга в России.

Существуют несколько причин сложности внедрения западного скоринга в России:

1) Математические особенности метода: большая часть моделей проводит только линейные границы между «плохими» и «хорошими» заемщиками.

2) Экономические особенности страны - высоким разбросом регионов по экономическим свойствам и значительной долей теневого сектора в экономике.

3) Проблема необходимости требуемого объема статистики.

В России и в западных странах характеристики, входящие в скоринговые модели (возраст, стаж работы на определенном месте, профессиональный уровень и др.), оказывают неодинаковое влияние на кредитоспособность клиента. В нашей стране институт кредитных бюро находится на этапе развития и завершения формирования, а значит не в полном объеме работают стандартные методы оценки клиента, основанные на его кредитной истории.

У отечественных и иностранных разработок в области скоринг-кредитования имеются свои преимущества. Зарубежные системы обладают многофункциональностью, апробированы международным банковским сообществом, имеют репутацию и узнаваемость брэнда, отечественные же системы учитывают специфику российской действительности, имеют сравнительно небольшую стоимость и обладают возможностью быстро перенастраиваться.

Важная черта скоринг-системы заключается в том, что она не может применяться по шаблону, а должна разрабатываться исходя из особенностей, присущих банку, его клиентуре, учитывая характер банковского законодательства и традиций страны, т.е. подлежит постоянному наблюдению и видоизменению[1].

Прямое перенесение опыта западных банков на российский рынок кредитования сложен и нерационален в связи со следующими причинами:

1. Завершение стадии формирования кредитных бюро;
2. Объемы кредитования растут, но еще не достаточны для формирования необходимой статистики по сравнению с развитыми странами для нормальной работы скоринговых методов.
3. Характеристики, входящие в скоринговые модели в России и на Западе, влияние на кредитоспособность заемщика неодинаково.
4. Изменяющиеся социально-экономические условия, которые влияют на поведение заемщиков.
5. Модели необходимо создавать на основе новейших данных,

контролировать качество их работы, быстро и без значительных затрат перенастраивать модель, что невозможно сделать в западных системах, применяемых в некоторых российских банках.

В настоящее время по данным ЦБ РФ наблюдается тенденция к сокращению роста просроченной задолженности в общей объеме задолженности выданной физическим лицам (рис.).

При этом величина общей задолженности постоянно растет (рис.) Согласно опубликованной статистике ЦБ РФ по кредитам, выданным корпоративным и индивидуальным заемщикам и физическим лицам, можно наблюдать их рост в октябре 2013 г. по сравнению с аналогичным периодом 2012 года, а также с июля по октябрь 2014 года[5].

Рис. . Динамика объемов кредитования с 2012 по 2014 гг.

Существует много способов снижения объема просроченной задолженности, одним из которых являются скоринговые модели. Введение скоринга в кредитные организации становится важным из-за роста объемов задолженности. Внедрение и широкое применение таких моделей в России становится актуальной задачей. На Западе модели используются для автоматизированного принятия решения и сокращения издержек, в то время как в России основной функцией скоринга является снижение и оценка уровня риска заемщика, что в итоге повлияет на снижение объема просроченной задолженности. Совершенствование методов принятия решений будет направлено, в первую очередь, на расширение использования скоринговых моделей для оценки заемщика.

Использованные источники:

1. Андреева Г. Скоринг как метод оценки кредитного риска / Г. Андреева// Банковские технологии - 2010 - № 14(98)

2. Клейнер Г.Б., Коробов Д.С. История современного кредитного скоринга//Проблемы региональной экономики – 2012 – №17
3. Матигорова И. Ю. Характеристика основных подходов к оценке кредитного риска // Экономическая наука и практика: материалы междунар. науч. конф. Издательство Молодой ученый – 2012
4. Черкашенко В.Н. Управление рисками кредитования малого и среднего бизнеса // «Банковское кредитование» - 2012 - № 4
5. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: www.cbr.ru

*Бадретдинова Э.Р.
студент бго курса*

*Башкирский государственный университет
Россия, г.Уфа*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

Данная статья посвящена проблемам мотивации муниципальных служащих. Рассмотрены основные факторы определяющие сущность мотивации труда муниципальных служащих. Проведен анализ процесса мотивации муниципальных служащих на примере сотрудников Администрации сельского поселения Карламанский сельсовет Муниципального района Кармаскалинский район Республики Башкортостан.

Ключевые слова: муниципальная служба, стимулы, мотивация, управление, система.

Мотивация труда муниципальных служащих - это особая, еще до конца не изученная область мотивации работников. Государственных служащих мотивировать к эффективному труду практически невозможно, так как на сегодняшний день снижена значимость представителей власти в обществе. Главной задачей любой организации является эффективное использование кадрового потенциала, повышение профессионализма своих служащих, поэтому изучение мотивационной сферы служебной деятельности является актуальным на сегодняшний день.

В общем виде мотивация человека к деятельности понимается как совокупность движущих сил, побуждающих человека к осуществлению определенных действий. Несмотря на большое значение денежного поощрения в разработке системы мотивации персонала, все же, заблуждение думать, что денежное содержание – единственный фактор мотивации персонала [1].

Представляется интересным рассмотреть, что же мотивирует к труду муниципальных служащих и каково соотношение материальных и нематериальных стимулов в системе мотивации муниципальных служащих? Данную проблему можно рассмотреть на примере мотивации муниципальных

служащих сотрудников Администрации сельского поселения Карламанский сельсовет Муниципального района Кармаскалинский район Республики Башкортостан, которую возможно решить при помощи разработанной программы социологического исследования. Для анализа мотивации муниципальных служащих в ноябре 2014 г. мною было проведено исследование, в котором участвовали сотрудники сельсовета. В результате исследования выявлены наиболее общие тенденции мотивации труда муниципальных служащих [2].

Анализ результатов опроса показал, что основными мотивами являются материальные стимулы – это гарантия постоянной работы (63%), стабильность положения (45 %), государственная пенсия (96,5%). Менее значимыми для служащих являются престижность профессии (6%), получение бесплатного образования, повышение квалификации (6,5%) Наибольшее воздействие на муниципальных служащих могут оказать такие стимулы мотивации как: стабильность своего положения (90%), пожизненный найм (80%), зависимость заработной платы от результатов труда (80%), возможность самореализации (87%). По структуре мотивов можно сделать вывод, что служба выступает, чаще всего, средством для достижения своих собственных целей, мало связанных с заботой об интересах общества. Для решения таких задач необходимо проводить такие меры как: формирование положительного имиджа служащего, путем содействия в СМИ заслуг достойных представителей данной профессии, проведение конкурса на звание лучший служащий администрации района, гарантия карьерного роста вследствие дополнительного образования, при отборе персонала необходимо обращать особое внимание на личностные характеристики человека и т. д.

Подводя итоги, можно сделать вывод о необходимости использования методов как материального, так и нематериального поощрения для успешной деятельности муниципальных служащих. Предложенные методы повышения мотивации могут быть использованы для получения положительного результата для мотивации муниципальных служащих.

Использованные источники:

- 1.Зайцева О.А., Радугин А.А., Радугин К.А., Рогачева Н.И. Основы менеджмента. М.:Центр, 2008. С. 137
- 2.Ядов В.А. «Социологическое исследование: методология программа методы. Описание, объяснение, понимание социальной реальности»/ В. А. Ядов. – 3-е изд., испр. М.: Омега-Л, 2007. С.98

*Бажин А.С.
доцент
кафедра управления персоналом и экономики труда
Светайло Р.В.
магистрант
направление подготовки «Управление персоналом»
Овчинников А.С.
магистрант
направление подготовки «Управление персоналом»
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТБОРА И НАЙМА ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация. В статье рассматривается современное состояние российского рынка труда, в разрезе проблем дефицита квалифицированных специалистов и высоких требований к кандидатам. Анализируются ответственные и зарубежные особенности отбора и найма персонала в сложившихся социально-экономических условиях.

Ключевые слова: рекрутинг, дефицит кадров, отбор персонала, персонал, ассесмент – центр.

Успех эффективной работы организации во многом зависит от квалифицированности сотрудников, работающих в ней. Следует отметить, что текучесть кадров в современных компаниях остается проблемой. Связанно это непременно с допущением ошибок при найме персонала. Прежде чем будет понятно, справляется ли новый сотрудник со своими должностными обязанностями и приносит ли он положительный результат компании, должно пройти некоторое количество времени, которого у организации просто нет. Поэтому в современных условиях работодатель стремиться принять на работу квалифицированного работника по всем параметрам и удержать его на основе долгосрочных трудовых отношений [1, 7].

Наем персонала – очень важная составляющая кадровой политики организации.

Правильный выбор кандидата – это основополагающий фактор дальнейшей рентабельной работы предприятия.

Выделяют следующие ресурсы поиска персонала:

- подача объявления в интернет – ресурс;
- поиск среди знакомых и родственников;
- переманивание сотрудников из других организаций (headhunting);
- приглашение студентов старших курсов и выпускников вузов;
- привлечение кадровых агентств.

После отбора резюме, наиболее подходящих кандидатов на данную

должность приглашают пройти собеседование. Если полученной информации о кандидате в ходе собеседования недостаточно, HR-менеджеры и рекрутеры прибегают к более точным методам оценки кандидата: деловые игры, кейсы, тесты, ассесмент – центр и др.

Группа IBS (российский ИТ холдинг) и ВШЭ (высшая школа экономики) обнародовали наиболее значимые проблемы на рынке труда: недостаток «Свежей крови» и старение персонала в компаниях.

Группа IBS и НИУ ВШЭ провели опрос у 150 HR-директоров крупных компаний в России. Они предлагали ответить на следующие вопросы: какие факторы влияют на кадровую политику компании в России сейчас и на будущую перспективу, а также, какие инструменты управления применяют директора по персоналу для эффективного управления персоналом [8].

38 % опрошенных HR-руководителей обозначили главную проблему на предприятии – старение кадров. Треть руководителей отметили низкую квалификационную подготовку персонала, и лишь небольшая часть управленцев отметили низкий уровень заработной платы в своих организациях [8, 2].

Дмитрий Садков, заместитель генерального директора IBS, комментируя результаты исследования, отмечает: «Наши исследования выявили высокий уровень озабоченности топ-менеджмента и HR-директоров относительно кадрового дефицита. Сегодня кадровый голод является одним из критических факторов, сдерживающих развитие бизнеса. В этих условиях привлечение перспективной молодежи, развитие и обучение сотрудников, управление их мотивацией, повышение личной эффективности каждого рабочего и специалиста – насущная задача для любого руководителя компании. В конечном итоге, от качества процессов управления персоналом во многом зависит успех не только каждой конкретной компании, но и российской экономики в целом. Сейчас мы видим тенденцию к тому, что российские компании осваивают современные промышленные инструменты подбора, оценки, мотивации, развития персонала и более активно внедряют информационные технологии для поддержки этих процессов. Борьба за эффективность и качество человеческого капитала является сегодня важной составной частью бизнес-стратегии любой компании» [8, 4].

Еще одной из важнейших проблем найма персонала является прием на работу сотрудников только при наличии опыта работы в направлении организации. Это наиболее верный способ упустить отличного сотрудника, можно сказать «Звездочку» компании.

Рон Томас, автор статьи «Опыт работы обязателен?» пишет по этому поводу следующее: «Совсем недавно в газете MediaPost Agency Daily (MAD) я увидел статью под названием «Агентствам необходимо работать с более широким кадровым резервом» авторства Уилла Кэмпбелла, генерального директора компании Quantasy. Он говорит о том, что мир бизнеса пережил «резкий скачок» в своем отношении к работе с кадрами, и описывает то, как

успешные компании меняют привычный подход к талантливым специалистам путем «переосмысления своих позиций».

Используя нестандартную модель подбора кадров, компания Quantasy вышла за пределы своей отрасли и наняла для работы в своих проектах отличных специалистов, которые ранее не имели никакого опыта работы в рекламной индустрии: музыканта, Web-специалиста, сценариста и даже блогера.

Сегодня талантов катастрофически не хватает, причем в дальнейшем их будет не хватать всё больше и больше. Расширив свои требования с учётом талантливых специалистов с навыками широкого применения, то есть, не ограничиваясь опытом работы в конкретной отрасли, вы значительно расширяете возможности и перспективы вашей компании [9, 3].

Также можно выделить еще один важный аспект процедуры отбора, который влечет за собой проблему нехватки кадров – многие HR-менеджеры и рекрутеры до сих пор прибегают к старому доброму методу оценки – это сбор информации о кандидате у рекомендателя, т.е. наличие рекомендаций руководителей с прошлых мест работы. По мнению специалистов в области управления персоналом, тенденции современного рынка – не проверять рекомендации. По мнению *HR-директора консалтинговой компании АКС System проблема дачи рекомендаций заключается в следующем:*

- *мы не можем знать правду ли говорит нам рекомендатель;*
- *адекватно ли он расценивает кандидата;*
- *не влияют ли на его оценку личностные факторы;*
- *и наконец-то это может быть лже-рекомендатель (друг или знакомый кандидата).*

Поэтому, почему мы должны доверять отзывам незнакомого нам человека? Гораздо логичнее опираться на личное сложившееся мнение о сотруднике, т.к. это более субъективное мнение и не базируется на основе личностной неприязни или на основе других социально-психологических факторов [5, 6].

Итак, на основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- *технология подбора персонала не обусловлена рамками регламентаций, поэтому в компаниях могут прибегать к различным методам и технологиям, которые наиболее подходят данной организации;*

- *проблема низкой квалификации сотрудников решается, более 67 % HR-директоров считают, что преодолеть дефицит квалифицированных сотрудников можно, применив инструмент внутреннего развития сотрудников компании, т.е. обучать сотрудников во время работы;*

- *рассматривать кандидатов на вакантную должность только лишь с опытом работы в нужной нам сфере нецелесообразно, т.к. можно упустить отличного кандидата, даже из другой сферы деятельности [8].*

Использованные источники:

1. Бажин А.С. Анализ социального капитала развивающейся организации / Бажин, А.С. // Менеджмент сегодня. - 2013. - № 3. - С. 256-164.
2. Бажин А.С. Мотивационные условия успешной реализации управленческого решения // Менеджмент сегодня. - 2014. - № 3. - С. 194-199.
3. Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В. Роль внутреннего PR организации в системе управления человеческими ресурсами / Бажин А.С., Овчинников А.С., Светайло Р.В. // Экономика и социум. - 2014. - № 3-1 (12). - С. 125-127.
4. Захаров И.Г., Бажин А.С. Об особенностях использования методов отбора персонала в современно кадровом менеджменте // Научный электронный архив академии естествознания. 26.12.2014. URL: <http://econf.rae.ru/article/8890>.
5. Иваненко Т. Вы еще проверяете рекомендации? Тогда мы идем к вам! / Иваненко Т. // HR-JOURNAL. - 2015 - №1
6. Матвеев Д.М., Бажин А.С. Об особенностях проведения кадрового интервью при приеме на работу // Научный электронный архив академии естествознания. 26.12.2014. URL: <http://econf.rae.ru/article/8891>.
7. Подорванова А.С., Бажин А.С. Отбор персонала как основная функция кадрового маркетинга современной организации // Научный электронный архив академии естествознания. 26.12.2014. URL: <http://econf.rae.ru/article/8888>.
8. Салливан Д. HR-директора главной проблемой считают дефицит кадров / Салливан, Д. // HR-фактор. – 2012 - № 5
9. Томас Р. Опыт работы обязателен? / Томас, Р. // HR-фактор. – 2014 - № 2

Бажин А.С.

доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Светайло Р.В.

магистрант

направление подготовки «Управление персоналом»

Овчинников А.С.

магистрант

направление подготовки «Управление персоналом»

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Владивосток

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОЦЕНКИ И КОНТРОЛЯ ИСПОЛНИТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. В работе рассматриваются современные технологии оценки и контроля исполнительности персонала. Освещены особенности работы руководителей и сотрудников, проводящих оценку и контроль персонала.

Ключевые слова: персонал организации, контроль, исполнительность персонала, управление персоналом.

Одной из основных целей, к которым стремится любая организация, является максимально-возможное повышение эффективности управления. От того, как будет построена система управления в организации, напрямую зависит существование самого предприятия. Для решения управленческих задач, наиболее значимыми будут процессы оценки и контроля персонала.

Оценка персонала – это процесс определения эффективности деятельности сотрудников в ходе реализации задач организации, позволяющий получить информацию для принятия дальнейших управленческих решений [8].

На сегодняшний день существует множество различных технологий оценки [1, 2]. Рассмотрим методы, которым на современном этапе отдается наибольшее предпочтение.

Метод оценки 360°. Сотрудника оценивают его коллеги, руководитель, подчиненные, т.е. люди, которые взаимодействуют с ним в работе. Обычно, метод проводится с помощью опросников. В опросниках, респондентам предлагается оценить сотрудника по заданным критериям или компетенциям, предъявленным в бальной шкале. Чаще всего, на одного работника, заполняют 4-5 экземпляров опросника, это позволяет извлечь достаточно полную оценку, не раскрывая конфиденциальность экспертов [4].

Ассесмент-центры. Процедура групповой оценки, включающая в себя несколько этапов: структурированное интервью, деловые игры, тестирование. Ассесмент позволяет наиболее точно выявить и оценить лидерские и коммуникативные качества. Обычно, эта методика проводится для оценки сотрудников, занимающих руководящий пост. В работе руководителя, наличие коммуникативных и лидерских качеств является основой эффективного управления [5].

Development Centre (Центр развития). Метод ориентирован на обучение сотрудников и на оценку необходимых навыков. Используются упражнения, задания и деловые игры. Каждое из упражнений направлено на выявление какого-то конкретного качества или умения. Во всех заданиях оцениваются несколько различных навыков. Задания выстроены перекрестным методом, полученные данные в одном упражнении, корректируются данными, полученными при выполнении другого. По итогу, полученная информация о человеке будет достаточно надежной, т.к. многократно была проверена несколькими методами.

Технология оценки процессов взаимодействия и характера производственных взаимоотношений, сложившихся между основными структурными подразделениями компании [7]. Информация, полученная в результате применения данной технологии, может лечь в основу понимания факторов, влияющих на эффективность работы подразделений компании,

для выявления скрытых организационных конфликтов, функциональных ограничений и противоречий в системе управления.

«Тайный покупатель». Методика представляет собой наблюдение за сотрудниками, специально обученными экспертами, под видом клиентов. Эксперты, стараются получить наиболее полное представление о компетентности и профессионализме оцениваемых работников. По итогу оценки, эксперт заполняет специальный бланк, в котором указаны вопросы, касающиеся качества обслуживания, знаний предоставляемых услуг. Благодаря этому методу оценки руководитель может получить наиболее достоверную информацию о качестве и эффективности работы своего подчиненного. Достаточно часто, данный метод применяется для оценки работников таких профессий, как: официанты, горничные заправщики, продавцы и т.д.

Управление по целям. Руководитель, совместно с сотрудником, разрабатывает наиболее значимые цели, которые необходимо осуществить оцениваемому работнику за определенный период (полгода – год). Эти цели должны затрагивать главные задачи деятельности работника на следующий период. По окончании заданного периода, сотрудник вместе с руководителем оценивает степень реализации каждой из заданных целей, как правило, в процентах. Окончательное решение принимается руководителем. Преимущества метода: простота, усиление целевой направленности профессиональной деятельности сотрудника, участие аттестуемого в определении ключевых целей.

Метод независимых судей. Независимые члены аттестационной комиссии (3-5 человек) задают сотруднику, проходящему оценку, различные вопросы о сфере его деятельности. Один из членов комиссии, в случае верного ответа сотрудника на вопрос, ставит «+», в случае неправильного «-». По итогу проведения данного метода, подсчитывается количество плюсов и минусов (правильных и неправильных ответов). И на основе полученного результата выставляется оценка.

Рейтинг. Формируется закрепленный перечень профессиональных и личных качеств, которые в различной степени свойственны оцениваемому работнику. Рейтинг – метод шкалирования личных качеств сотрудника. Главный элемент этой оценки – перечень задач, которые нужно выполнить. Когда перечень будет составлен, необходимо изучить деятельность с учетом времени, потраченного сотрудником на принятие решений по выполнению поставленных задач. В конце, нужно оценить перечисленные качества работника по семибалльной шкале, где 7 – очень высокая степень, 1 – очень низкая. Анализ результатов проводится по соответствию оценок стандартам, либо сравнением итогов, полученных от сотрудников одинаковой должности.

Разработка и внедрение эффективных и беспристрастных технологий оценки, является довольно сложным и трудоемким процессом. Поэтому,

необходимо не допустить возникновения ошибок в ходе проведения оценки персонала.

Помимо грамотно выстроенной системы оценки персонала, в организации должна быть организована налаженная система контроля, которая будет способствовать улучшению выполнения сотрудниками рабочих обязанностей и деятельности в целом.

Контроль персонала всегда является обязательным условием. Но его степень и вариации могут различаться в зависимости от ситуации – может быть иногда мягче, а порой жестче [4].

Контроль персонала - проверка действий персонала по определенной системе с последующим анализом и принятием оперативных и стратегических решений [8].

В современном менеджменте существует несколько технологий контроля.

Руководители подразделений должны предоставлять отчет о проделанной ими работе каждую неделю. Данный метод является достаточно эффективным. Но иногда, могут возникать ситуации, когда руководители, за отсутствием результатов работы, стремятся обойти эту информацию, сообщая в отчете не об итогах проделанной работы, а про сам процесс. Данные отчеты следует не принимать, а отдавать на переделывание с указанием четких формулировок.

Работа с CRM-системой. Эта система, в основном ориентирована на сотрудников отдела продаж. Ее суть состоит в ведении статистики о ежедневной работе каждого сотрудника. Благодаря такой систематизации показателей, можно в любой момент ознакомиться с данными о работе сотрудников (количество встреч с клиентами, история звонков и т.д.).

Видеонаблюдение. При помощи этой технологии, контроль над работой сотрудников может осуществляться в любой момент времени, без личного присутствия. Видеонаблюдение является несомненным плюсом и для самих работников, т.к., например, в сфере услуг, очень часто возникают конфликтные ситуации между клиентами и персоналом организации. Правоту работников можно подтвердить при просмотре видеозаписи с камер видеонаблюдения.

Организация соревнований для персонала. Подобные соревнования становятся отличным средством мотивации и контроля персонала, особенно для производственных сотрудников. Желательная, периодичность проведения соревнований – один раз в месяц. Благодаря таким конкурсам работник может оценить свои достижения и сравнить свои результаты с результатами деятельности коллег.

Выявление лучших и худших. Определяя худшего работника, следует в каждом конкретном случае действовать по-разному. Если у сотрудника возникли временные трудности, но он еще способен в дальнейшем приносить пользу организации, его необходимо обучить определенным

навыкам отправив в обучающие центры или назначить опытного наставника из числа персонала предприятия. В случае, когда работник попадает в список худших регулярно, следует задуматься об увольнении.

Современные технологии контроля позволяют получить наиболее полное представление о степени исполнительности персонала. Сотрудники, осознавая, что их деятельность тщательно контролируется руководством, ориентируются на улучшение результатов своей работы.

Контроль связывает воедино все функции управления, т. к. позволяет менеджерам поддерживать приемлемое положение дел и корректировать неверные шаги путем перепланирования, реорганизации или переориентации [6].

Существующие на данном этапе технологии оценки персонала, предоставляют возможность получить представление о том, насколько эффективна и результативна деятельность каждого сотрудника организации.

Оценка персонала, так же, как и контроль призвана выяснить, насколько качественно решаются задачи предприятия.

Использованные источники:

1. Анализ современных методологических подходов к оценке качества персонала в организации [Электронный ресурс]. // Экономические науки. – 2012. - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru>.
2. Володько А.В., Бажин А.С. О некоторых особенностях формирования эффективного персонала современной организации // Научный электронный архив академии естествознания. 26.12.2014. URL: <http://econf.rae.ru/article/8880>.
3. Если сотрудники оценивают друг друга: проводим опрос персонала, используя метод «360 градусов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hr-director.ru>.
4. Контроль персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gd.ru. - 7
5. Могилевкин Е.А., Бажин А. С. Современные технологии оценки карьерных компетенций / Могилевкин Е.А., Бажин А. С. // Справочник по управлению персоналом. - 2006. - № 4. - С. 67-69.
6. Оценка труда и контроль исполнения поручений в системе менеджмента [Электронный ресурс]. // Вестник тамбовского университета. Серия: гуманитарные науки. – 2011. - № 12-2 (104). – Режим доступа: <http://elibrary.ru>. -9
7. Современные технологии оценки персонала [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://as.emd.ru>.
8. Юрлов, Ю.Н. Управление персоналом: учебное пособие / Ю.Н. юрлов, Г.Л. Орлянская. – Череповец: ИМИТ СПбГПУ, 2009. – 168 с. -12

Бажин А.С.
доцент
кафедра управления персоналом и экономики труда
Светайло Р.В.
магистрант
направление подготовки «Управление персоналом»
Овчинников А.С.
магистрант
направление подготовки «Управление персоналом»
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ И СТИЛИ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению перспективных и альтернативных методов и стилей обучения персонала современной организации. Раскрывается значение потребности в обучении персонала как получения возможности противостоять социально-экономическим вызовам.

Ключевые слова: обучение персонала, организация процесса обучения, фазы обучения, идентификация учебных потребностей, перспективные и альтернативные методы.

Развитие экономики, политики, социальной сферы нередко опережают уровень состояния и подготовленности человеческих ресурсов, особенно в масштабе предприятия или организации. Возникает потребность у организации в обучении персонала, что может стать средством получения возможности противостоять современным социально-экономическим вызовам.

Основная проблема в обучении персонала состоит в том, что у руководителей организаций и предприятий возникает сложность в выборе форм и методов обучения. В настоящее время появилось много компаний, предлагающих различные формы обучения: тренинги, корпоративные семинары, вебинары и пр. [1].

В работах отечественных и зарубежных ученых, таких как Л.В.Полякова Л.В., Е.В. Митницкая [2], К. Хансен [7], Р. Крамер [8-10], С. Морган [12] и др. рассматриваются различные методы и стили обучения персонала. В частности, такие как коучинг (coaching), обучение действием (action learning), сторителлинг (метафорическая игра, Play-back театр), обучение по методу шедоунг (Job Shadowing), обучение по методу секондмент (Secondment), обучение методом баддинг (Buddying), электронное обучение (e-learning) и др.

Для начала необходимо разобраться в терминах и определениях, связанных с обучением персонала. По мнению Л.М. Грос, обучение персонала - это процесс приобретения определенных навыков, с целью более качественно выполнять определенную работу [11].

С. Морган определил обучение как процесс информирования,

способствующий повышению квалификации и расширению компетентности работника, что, в свою очередь, позволяет ему решать более сложные и ответственные задачи.

Р. Крамер считает, что обучение помогает людям стать квалифицированными и реализовать полученные знания на практике [10].

По мнению К. Хансен [7], организация заинтересована в приобретении знаний сотрудниками посредством обучения, так как их измененное поведение способствует достижению целей организации.

Обучение - непрерывный процесс, который начинается с идентификации потребностей и завершается оценкой результатов обучения. Появление проблем или изменений на любой стадии учебного процесса затрагивают целую систему, и поэтому для организаторов обучения важно иметь ясное понимание о всех фазах учебного процесса [5].

Wentling, T. L. выделяет три фазы обучения: планирование, внедрение и оценка.

Стадия планирования охватывает достаточно много действий, два из которых - идентификация учебных потребностей и создание учебного плана - очень важны.

Учебная потребность - условие, где есть промежуток между, "что есть" и, "что должно быть" с точки зрения знания, навыков, отношения и поведения. Этот промежуток С. Морган называет "проблемой", которая обычно возникает, когда существует различие между "желаемой работой" и "фактической работой".

Идентификация учебных потребностей возможна через различные аналитические процедуры. Основные процедуры, используемые в определении учебных потребностей, следующие:

- изучение целей организации;
- анализ человеческих ресурсов;
- анализ эффективности управления человеческими ресурсами;
- анализ организационного климата

В основном анализ сосредоточивается на людях и их определенных потребностях относительно навыков, знаний или отношений, которые они должны развить, чтобы выполнить определенные задачи. Возможные методы включают служебную аттестацию, интервью, анкетные опросы, тесты, анализ поведения, неофициальных переговоров, критических инцидентов, наблюдений и пр.

Подготовка плана обучения. Это - самая важная часть в программе обучения после того, как потребность в обучении была определена. Учебный план определяет, как будет устроено обучение, и что будет преподаваться.

Чтобы достигнуть цели, организаторы должны выбрать соответствующие методы, чтобы вовлечь персонал в процесс обучения. Согласно С. Моргану, учебные методы должны быть отобраны в целях реализации следующих составляющих:

- активному участию обучающихся;
- плавному переходу от процесса обучения к практике;
- в предоставлении возможности обучающимся действительно улучшиться;
- в предоставлении возможности обучающимся укрепить сформированное в процессе обучения поведение;
- в предоставлении возможности обучающимся повторить при необходимости обучение;
- в создании возможностей улучшать собственные достижения;
- в создании возможностей готовности измениться.

Безусловно, что какой-то один учебный метод не удовлетворит целей обучения.

Среди наиболее перспективных представителями различных школ обучения персонала рекомендуются следующие методы: коучинг (coaching); обучение действием (action learning); сторителлинг (метафорическая игра, Play-back театр); обучение по методу шедоунг (Job Shadowing); обучение по методу секондмент (Secondment); обучение методом баддинг (Buddying); электронное обучение (e-learning) и др.

В коучинге (coaching) "тренер" поддерживает ученика в достижении определенной личной и профессиональной цели. Ученик - кучер, а "тренировка" может означать неофициальные отношения между двумя людьми, из которых тренер имеет больше опыта и экспертных знаний, чем обучающийся, но тренировка отличается от менторства в сосредоточении на специфических особенностях компетентности обучающегося в противоположность общему полному развитию [3].

Некоторые тренеры используют стиль, в котором предлагают возможность бросить вызов обучающемуся и спровоцировать ситуацию, в которой он должен найти ответы на собственные вопросы, базирующиеся на его же ценностях.

В обучении на практике (action learning) процесс включает настоящую проблему, которая важна и обычно сложна, процесс, который продвигает проблему и, что самое важное, требование того, чтобы обсуждение было преобразованным в действие и, в конечном счете, найдено решение.

Данный метод обучения на практике эффективен для развития отдельного лидерства и приобретения навыков решения проблем команды. Он неоднократно использовался экстенсивно в качестве компонента в корпоративных и организационных программах развития лидерства. Поскольку решение сложных проблем требует разнообразных навыков, action learning способствует их развитию в процессе обучения.

Использование метода сторителлинг (метафорической игры, Play-back театр) важно, когда дело доходит в обучении до развития коммуникации и маркетинга. Это рассказывание историй о бизнесе, о партнерах, клиентах и сотрудниках, сосредоточенных на положительных и хороших событиях.

Рассказывание историй может использоваться в качестве сильного дополнения к таблицам, графикам и другим абстрактным изображениям компании и ее действий. Эти истории должны быть правдивыми, а каждый, услышавший их, станет невольным участником и добавит свой личный голос и лицо к истории корпорации, будет гордиться ею, а компания сможет иметь персональное преимущество.

Обучение по методу шедоунг (Job Shadowing- затенение работы) является популярным методом, используемом на рабочем месте.

По существу, Job Shadowing способствует профессиональному развитию, кроме этого, целесообразно использовать метод Job Shadowing в качестве эффективного инструмента для развития лидерства. Стремящимся к лидерству дают возможность с помощью "теневых" старших руководителей получить знания, опыт и навыки. Метод Job Shadowing помогает обеим сторонам изучить и обменяться идеями. Это развивает организацию в целом, давая возможность, получать обратную связь и сотрудничество с персоналом.

Секондмент (командировка, стажировка, практика) во всем мире считается эффективным средством в обучении и продвижении персонала. В организациях, где структура управления плоская, и возможности для продвижения внутри отдела по линии управленческих позиций ограничены, секондмент считается весьма эффективным средством обучения и развития персонала и входит в программу по управлению талантами.

Согласно данным опроса CIPD на тему «Управление карьерой сотрудников», секондмент считается одним из десяти самых распространенных методов обучения персонала, которые используются в практике управления карьерой [6].

Метод обучения Buddying основан на предоставлении друг другу информации и/или объективной и честной обратной связи при поддержке в выполнении целей и задач (как личных, так и корпоративных), в освоении новых навыков. Иногда buddying называют неформальным наставничеством, равноправным коучингом.

E-learning - система электронного обучения с использованием различных IT-технологий. Ведущие мировые аналитические компании предсказывают ему большое будущее и утверждают, что мировой рынок систем дистанционного обучения является источником больших возможностей для инвесторов. В лучших высших учебных заведениях мира созданы центры e-learning, позволяющие пройти дистанционное обучение с получением соответствующего диплома, активно развиваются корпоративные учебные центры компаний и государственных структур, а годовой доход на рынке e-learning в ряде стран исчисляется уже в миллиардах.

Завершая доклад, необходимо подчеркнуть, что в нем были проанализированы, конечно же, не все перспективные и альтернативные

методы и стили обучения персонала. За рамками доклада остались как признанные во всем мире методы, так и авторские, которые рождаются в самом процессе обучения, являются своего рода рефлексией на его результат.

Использованные источники:

1. Могилевкин Е. А., Бажин А. С. Современные технологии оценки карьерных компетенций / Могилевкин Е. А., Бажин А. С. // Справочник по управлению персоналом. - 2006. - № 4. - С. 67-69.
2. Полякова Л.В., Митницкая Е.В. Современные методы и технологии обучения руководителей // Вестник МОСПИ, 2014.
3. Семелюк И.Е. Бажин А.С. Об особенностях применения коучинга в управлении персоналом // Научный электронный архив академии естествознания. 26.12.2014. URL: <http://econf.rae.ru/article/8877>.
4. Тарнопольская М. И. Новые технологии управления персоналом. [Электронный ресурс]. Режим выхода: http://pharmpersonal.ru/publs/statji/novaja-upravlenie-personalom/novye_tekhnologii
5. Gregory, Jane; Beck, J; Carr, A (11 March 2011). "Goals, feedback, and self-regulation: Control theory as a natural framework for executive coaching". *Consulting Psychology Journal: Practice and Research* **63** (1): 26–38. doi:10.1037/a0023398. Retrieved 23 February 2012.
6. Hale, R.I., 2014 & Saville, M. Nurturing the H in HR: using action learning to build organisation development capability in the UK Civil Service, *Action Learning: Research & Practice*, October, pp. 1-19.
7. Hansen, Katharine. Research Companies and Careers Through Job Shadowing [Электронный ресурс]. Режим выхода: http://www.quintcareers.com/job_shadowing.html
8. Kramer, R. How Might Action Learning Be Used to Develop the Emotional Intelligence and Leadership Capacity of Public Administrators? *Journal of Public Affairs Education*, 13 (2): 205-230.
9. Kramer, R. Leading Change Through Action Learning. *The Public Manager*, 36 (3):38-44.
10. Kramer, R. Learning How to Learn: Action Learning for Leadership Development. A chapter in Rick Morse (Ed.) *Innovations in Public Leadership Development*. Washington DC: M.E. Sharpe and National Academy of Public Administration, pp. 296–326.
11. Linda M. Gross Cheliotis; Marceta A. Reilly (16 May 2012). *Opening the Door to Coaching Conversations*. SAGE Publications. p. 10.
12. Morgan, Spencer (27 January 2012), "Should a Life Coach Have a Life First", *The New York Times*.

Бажин А.С.
доцент
кафедра управления персоналом и экономики труда
Светайло Р.В.
магистрант
направление подготовки «Управление персоналом»
Овчинников А.С.
магистрант
направление подготовки «Управление персоналом»
Дальневосточный федеральный университет
Россия, г. Владивосток

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИОННО-КАДРОВОГО АУДИТА И КАДРОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Аннотация. В статье освещаются особенности организационно-кадрового аудита и кадрового планирования в отдельных странах. Рассмотрены и обобщены данные о кадровом аудите в США, ФРГ, Японии, Франции, Италии.

Ключевые слова: кадровое планирование; организационно-кадровый аудит; проблемы кадрового аудита; зарубежный кадровый аудит.

В настоящее время наличие отлаженной и соответствующей законодательству системы кадрового документооборота является одним из основных условий успешной деятельности компании. Произошедшие в последние годы политические и экономические перемены в России, переход компаний к ведению «белого» кадрового документооборота, а также участвовавшая проверка со стороны трудовой инспекции – все это послужило основанием для появления на рынке новой услуги – кадрового аудита. Рассмотрим организационно-кадрового аудита и кадрового планирования отдельно для каждой страны.

США. Кредитно-финансовая система США значительно моложе аналогичных систем Европы [3]. Основные особенности американского банковского менеджмента заключаются в следующем:

- обучение служащих происходит по различным программам, что приводит иногда к неувязкам в практической деятельности банков;
- повышенное внимание служб по работе с персоналом к вопросам тестирования, не всегда представляющим объективные характеристики кандидатов на открывшиеся вакансии;
- подбор высших руководящих работников со стороны из других кредитно-финансовых структур;
- повышенная текучесть кадров, достигающая 20-25% в год, не эффективная работа с резервом на выдвижение;
- недостаточное внимание к вопросам повышения квалификации служащих, отсутствие специализированных учебных программ;
- контрактная система с ограничением по сравнению с Европой

занятостью на 3-4 года;

- широко практикуемая система социальных льгот, адекватная по стоимости 60-65% годового дохода служащих.

Япония. Японский менталитет позволяет подбирать кадры служащих и управлять ими значительно эффективней, чем это происходит в европейских учреждениях США [1, 7].

Перечислим наиболее важные особенности кадрового планирования в Японии:

- наличие в штате предприятия специалиста по менеджменту. Эффективно действующие фирмы, консультирующие деятельность банков в области финансов и менеджмента;

- отбор будущих работников на первых курсах специализированных учебных заведений. Кандидаты на работу дополнительно слушают лекции практиков из числа руководящего состава. Предприятие для перспективных студентов выделяет дополнительные средства для полной или частичной оплаты учебы и повышенных стипендий. Затраченные средства могут быть долгосрочными кредитами, либо безвозвратно погашаются после нескольких лет работы.

ФРГ. Особенности кадрового планирования [4]:

- обращено наибольшее внимание переподготовке работников служб работы с персоналом по специальным программам. Организована стажировка слушателей в лучших предприятиях страны и за рубежом;

- осуществляется постоянная переподготовка различных категорий персонала, проводятся тренинги на смежных должностях. Наличие высококвалифицированных кураторов, опекающих молодежь;

- разработаны должностные инструкции со сбалансированными правами и обязанностями;

- используются различные виды оплаты труда в зависимости от уровня квалификации, опыта, овладения новыми методами работы, знания иностранных языков и т. п.

Франция. В учреждениях Франции к уровню подготовки персонала предъявляются повышенные требования, вызванные наличием жесткой конкуренции [9]. В качестве особенностей обращают внимание:

- повышенные расходы на подготовку персонала (до 12% против 5-6% в США);

- координирующая роль Центрального предприятия Франции, выражающаяся в разработке методологии процессов финансово-кредитной системы и персонального менеджмента;

- использование конкурсов при замещении различных должностей;

- тесная связь продвижения по службе с переподготовкой и повышением уровня знаний;

- обучение всех банковских служащих по программе «Психология общения»;

- высокий удельный вес менеджеров и специалистов – женщин (до 20%);

- постоянное информирование персонала о деятельности предприятия за определенные периоды, об открывшихся вакансиях и используемых элементах кадровой политики.

Италия. В итальянских предприятиях на севере страны используются американские методы управления персоналом [5]. В южных районах с чисто итальянской спецификой управление в предприятиях осуществляется без определенной системы, по отклонениям в результате возникших ситуаций. В Италии практически советская система подбора и перемещения кадров на основе субъективных факторов: родственных и дружеских связей и т.п. Отсутствуют стимулы, способствующие повышению квалификации. Отдается приоритет административным методам управления, а не экономико-социального характера.

Стратегия и тактика в кадровом аудите и планировании за рубежом включает в себя следующие основные моменты:

- кадровая политика должна учитывать особенности конкретного предприятия, его материальные и организационные возможности;

- кадровая политика должна осуществляться всеми менеджерами предприятия, а не только службы управления персоналом и работниками высшего эшелона руководства;

- кадровая политика должна включать в себя информационные файлы на всех работников предприятия, отражающие их деловые качества, уровень знаний и здоровья, черты характера и т. п.

Кадровая политика в предприятиях имеет одну очень важную особенность – работник постоянно должен находиться под наблюдением. Важно знать об изменениях в характере, появлении порочащих связей и т. п.

Использованные источники:

1. Аудит: Опыт США// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://window.edu.ru/resource/853/69853/files/217.pdf>.

2. Бажин А.С. Анализ социального капитала развивающейся организации / Бажин А.С. // Менеджмент сегодня. - 2013. - № 3. - С. 256-164.

3. Европейский аудит // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://world.eizvestia.com/full/evropa-atakuet-auditorov>

4. Знаменский, Д. Ю. Кадровая политика и кадровый аудит организации : учебник для магистров / Д. Ю. Знаменский, Н. А. Омельченко ; под общ. ред. Н. А. Омельченко. – М. : Издательство Юрайт, 2013. – 365 с. -4

5. Кибанов, А.Я. Кадровая политика и стратегия управления персоналом/ А.Я. Кибанов, Л.В. Ивановская, М.: Проспект, 2012. – 64 с. -5

6. Лещенко, И. Б. Современные виды аудита в международной практике. Экономика, управление, финансы: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). / Под общ. ред. Г. Д. Ахметовой. – Пермь: Меркурий, 2011. – С. 79–81.

7. Мазуренко А. А. Зарубежный аудит: Учебн. пособие / А. А. Мазуренко. – М.: КНОРУС, 2010. – 240с.
8. Могилевкин Е.А., Бажин А.С. Современные технологии оценки карьерных компетенций / Могилевкин Е.А., Бажин А.С. //Справочник по управлению персоналом. 2006. - № 4. - С. 67-69.
9. Ножкин, Т.В. Международный аудит: Учебное пособие / Т. В. Ножкина. – Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ. 2011. – 127 с. -9
10. Основы аудита // [Электронный ресурс]. 28.03.2012 – Режим доступа: <http://knigi-uchebniki.ru/osnovy-audita>;
11. Панина А.В., Бажин А.С. Пути совершенствования процедуры аттестации персонала современной организации // Научный электронный архив академии естествознания. 26.12.2014. URL: <http://econf.rae.ru/article/8889>.

Бажин А.С.

доцент

кафедра управления персоналом и экономики труда

Светайло Р.В.

магистрант

направление подготовки «Управление персоналом»

Овчинников А.С.

магистрант

направление подготовки «Управление персоналом»

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Владивосток

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНА РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация. В статье проанализированы особенности использования оперативного плана работы при управлении персоналом организации, дано уточненное определение «оперативного плана», раскрыты основные условия для создания оперативного плана по работе с персоналом, описаны основные этапы разработки оперативного плана.

Ключевые слова: оперативный план, кадровое планирование, стратегический план, управление персоналом, планирование использования персонала.

Для любой организации важно иметь такой штат сотрудников, который сможет обеспечить бесперебойную и эффективную деятельность данной организации. Для того чтобы необходимый состав сотрудников был сформирован вовремя, необходимые должности были заняты определенными людьми, для каждого работника были установлены цели и задачи, руководству организации необходимо кадровое планирование.

Кадровое планирование – это научно обоснованная, целенаправленная деятельность компании, имеющая в качестве цели предоставление рабочих

мест в определенное время и в нужном количестве согласно со склонностями, способностями сотрудников и существующими требованиями [4].

Кадровое планирование по срокам делится на долгосрочное и краткосрочное. Краткосрочное планирование представляет собой краткосрочный план персонала или оперативный план, который рассчитывается на период не больше одного года.

Оперативный план по работе с персоналом представляет собой детализированный по временным (смена, рабочий день, месяц, декада, год), объектным (предприятие, функциональное подразделение, цех, участок, рабочее место) и структурным (потребность, найм, адаптация, использование, обучение, подготовка и повышение квалификации, деловая карьера, расходы на персонал, высвобождение) признакам план с доскональной проработкой оперативных мероприятий, подкрепленных нужными обоснованиями и расчетами [2, 8].

Многие руководители путают понятия «стратегический план» и «оперативный план», поэтому важно понимать различие между двумя этими понятиями. Стратегический план направлен на урегулирование деятельности организации, создание и идентификацию целей, стратегий, которые данная организация должна преследовать для достижения успеха [7]. Стратегический план – это общее руководство для управления организацией согласно приоритетам и целям заинтересованных сторон. Стратегический план не предусматривает ежедневные задачи и действия, выполняемые при управлении организацией.

Оперативный план, наоборот, представляет собой очень подробную информацию, направляемую определенным людям, для выполнения ежедневных задач в процессе управления организацией. Руководители и сотрудники организации должны постоянно обращаться к оперативному плану при выполнении своей повседневной работы. Оперативный план включает в себя следующие условия:

1. Что? - цели и задачи, которые должны быть обозначены,
2. Кто? - люди, которые несут ответственность за свою конкретную деятельность,
3. Когда? – временные рамки, в которые все задачи должны быть выполнены,
4. Сколько? – финансовые средства, необходимые для выполнения поставленных задач и достижения основных целей.

Цель оперативного плана состоит в том, чтобы предоставить сотрудникам организации четкую картину их задач и обязанностей в соответствии с целями и задачами стратегического плана.

Оперативный план - это инструмент управления, который облегчает координацию всех ресурсов организации (человеческих, финансовых, физических) так, чтобы деятельности организации была эффективной [1].

Оперативный план - следующий шаг после создания стратегического плана.

Для того чтобы грамотно разработать, а затем реализовать оперативный план, необходимо при помощи специализированных анкет подготовить следующую, важную информацию о сотрудниках:

- данные о постоянном штате сотрудников (имя, отчество, фамилия, место жительства, возраст, время поступления на работу и прочее);
- данные о структуре персонала (квалификационная, половозрастная, национальная структура; удельный вес инвалидов, удельный вес рабочих, служащих, квалифицированных рабочих и т.д.);
- сведения о текучести кадров; потери времени в результате простоев, по болезни;
- информацию о длительности рабочей смены (полностью или частично занятые, работающие в одну, две, несколько или ночную смену, продолжительность отпусков);
- заработная плата сотрудников (ее структура, дополнительная заработная плата, надбавки, оплата по тарифу и сверх тарифа);
- услуги социального характера, предоставляемые государством и правовыми организациями (расходы на социальные нужды, выделяемые в соответствии с законами, тарифными договорами, добровольно) [6].

Данные анкеты должны быть составлены таким образом, чтобы они были полезными не только для кадрового планирования, но и для производственных целей.

Все собранные о сотрудниках сведения, а также процесс их обработки должны соответствовать нескольким очень важным принципам:

- простота — это означает, что информация должна включать в себя
- столько сведений и только в том объеме, сколько нужно в данном случае;
- наглядность — данные необходимо предоставлять так, чтобы
- возможно было оперативно выявить главное, избежать лишних слов. Для выполнения этих условий важно использовать красочное оформление сведений, графики, таблицы;
- однозначность — информация должна быть ясной,
- последовательной и достоверной;
- сопоставимость — сведения должны приводиться в сопоставимых
- единицах и относиться к поддающимся сравнению объектам как внутри организации, так и вне ее;
- преемственность — сведения о кадрах, подаваемые за разные временные периоды, должны иметь одну методику подсчетов и одинаковые формы предоставления;
- актуальность — сведения должны быть свежими,

оперативными и своевременными, т.е. предоставляться без опозданий [3].

Работа с персоналом - это деятельность, осуществляемая руководителями и специалистами кадровых служб предприятия, по развитию и формированию персонала, способного осуществить эффективную жизнедеятельность предприятий [5].

Кадровая политика предприятия характеризуется программами и планами. Данная политика включает в себя мероприятия по всему циклу работы с персоналом: подбору, подготовке, переподготовке, найму, расстановке, профориентации, продвижению, а также работу с запасными сотрудниками на выдвижение, условия по вхождению сотрудников в должность, систему оплаты и мотивации персонала.

При реализации оперативного плана важно распределить человеческие ресурсы. У каждой задачи должен быть свой исполнитель, т.е. каждый сотрудник должен отвечать за свои действия. Если кто-то не сделан ответственным за стратегию, очень вероятно, что это не будет осуществлено. Если для какой-либо задачи не было назначено ответственное лицо, то, вероятнее всего, данная задача не будет выполнена.

Задачи могут быть адресованы только одному человеку, группе людей, команде людей или всему отделу.

Практически каждая задача требует финансовых вложений. Для вознаграждения людей за труд необходимы финансовые ресурсы. Если в деятельность вовлечены волонтеры, то вознаграждение может быть в виде каких-либо льгот. Также выполнение большинства задач повлекут за собой административные расходы в виде затрат на телефонные переговоры, печатную продукцию, пересылку по почте. Для некоторых задач будет необходима покупка нового оборудования, или материалов.

Также для осуществления любого плана, в том числе и оперативного, нужно определить временной промежуток, в течение которого работа должна быть выполнена, а желаемый результат достигнут. Временной промежуток, отведенный для выполнения определенной задачи, может быть равен одному дню или нескольким месяцам. Временные приоритеты должны быть четко определены для каждой задачи.

Термин «показатель эффективности» может быть определен как стандарт, который должен быть достигнут. Если стандарт или цель достигнута, то задачу можно рассматривать, как успешно выполненную.

Оперативный план – это основной инструмент, который координирует ежедневные действия персонала. Весь штат сотрудников должен быть ознакомлен с оперативным планом, с его главными целями. Также работники должны осознавать важность оперативного плана и его основное назначение.

Чтобы гарантировать успешность оперативного плана, руководитель предприятия должен лично ознакомить своих сотрудников с пунктами данного плана.

Внедрение оперативного плана требует регулярного контроля руководителями за ходом выполнения задач сотрудниками.

Этот контроль включает в себя:

- регулярные исследования того, какие задачи удалось выполнить, а какие нет;
- назначение и выполнение корректирующих действий для невыполненных задач;
- проверка на наличие необходимых ресурсов;
- корректировка оперативного плана, если есть потребность [9].

Единого стандарта по созданию оперативного плана не существует. Оперативный план должен разрабатываться в определенной ситуации для конкретной организации. Оперативный план будет зависеть от размеров компании, ее сферы деятельности, продолжительности существования, наличия опытных специалистов по планированию, целей и позиций руководства, сплоченности коллектива, эффективности работы данной организации, а также от многих других факторов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что составление оперативного плана по работе с персоналом - это, достаточно, сложная деятельность, которую выполняют руководители, квалифицированные специалисты и кадровые работники. От того, насколько грамотно будет составлен оперативный план по работе с персоналом, зависит успех компании. Для эффективной деятельности организации необходимо подбирать квалифицированных сотрудников, обучать их, постоянно мотивировать, координировать и контролировать, ставить четкие задачи и определять время на выполнение этих задач, проводить аттестацию сотрудников, а также расставаться с недобросовестными, бесполезными сотрудниками.

Для того чтобы составить грамотный и качественный оперативный план по работе с персоналом, люди, занимающиеся этой важной деятельностью, должны:

- четко усвоить основную цель своего предприятия, уметь
- разрабатывать стратегию управления персоналом;
- консультироваться с руководством при разработке оперативного
- плана;
- иметь возможность выдвигать свои идеи и рекомендации по
- разработке оперативного плана высшему руководству;
- знать теорию и основные методы кадрового планирования, уметь
- их
- использования;
- быть готовыми совместно решать текущие проблемы, возникающие
- при разработке оперативного плана;
- стараться не допускать типичных ошибок при кадровом

- планировании.

Итак, эффективное управление человеческими ресурсами и успех предприятия в целом зависит от качественно-разработанного оперативного плана по работе с персоналом, а также от специалистов, которые занимаются разработкой данного плана.

Использованные источники:

1. Алексеева, С. Г. Планирование персонала организации: учебное пособие / С. Г. Алексеева. – М.: МГУ, 2011. – 203 с.
2. Бажин А.С. Анализ социального капитала развивающейся организации / Бажин А.С. // Менеджмент сегодня. - 2013. - № 3. - С. 256-164.
3. Баяршинов, А. Г. Человеческий фактор / А. Г. Баяршинов // Коммерческий директор. – 2012. – № 4. – С. 21–22.
4. Кибанова, А. Я. Управление персоналом организации: учебное пособие / А. Я. Кибанова. – М., 2005. – 414 с.
5. Маслова, В. М. Управление персоналом предприятия: учебное пособие / В. М. Маслова. – М.: Юни-Дана, 2012. – 150 с.
6. Оперативный план работы с персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econbooks.ru/books/part/6565>
7. Пугачев, В. П. Планирование персонала организации: учебное пособие / В. П. Пугачев. – М.: МГУ, 2011. – 187 с.
8. Структура оперативного плана работы с персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.irbis.vegu.ru/repos-/6864/Html/0018.HTM>
9. Implementing the Operational Plan [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.leoisaac.com/operations/top052.htm>

Байбатырова А.М.

студент

факультет «Учет и аудит»

Поленова С.Н., д.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

Россия, г. Москва

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ РОССИЙСКОЙ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация

В статье рассмотрены особенности формирования учетной информации по МСФО, практика применения МСФО в России, предложено создание дополнительных ПБУ.

***Ключевые слова:** финансовая отчетность, МСФО, справедливая стоимость, инвестиционное имущество.*

В современной экономике информация составляет важный ресурс

деловых отношений. Финансовая информация является инструментом принятий экономических решений. От качества представленных сведений зависит стоимость иностранного капитала, возможность привлечения инвестиций. В России уже несколько лет активно, но сложно идет адаптация национальной системы бухгалтерского учета к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). Главными трудностями в процессе адаптации к МСФО являются жесткая система нормативно- правового регулирования бухгалтерского учета на государственном уровне и ориентация бухгалтерской (финансовой) отчетности в большей степени на государственные контролирующие, налоговые органы.

В 2011 г. Министерство финансов РФ подготовило МСФО и разъяснения к ним для применения на территории РФ (на русском языке) [1, 2]. Начиная с 2012 г., международные стандарты введены для составления консолидированной финансовой отчетности. Российские правила составления такой отчетности отменены [3]. Минфин пока не намерен сворачивать с намеченного пути, о чем свидетельствует целенаправленная реализация Плана по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе Международных стандартов финансовой отчетности, утвержденного приказом Минфина России от 30.11.2011 № 440, а процесс реформирования российских ПБУ осуществляется в сторону сближения с МСФО. Согласно результатам исследования, проведенного организационным комитетом международного конкурса IFRS PROFESSIONAL совместно с журналом «МСФО на практике» большинство крупных как российских организаций, так и предприятий, состоящих в международном холдинге, составляют либо планируют составлять отчетность в соответствии с МСФО (78%) [4].

Однако сближение двух разных систем учета и отчетности имеет ряд проблем и спорных вопросов. Многие международные стандарты не имеют аналогов в российском учете, что усложняет понимание необходимости введения новых ПБУ. В 2014 г. к.э.н., доцентом Сафионовой И.В. и мной был разработан проект⁸ ПБУ «Инвестиционное имущество» [5]. Проведя анализ российской и международной систем учета, мы пришли к выводу: необходимость создания нового ПБУ, который бы регулировал учет инвестиционного имущества, объясняется, в первую очередь, экономическим содержанием учета такого объекта. Объекты инвестиционного имущества не могут быть полноценно приравнены к объектам основных средств, доходным вложениям в материальные ценности, поскольку они характеризуют разное назначение и экономическое содержание.

В современной российской практике отсутствует около 15 аналогов

⁸ В рамках Международного Научного Студенческого Конгресса 2014, проведенного в ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

МСФО в составе ПБУ, что свидетельствует о несопоставимости информации в отчетности. К примеру, многие договоры аренды, учитываемые в РСБУ как операционная аренда, по МСФО должны быть классифицированы как финансовая аренда [6].

Немаловажную роль при ведении учета и составлении отчетности играет низкая применяемость профессионального суждения российских бухгалтеров. Так, в МСФО от профессионального суждения зависят: выбор ставки дисконтирования для расчета приведенной стоимости в различных ситуациях, классификация финансовых инструментов, договоров аренды и др. Ведение российской системы учета больше основано на автоматизме, наличии первичных документов и проведении типовых хозяйственных операций. Согласно ПБУ 6/01 «Учет основных средств» срок амортизации должен рассчитываться исходя из срока полезного использования с учетом ожидаемого физического износа. Чаще всего при определении срока амортизации бухгалтер руководствуется уже имеющимися амортизационными группами, которые используются для налогового учета.

В МСФО все чаще применяется справедливая стоимость. Это связано с тем, что для инвесторов важно знать текущую стоимость активов и обязательств. Такая информация способна предоставить более объективную основу для оценки будущих экономических выгод. В российском учете применяется историческая стоимость. В последнее время становится известной текущая рыночная стоимость. К сожалению, в ПБУ нет единого понятия текущей рыночной стоимости. Для целей ПБУ 19/02 «под текущей рыночной стоимостью ценных бумаг понимается их рыночная цена, рассчитанная в установленном порядке организатором торговли на рынке ценных бумаг», для целей ПБУ 05/01 под текущей рыночной стоимостью понимается сумма денежных средств, которая может быть получена в результате продажи запасов, в ПБУ 6/01 определения текущей рыночной стоимости нет [7].

В свете последних геополитических событий в прессу просачиваются высказывания отдельных экспертов о «навязании» МСФО Западом и многие задаются вопросом о будущем МСФО в России. Как уже было отмечено, направление развития бухгалтерского учета уже выбрано Минфином России и под сомнение ставятся лишь темпы полного перехода к МСФО/сближения с МСФО. Поэтому возможно, что темпы будут замедлены в ближайшем будущем, однако в долгосрочной перспективе процесс восстановится.

Применение МСФО организациями довольно затратно. Это касается дорогостоящих издержек на услуги аудиторов (консультантов), затрат на замену или модернизацию программного обеспечения, издержек на сбор и раскрытие информации об организации и затрат на переквалификацию кадров, в том числе аудиторских и консалтинговых организаций. Существуют факторы, которые стимулируют компании к применению МСФО. Российские банки предпочитают работать с так называемыми

«короткими» деньгами, в то время как «длинные» деньги предлагаются под высокие невыгодные проценты. Получить кредиты в зарубежных банках российским компаниям практически невозможно. Причиной является отсутствие достоверной качественной финансовой информации, подготовленной в соответствии с МСФО.

Таким образом, финансовая отчетность, составленная по МСФО, представляет, на наш взгляд, достоверную, качественную и детальную финансовую информацию, способную привлечь инвесторов, что для развития российской экономики крайне важно. Министерство финансов РФ определило направление движения и развития бухгалтерской национальной системы. В связи со сближением систем учета и отчетности возникают некоторые сложности, которые нуждаются в регулировании законодательством с помощью нормативных правовых актов, в том числе с помощью создания новых ПБУ.

Использованные источники:

1. Положение о признании международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации. Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 г. №107/http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_151315/
2. О введении в действие международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации. Приказ Министерства финансов РФ от 25.11.2011 г. №160н// http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_147016/
3. Применение МСФО в России. Высказывание Л.З. Шнейдмана/www.ib.ru, ноябрь 2014
4. Рубцова Е. Перспективы и практика применения МСФО в России» // <http://www.ifrs-professional.com/msfo-i-sankcii-rezultaty-issledovaniya>
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 40 «Инвестиционное имущество»/http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_174101/
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 17 «Аренда» // <http://msfo-dipifr.ru/sravnenie-msfo-i-rsbu/>
7. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Международные стандарты учета и финансовой отчетности. Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». 2012. 372 с.
8. Сравнение МСФО и РСБУ. Принципиальные расхождения в учете // <http://msfo-dipifr.ru/sravnenie-msfo-i-rsbu/>
9. Поленова С.Н. Проблемы перехода российских организаций на МСФО // Международный бухгалтерский учет. 2008. № 9. С. 9–17.

*Байтиряков Р.Р.
студент
Ураев Р.Р., к.с.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД В СИСТЕМЕ ЖКХ РЕГИОНА

Аннотация: статья посвящена специфике применения программно-целевого подхода в системе ЖКХ региона (на примере Республики Башкортостан).

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, система, программно-целевой метод, регион.

Как отмечается в некоторых специализированных публикациях, жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) – совокупность отраслей российской экономики, обеспечивающих работу инженерной инфраструктуры зданий населённых пунктов. В ЖКХ входят жилищное хозяйство (капитальный и текущий ремонт зданий), теплоснабжение, водоснабжение, электроснабжение, ремонт инженерных коммуникаций, а также благоустройство территорий, утилизация мусора и уборка [1].

ЖКХ региона является самостоятельной сферой в системе национальной экономики, основной целью функционирования которой является удовлетворение потребностей населения и предприятий данного региона в услугах, обеспечивающих нормальные условия жизни и работы.

На территории Республики Башкортостан действует ряд государственных программ в области развития жилищно-коммунального хозяйства.

1. Федеральная целевая программа "Жилище" на 2011 - 2015 годы [2].

Основными целями Программы являются формирование рынка доступного жилья экономкласса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности, выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством.

Основными задачами Программы являются:

- создание условий для развития массового строительства жилья экономкласса;
- повышение уровня обеспеченности населения жильем путем увеличения объемов жилищного строительства и развития финансово-кредитных институтов рынка жилья;
- обеспечение повышения доступности жилья в соответствии с платежеспособным спросом граждан и стандартами обеспечения их жилыми помещениями (33 кв. метра общей площади жилого помещения - для одиноких граждан, 42 кв. метра - на семью из 2 человек, по 18 кв. метров - на каждого члена семьи при семье из 3 человек и более).

2. Государственная программа "Модернизация и реформирование жилищно-коммунального хозяйства Республики Башкортостан [3].

Цель: повышение обеспеченности населения благоустроенным жильем и качественными коммунальными услугами.

Задачи:

- создание благоприятных и комфортных условий проживания населения;
- развитие конкурентных отношений в сферах управления жилищным фондом республики и его обслуживания;
- выбор способа управления собственниками помещений многоквартирных домов;
- повышение надежности и эффективности работы коммунальной инфраструктуры республики, обеспечение потребителей коммунальными услугами нормативного качества при их доступной стоимости;
- развитие приборного учета в сфере предоставления коммунальных услуг;
- создание условий для привлечения внебюджетных, в том числе кредитных, финансовых ресурсов путем повышения инвестиционной привлекательности коммунального комплекса республики;
- создание системы кадрового обеспечения жилищно-коммунального хозяйства республики;
- обеспечение государственного надзора (контроля) за использованием и сохранностью жилищного фонда республики и общего имущества собственников помещений многоквартирных домов независимо от их формы собственности;
- выявление и предупреждение нарушений при использовании и содержании жилищного фонда республики и общего имущества собственников помещений многоквартирных домов;
- обеспечение надежного и высокоэффективного наружного освещения населенных пунктов республики;
- защита законных прав и интересов граждан в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Далее представлены подпрограммы и республиканские целевые программы, реализуемые в рамках государственной программы "Модернизация и реформирование жилищно-коммунального хозяйства Республики Башкортостан":

1) "Обеспечение сохранности жилищного фонда и создание безопасных, благоприятных условий проживания граждан в Республике Башкортостан";

2) "Развитие объектов внешнего благоустройства территорий населенных пунктов Республики Башкортостан";

3) "Модернизация систем коммунальной инфраструктуры Республики Башкортостан";

4) "Совершенствование системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров управляющих и ресурсоснабжающих организаций в жилищно-коммунальном хозяйстве Республики Башкортостан";

5) "Совершенствование системы государственного жилищного надзора в Республике Башкортостан";

6) "Совершенствование системы государственного жилищного надзора в Республике Башкортостан";

7) "Модернизация систем наружного освещения населенных пунктов Республики Башкортостан".

Таким образом, в Республике Башкортостан реализуется программно-целевой метод в области развития жилищно-коммунального хозяйства.

Использованные источники:

1. Кесарева, Н.И. Реформа жилищно-коммунального хозяйства: эволюция или революция [Текст] / Н.И. Кесарева // Вопросы экономики. - 2010. - № 9. - С. 35-38.

2. О федеральной целевой программе "Жилище" на 2011 - 2015 годы [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 17.12.2010 № 1050 // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

3. Об утверждении государственной программы «Модернизация и реформирование жилищно-коммунального хозяйства Республики Башкортостан» [Электронный ресурс]: Постановление Правительства Республики Башкортостан от 03.09.2013 № 392 // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

Баклакова В.В
студент

Ступин А.О
студент

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

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Спрос на банковские услуги с каждым годом растет, число банков постоянно увеличивается, создавая высокую конкурентную среду на рынке банковских услуг. Специалисты, как в России, так и за рубежом утверждают, что именно качество оказываемых банком услуг является определяющим фактором в конкурентной борьбе.

Необходимо понимать, что представляет собой банковская услуга, для того чтобы определить ее качество. Банковская услуга - это неосязаемое, нематериальное действие, совершаемое с целью удовлетворения потребностей клиента банка [1].

Качество банковской услуги имеет непосредственное отношение к

процессу взаимодействия банка (производителя услуги) и клиента (потребителя услуги), поэтому важно уделять достаточное внимание отбору и обучению обслуживающего персонала. Так же качество банковских услуг зависит от ожиданий потребителя. После оказания услуги клиент сравнивает свои ожидания с реальным результатом, формируя представление о качестве обслуживания. Следует отметить, что существует два аспекта качества банковской услуги, функциональный (как потребителю будет оказана услуга) и технический (что потребитель получит от банковской услуги)[2].

Понятие «качества» многогранно и отражено в стандарте РФ- ГОСТ Р 52113-2003 «Услуги населению. Номенклатура показателей качества»[3]. Установлены следующие качественные показатели услуг:

- 1)показатели назначения;
- 2)показатели безопасности;
- 3)показатели надежности;
- 4)показатели профессионального уровня персонала.

Конкуренция на рынке услуг, научно-технический прогресс и другие факторы заставляют регулярно проводить мониторинг качества услуг и улучшать их посредством различных методов, которые могут быть адаптированы к оценке банковских услуг.

Для оценки качества услуг разработан ряд методов, которыми пользуются маркетинговые службы. Методы «критических случаев», SERVQUAL и SERVPERF оценивают качество услуг, основываясь на данных полученных в ходе исследований и опросов клиентов. Результат анализа служит источником принятия управленческих решений с целью повышения качества сервисного обслуживания.

Для оценки качества используется ряд показателей:

- надежность, определяется способностью провайдера выполнить услуги в обещанном объеме;
- своевременность - предоставление услуг в установленные сроки, а так же длительность их предоставления;
- материальность - восприятие помещений, внешнего вида персонала и другие физические свидетельства услуги;
- отзывчивость персонала, искренне желание помочь клиенту;
- профессиональность сотрудников включает в себя умения, опыт, мастерство и коммуникабельность;
- полнота оказания услуги;
- безопасность получения услуги, гарантия того, что действия сервисного провайдера не принесут вреда здоровью или имуществу клиента;
- информационность, подразумевает информационное обеспечение потребителя относительно важнейших особенностей услуги и ее результатов;
- экологические характеристики услуги и процесса обслуживания.

Тем не менее, результат оценки качества услуг будет более достоверен

от лица заказчика. Поэтому, мы предлагаем обратить внимание на современный метод аудита услуг «Mystery shopper». На сегодняшний день это метод, является самым эффективным и востребованным. Для аудита сервиса банка и оценки профессиональности рабочего персонала руководитель организации обращается в консалтинговые фирмы, предоставляющие услуги «тайного покупателя». Под видом обычного клиента «тайный покупатель» посещает банк, во время визита, выполняя ряд действий установленных заказчиком и прописанных в инструкции, а так же обращая внимание на компетентность, профессионализм, дружелюбность работников. В ходе проверок также оценивается знание продукта и услуги, наличие навыков продаж и сохранение корпоративного имиджа компании. В заключении аудитор составляет отчет своей работы, в котором подробно описывает сильные и слабые стороны сервисного обслуживания, прикрепляя к отчету артефакты: видео- аудиозапись и фотосъемку. Далее материалы исследования передаются фирме-заказчику, для работы по ликвидации «узких мест» сервиса. Тем не менее, необходимо понимать, что данный метод не заменяет, а является дополнительным к другим процедурам оценки деятельности персонала, таким как аттестации, экспертные оценки, тестирования и наблюдения [4].

Какой подход оценки качества услуг выбрать зависит от руководства банка, и очевидно, от степени заинтересованности в обеспечении высокого качества обслуживания своих клиентов.

Использованные источники:

1. Т.Тултаев. Маркетинг услуг: Учебно-методический комплекс.-М: Изд.центр ЕАОИ, 176 с. 2008г
2. Мишин В.М. Управление качеством. М.: Юнити-Дана, 2013. 463 с
3. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 52113-2003 от 28.07.2003 №253- ст (ред. от15.01.2014) «Услуги населению. Номенклатура показателей качества».
4. Zanna Gornostaeva, Julia Sorokina, Valeriya Baklakova . Modern approaches to assessing the quality of services. Proceedings of the 1st International Sciences Congress “Fundamental and Applied Studies in the Pacific and Atlantic oceans countries”. International Agency for the Development of Culture, Education and Science. Japan, Tokyo, 2014. - P 72-75.

*Балкаров Б.Б., к.б.н., с.н.с.
доцент*

*кафедра автоматизированных систем обработки информации
Институт информатики и управления
Кабардино-Балкарский Госуниверситет
Россия, г. Нальчик*

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ: ОСНОВА САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТА

Приводится описание эффективного инструмента контроля знаний студента, который можно использовать как при аудиторном, так и при дистанционном образовании.

Самостоятельная работа студента, дистанционное образование, контроль, рабочая тетрадь, представление контента, методика использования

Одна из основных концепций компетентностного подхода к высшему профессиональному образованию заключается в том, что самостоятельная работа студента начинает занимать главенствующее место во всем образовательном цикле. При этом становится актуальным вопрос об организации такой работы.

Для его решения нами была разработана материал для самостоятельной работы студента под названием «Рабочая тетрадь». Рабочая тетрадь изначально задумывалась, как «полуконспект» по определенной дисциплине и предназначалась для аудиторной работы. Суть ее состояла в том, что студент во время лекции не тратил бы много времени на конспектирование, выписывая полные определения, расчерчивая таблицы или разрисовывая схемы. Заготовки и того и другого и третьего были уже распечатаны в рабочей тетради.

Но при анализе сделанного стало понятно, что если слегка расширить материал рабочей тетради, то она превращается во вполне пригодный инструмент для самостоятельной работы, позволяющий не только направлять ее, но и эффективно контролировать. Автор, сам являясь лектором, теперь рекомендует своим студентам заполнять рабочие тетради не во время лекции, а самостоятельно вне аудитории.

Что же представляет из себя рабочая тетрадь? Поскольку Автор ведет дисциплину «Электронно-вычислительные машины и периферийные устройства», то приводимые им иллюстрации рабочих тетрадей и будут относиться именно к этой дисциплине.

Прежде всего, каждая из рабочих тетрадей посвящена одному вопросу или одной теме, кратному (кратной) одной лекции.

Рабочую тетрадь можно разделить на три части. Первая часть содержит конспект излагаемого на лекции материала с лакунами, которые должен заполнять сам студент (рис.1).

Согласно принципу ДК, вся информация _____

Каждый тип информации представляется _____

_____ и имеет свой _____

Поле называется _____

_____.

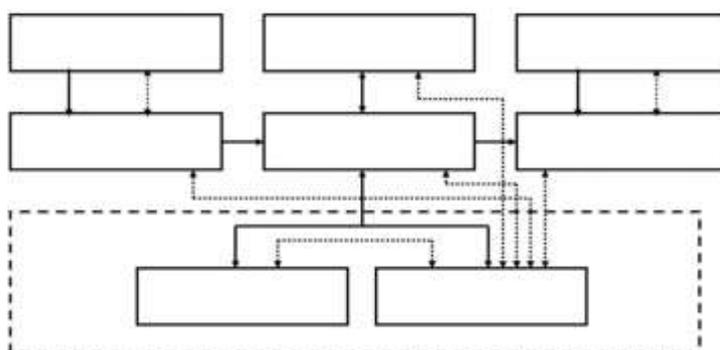
Рис.1. Конспектная часть рабочей тетради, представленная в виде текста с лакунами

Такая часть может иметь также табличное и графическое представления (рис.2, а-б)

Принцип	Содержание
Двоичное кодирование	_____ _____ _____
Программное управление	_____ _____ _____
Однородность памяти	_____ _____ _____
Адресность	_____ _____ _____

а)

Структура фон-неймановской ВМ



б)

Рис.2. Табличное представление в конспектной части рабочей тетради – а); графической представление в конспектной части рабочей тетради – б)

В последнем случае студент вписывает в «немую» схему названия блоков и сигналов.

Вторая часть рабочей тетради это – упражнения, которые должен выполнить студент самостоятельно. На рис.3 приведен фрагмент таблицы с одним из заданий.

Задания:
1. Преобразовать выражения в ОПН.

№	Выражение	ОПН
0	a^2+bx+c	
1	$(a-b)(c-d)$	
2	$x/y+z/w$	

Рис.3. Фрагмент таблицы с заданиями из рабочей тетради

В первом столбце таблицы указывается номер варианта задания, последняя графа (графы) служит для записи ответа (ответов). Обычно такая таблица сопровождается примером выполнения подобного задания. Отметим, что какие-то разделы рабочей тетради могут и не содержать заданий.

И, наконец, третья часть рабочей тетради – это набор вопросов к рассматриваемой теме (рис.4).

Вопросы:

1. Что такое «система команд» и «архитектура системы команд» (АСК)?
2. Как осуществляется расчет времени выполнения программы.
3. Опишите место АСК в архитектуре ВМ.
4. Опишите общие характеристики АСК ВМ.
5.

Рис.4. Фрагмент вопросной части рабочей тетради

В представляемом здесь варианте вопросы, помещаемые в соответствующую часть рабочей тетради малы и предусматривают объемных ответов. Более того, Автор не требует на них письменного ответа от студента.

Однако они играют существенную роль во время подготовки к экзамену по данной дисциплине, являя собой план ответа на экзаменационный билет. Вопросы также могут лечь в основу плана реферата или эссе, которое должен написать студент в качестве самостоятельной работы.

Методика работы с тетрадью базируется на повышении мотивации студента. Это повышение обеспечивается тем, что студент получает за своевременное ведение тетради баллы по текущей успеваемости. Кроме того этой тетрадью, проверенной и удостоверенной преподавателем, студент может пользоваться на экзамене.

Условием удостоверения рабочей тетради служит, во-первых, заполнение всех ее лакун. Причем тетрадь заполняется принципиально от руки. Во-вторых, выполнение хотя бы своего варианта задания.

Как упоминалось выше, рабочая тетрадь может вестись как во время лекционных занятий (с выполнением заданий во внеаудиторное время), так и во время самостоятельной работы студента. Последнее представляется Автору более желательным.

Если в начале разработки рабочих тетрадей Автор отображал в них только иллюстративные компьютерные материалы, то последний вариант предполагает поиск материалов для заполнения этих тетрадей не только в лекциях, но и списке рекомендованной литературы. В дальнейшем Автор планирует перейти от общего списка литературы ко всей дисциплине к введению списка литературы по каждой теме в каждой рабочей тетради.

Предполагается также, что для студентов старших курсов возможен и предпочтителен для ряда тем «свободный» поиск материалов для рабочих тетрадей за рамками перечня рекомендованной литературы.

Подведем итог. Исходя из нескольких лет опыта использования рабочих тетрадей, Автор приходит к выводу, что последние являются хорошим инструментом для организации самостоятельной работы студентов. Они позволяют не только контролировать процесс обучения, но и развивают такие компетентностные навыки, как умение пользоваться теоретическим материалом для решения практических задач и умение осуществлять поиск требуемой информации в различных источниках и представлять ее в сжатом виде.

*Балкаров Б.Б., к.б.н., с.н.с.
доцент*

*кафедра автоматизированных систем обработки информации
Институт информатики и управления
Кабардино-Балкарский Государственный Университет
Россия, г. Нальчик*

РАЗРАБОТКА ГЕНЕРАТОРА ЗАДАНИЙ НА ОСНОВЕ СЕМАНТИЧЕСКИХ СЕТЕЙ

Рассматривается инструмент формирования индивидуальных заданий для студентов, в основе которого лежит формализм уровня семантической сети.

Самостоятельная работа студента, индивидуальный подход к обучению, генератор заданий семантическая сеть, методика обучения

Современные концепции высшего образования включают увеличение объема самостоятельной работы, которую должен выполнять обучаемый. Это в свою очередь порождает необходимость в разработке такого большого объема заданий для самостоятельной работы, чтобы обеспечить индивидуальный подход к каждому обучаемому.

Разработать такое количество заданий «вручную» нам представляется попросту невозможным. Именно это подвигло нас на разработку специальных компьютерных программ – Генераторов заданий. Один из

вариантов такой программы приведен в [1]. Работа этого Генератора состояла в том, что он мог выдавать большое количество однотипных задач в виде текстового файла не требующего дополнительного редактирования, варьируя входные данные к ним. Количество вариантов определялось преподавателем.

Работа над этой программой привела нас к необходимости существенно повысить уровень «интеллектуальности» последующих вариантов Генераторов, чтобы увеличить степень разнообразия текстов задач. Наиболее конструктивным путем в этом случае является использование семантических сетей. Под семантической сетью согласно П. Уинстону будем подразумевать сеть связанных между собой понятий, имеющую определенный смысл [2]. Он же приводит следующий пример семантической сети описывающей стол (рис.1).

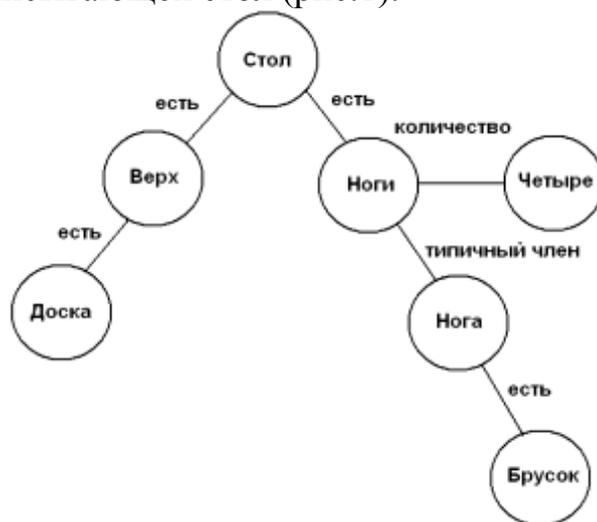


Рис.1. Семантическая сеть, описывающая стол

Здесь в кружках представлены объекты, из которых состоит стол, а стрелками указаны отношения между ними. Такая сеть может быть легко формализована в виде орграфа, где весами дуг являются отношения [3].

Однако формализация заданий базируется на ином представлении семантической сети. Рассмотрим это на следующем примере.

Пусть дано задание: «Поместить в регистр АХ константу $260_{(10)}$. Младший байт АХ переместить в полурегистр ВН. Вывести результат в 10-й и 2-й формах». Превратим это в семантическую сеть, в которой все объекты являются словами задания, а связи между ними определяют только последовательность появления этих объектов. Будем выделять:

- объекты-константы, т.е. те слова, которые не меняются от задания к заданию;

- переменные, которые могут варьироваться.

Тогда сеть будет иметь вид, как на рис.2:



Рис.2. Семантическая сеть к примеру задания

Детализируем блоки переменных, приведя те значения или интервалы значений, которые они могут принимать и сопоставим каждой две величины: вероятность выбора (ВВ...) и указатель на выбранное значение (УВ...). Тогда наша схема преобразуется к той, что приведена на рис. 3.

Приведем несколько комментариев к рис.3. Во-первых, она заканчивается многоточием, поскольку дальнейшее расширение тривиально. Во вторых. Значения числовых переменных приведены в блоках множественного выбора, означающих, что здесь может быть выбрано любое значение из интервала, указанного на схеме. В третьих, цикл в низу схемы означает, что здесь просто нужно выбирать то имя полурегистра, которое не было выбрано на втором уровне. И, наконец, МВ... означает маркер выбора. В частности, МВ0 показывает на то, что выбирается: регистр или полурегистр.

Самая грубая оценка количества вариантов заданий без учета вероятности выбора значений констант составляет 148 вариантов.

Приведенная схема легко преобразуется в компьютерную программу, на входе которой преподаватель задает лишь количество вариантов. А на выходе получает необходимое число полностью сформулированных задач в виде текстового файла.

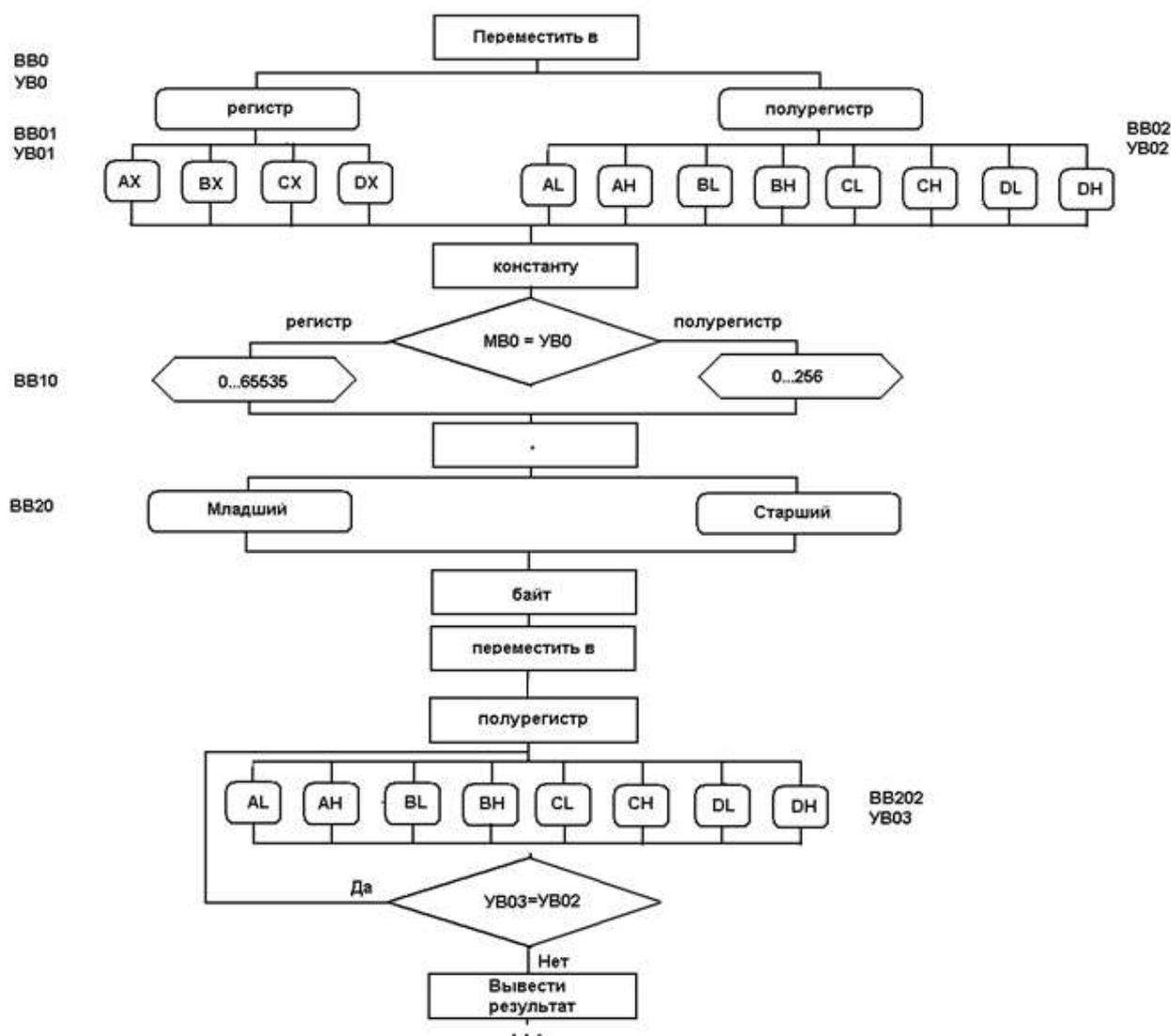


Рис.3. Схема развернутой семантической сети с указанием возможных значений переменных

Использованные источники:

1. Балкаров Б.Б. Об одном аспекте использования информационных технологий в образовательном процессе. *Materialy X Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Strategiczne pytania światowej nauki - 2014» Volume 15. Pedagogiczne nauki. : Przemysł. Nauka i studia/*
2. Уинстон П. Искусственный интеллект. – М:Мир, 1980.
3. Балкаров Б.Б., Шахбазов М.Д. Структурирование оценки состояния региональной системы, представленной в виде графа. *Сб. Наука сегодня: теоретические аспекты и практика применения. Ч.7 - Тамбов, 2011.*

*Балыкбаева Р. С.
ассистент
Каюмова Р. Р.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ И ЛИКВИДНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Управление ликвидностью и платежеспособностью коммерческих банков имеет огромное значение для поддержания стабильности и эффективности платежной системы страны, устойчивости всей банковской системы. Проблемы поддержания ликвидности и платежеспособности коммерческих банков являются одними из первоочередных в управлении банковской деятельностью. Их актуальность обусловлена: во-первых, важностью задачи своевременного и полного проведения коммерческим банком всех платежей; во-вторых, наличием в настоящее время избыточных остатков денежных средств на корреспондентских счетах банков, в связи с этим возникает вопрос о том, до какого уровня возможно и целесообразно снижение данных остатков; в-третьих, значительным влиянием ликвидности и платежеспособности банка на его имидж, поскольку для клиентов и вкладчиков коммерческого банка первостепенное значение в процессе принятия решения о вложении средств в тот или иной банк имеет уверенность в их своевременном возврате [2].

Банки – необходимый финансовый институт на любом этапе развития экономики. Они помогают расширить производственные возможности, концентрируя у себя для этого временно свободные денежные средства и направляя их туда, где они в данный момент необходимы. Специфика деятельности банков заключается в том, что они, в отличие от обычных предприятий, оперируют в основном чужими (привлеченными) средствами и поэтому на них ложится огромная ответственность за сохранность доверенных им денег. Ликвидность и платежеспособность – это как раз то, что является гарантом стабильности банковской системы, а также залогом доверия со стороны экономических субъектов. Ликвидность является одной из важнейших характеристик деятельности банка, которая свидетельствует о его надёжности и стабильности [1].

Ликвидность коммерческого банка в самом общем понимании означает возможность банка своевременно, в полном объёме и без потерь обеспечивать выполнение своих долговых обязательств перед всеми контрагентами, а также предоставлять им средства в рамках взятых на себя обязательств, в том числе и в будущем.

Ликвидность банка является залогом его устойчивости и работоспособности, поскольку банк, обладающий достаточным уровнем ликвидности, в состоянии с минимальными потерями для себя выполнять

следующие функции:

- проводить платежи по поручению клиентов (обязательства по средствам на расчётных, текущих и корреспондентских счетах, зарезервированных для расчетов)

- возвращать кредиторам (вкладчикам) средства, как с наступившими сроками погашения, так и досрочно (средства в депозитах)

- удовлетворять спрос клиентов на денежные средства в рамках принятых на себя обязательств, например, по заключенным кредитным договорам, кредитным линиям и т.д.

Таким образом, для коммерческого банка ликвидность является необходимым условием устойчивости его финансового состояния наряду с рискованностью активных и пассивных операций, сбалансированностью портфелей банка (ссудного, ценных бумаг, инвестиционного), доходностью операций.

Ликвидность имеет немаловажное значение не только для самого банка, но и для его клиентов. Высокая ликвидность является показателем того, что клиент в любой момент сможет вернуть вложенные средства или получить кредит в банке заполнив форму заявки на кредит. Акционером банка она защищает от принудительной продажи активов в случае наступления форс-мажорных обстоятельств.

Проведем анализ показателей эффективности деятельности на примере ОАО «Россельхозбанк» РБ (таблица 1).

Для обеспечения устойчивости банковской системы Центральный банк РФ устанавливает ряд экономических нормативов, т.е. определённых коэффициентов с заданным уровнем.

Централизованно установленные экономические нормативы включают следующие показатели:

- норматив достаточности капитала
- нормативы ликвидности баланса кредитной организации
- нормативы ограничения крупных рисков области привлечения и размещения ресурсов.

Посредством экономических нормативов регулируется, во-первых, абсолютный и относительный уровень собственного капитала кредитной организации, во-вторых, ликвидность баланса, в-третьих, диверсификация активных и пассивных операций кредитной организации, в-четвёртых, создание каждой кредитной организацией централизованных резервов для обеспечения финансовой устойчивости банковской системы в целом[3].

На первом этапе анализа составляется таблица, характеризующую фактический уровень экономических нормативов в сопоставлении с его предельным значением.

Таблица 1 Обязательные нормативы деятельности ОАО
«Россельхозбанк» РБ за 2013-2014 гг.

Показатель	Коэффициент	Норматив	01.01.14г.	01.01.13г.
Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка	H1	min 10%	15,1	14,7
Норматив мгновенной ликвидности банка	H2	min 15%	53,4	70,1
Норматив текущей ликвидности банка	H3	min 50%	84,4	68,93
Норматив долгосрочной ликвидности банка	H4	max 120%	98,6	88,0
Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков	H6	max 25%	14,9	12,5
Максимальный размер крупных кредитных рисков	H7	max 800%	74,9	69,1
Максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам)	H9.1	max 50%	0,00	0,00
Совокупная величина риска по инсайдерам банка	H10.1	max 3%	1,2	0,8
Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения акций (долей) других юридических лиц	H12	max 25%	2,0	2,4

На втором этапе проверяется соответствие каждого показателя его нормативному уровню.

Анализ коэффициентов ликвидности начинается с показателя H2. Его уровень зависит от объёма общей суммы ликвидных активов и суммы обязательств по счетам до востребования и на срок до 30 дней. Критериальный уровень – 15% на 01.2014 – 53,4%, 01.2013 – 70,1%.

Наряду с показателем текущей ликвидности (H2) в соответствии с Инструкцией ЦБ РФ № 1 вводится показатель мгновенной ликвидности банка (H3), определяемый в виде отношения высоколиквидных активов к быстрооборачиваемым депозитам до востребования. Минимально допустимое значение 50% на 01.2014 – 84,4%, 01.2013 – 68,9%.

Долгосрочную ликвидность банка характеризует показатель H4. Он рассчитывается в виде отношения долгосрочных кредитов к собственному

капиталу и обязательствам банка сроком погашения свыше одного года. Максимальное значение установлено в пределах 120 %. По состоянию на 01.2014 год – 98,6%, 01.2013 – 88%.

Таким образом, на основе приведенных данных, можно сделать вывод, что ни один показатель не превышает максимально/минимально допустимого значения. И, следовательно, есть основание полагать, что на сегодняшний день ОАО «Россельхозбанк» РБ, является финансово-устойчивым, и процветающим Банком.

Платёжеспособность банка означает способность проводить расчёты и отвечать по обязательствам клиентов в полном объёме в установленные сроки на конкретный момент, определенную дату.[1] Понятие платёжеспособности является более узким, чем понятие ликвидности, поскольку платёжеспособность является статическим показателем деятельности банка. Данные понятия необходимо различать потому, что в банковской практике часто складываются ситуации, характеризующиеся краткосрочными разрывами в платёжеспособности, когда банки, оставаясь ликвидными, не могут выполнить обязательства перед клиентами по проведению платежей.

Утрата же ликвидности предполагает систематическую неплатежеспособность.[2] Вместе с тем кратковременная потеря банком ликвидности или снижение ее уровня ниже минимально допустимого требованиями надзорных органов в определенный период времени не является основанием для утверждения о его неплатежеспособности.[2] Именно платежеспособность банка позволяет путем внешних заимствований восстановить ликвидность банка и баланса до требуемого уровня. Неплатежеспособность, вытекающая из утраты ликвидности банка, означает, во-первых, неспособность банка изыскать внутренние источники для погашения взятых на себя обязательств, во-вторых, невозможность привлечь для этой цели внешние источники средств. Поэтому ликвидность выступает необходимым условием и способом поддержания платежеспособности банка.

Таким образом, с позиции краткосрочной перспективы финансовое состояние коммерческого банка оценивается показателями ликвидности и платежеспособности, в наиболее общем виде характеризующими, может ли оно своевременно и в полном объеме произвести расчеты по обязательствам перед контрагентами.

Использованные источники:

1. Коробова, Г.Г. Банковское дело [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по финансово-экономическим специальностям : допущено М-вом образования и науки РФ / [Г. Г. Коробова и др.] ; под ред. Ю. И. Коробовой. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Магистр : Инфра-М, 2012. - 589 с.
2. Лаврушин, О.И. Управление деятельностью коммерческого банка [Текст]:

Учебник / Под ред О.И. Лаврушин. – М.: ЮристЪ, 2010. - 452с
3. Меркулова, И.В. Деньги, кредит, банки [Текст] : учеб. пособие / И. В. Меркулова, А. Ю. Лукьянова. - М. : КНОРУС, 2010. - 352 с.

*Балыкбаева Р. С.
ассистент
Мамлеева Д.Ф.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Актуальность данной темы заключается в том, что без проведения грамотного анализа финансовых результатов деятельности коммерческого банка и выявления факторов, которые влияют на эту деятельность, невозможно повысить уровень получаемой прибыли и рентабельности. Целью анализа финансовых результатов деятельности банка является выявление резервов роста прибыльности и на этой основе формулирование рекомендаций руководству банка по проведению соответствующей политики в области пассивных и активных операций.

Алгоритм формирования показателей финансовых результатов коммерческих банков определяется принятой системой бухгалтерского учета и используемыми формами официальной финансовой отчетности, устанавливаемыми Центральным банком Российской Федерации. Процесс формирования финансовых результатов начинается с того, что на кредите счета № 701 «Доходы» накапливается сумма всех доходов, полученных банком в отчетном году, а на дебете счета № 702 «Расходы» накапливаются расходы.

По окончании отчетного периода, установленного учетной политикой банка (но не реже одного раза в квартал), для определения финансового результата производится закрытие счетов. Прибыль или убыток определяется путем отнесения в дебет счета учета прибылей (убытков) суммы учтенных на счете расходов и в кредит счета учета прибылей (убытков) суммы учтенных доходов.

Финансовый анализ в коммерческом банке как система оценки экономической эффективности его деятельности и метод оценки качества управления им реализуется в работе в двух взаимосвязанных направлениях: анализе финансовых результатов и анализе финансового состояния банка.

Анализ финансового состояния – это совокупность методов исследования процесса формирования и использования денежных фондов банка, а также достаточности денежных средств, необходимых для организации эффективной банковской деятельности[1].

Финансовый анализ в современном финансовом учреждении

представляет собой не просто элемент финансового управления, а его основу, поскольку финансовая деятельность, как известно, является основной в банке. Управление финансовой деятельности немислимо без анализа – обычное осуществление банковских операций, проведение платежей и расчетов, хранение денег или относительно новые виды деятельности (страхование, лизинг, трастовые, брокерские услуги и др.)

Анализ финансового состояния проводится с целью:

- оценки текущего и перспективного финансового состояния банка
- возможности и целесообразности темпов развития банка с позиций их финансового обеспечения
- выявления доступных источников финансовых ресурсов и оценки возможности и целесообразности их мобилизации
- прогнозирования положения банка на рынке капиталов.

Прибыль является показателем, характеризующий состояние банка на каждом этапе его развития. Получение прибыли является основной целью предпринимательской деятельности, которая свидетельствует не только о финансовом потенциале банка, а также позволяет оценить его конкурентоспособность.

Прибыль коммерческого банка формируется ежеквартально или ежемесячно как разница между совокупными доходами банка и его совокупными расходами. То есть в течение квартала доходы и расходы накапливаются на соответствующих счетах, а в последний день квартала они закрываются, а их сальдо переносится на счета «Прибыль» или «Убытки». Полученный финансовый результат (балансовая прибыль или убыток) не отражает реальную картину в банке. Чтобы дать полную характеристику эффективности деятельности банка, необходимо рассчитать чистую прибыль и ряд коэффициентов. Чистая прибыль после уплаты налогов подлежит распределению на фонды в соответствии с действующими Федеральными законами, нормативными актами Банка России и Уставом банка.

Прибыль является важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей банка и его персонала. Но главное назначение прибыли состоит в том, что генерирование прибыли в достаточных размерах предохраняет банк от банкротства. Отсюда следует, что процесс исследования структуры и динамики прибыли является важнейшим этапом анализа деятельности банка [2].

Анализ прибыли может проводиться в следующих направлениях:

- динамика прибыли за анализируемый период, темпы прироста должны быть ритмичными;
- анализ состава и структуры прибыли за период;
- факторный анализ прибыли (выявление факторов, оказывающих максимальное воздействие на ее изменение);

Кроме исследования качества работы банка по абсолютному показателю прибыли, применяются относительные показатели

эффективности, в частности коэффициент рентабельности. Коэффициент рентабельности показывает, какая доля прибыли приходится на какой-либо анализируемый предмет (активы, собственный капитал, привлеченный капитал, доходы, расходы и т.д.)[3].

Анализ показателей рентабельности следует производить в следующей последовательности:

- расчет фактического значения коэффициентов рентабельности;
- осуществление сравнительной оценки коэффициентов рентабельности в динамике;
- выявление степени влияния факторов на тенденции в изменении коэффициентов рентабельности.

Использование данных показателей при проведении сравнительного анализа в динамике дает возможность выявить ранние признаки наступающего финансового кризиса.

После проведения анализа, по результатам банковской деятельности можно предложить следующие пути увеличения получения прибыли и показателей рентабельности:

- увеличить собственный капитал банка путем дополнительной эмиссии акций;
- увеличить размер активов банка, посредством расширения круга и объема выполняемых прибыльных операций и увеличения собственного капитала;
- расширить базу клиентов банка за счет первоклассных заемщиков;
- необходимо уменьшить риски связанные с кредитной политикой банка, за счет увеличения собственного капитала и качества активов банка;
- уменьшить долю бездоходных активов, посредством увеличения доли активов приносящих доход, но соблюдая установленные законодательством нормы;
- сократить неприбыльные операции (операции по привлеченным средствам кредитных организаций).

Таким образом, величина достигнутых банком финансовых результатов является отражением всего комплекса внешних и внутренних факторов, воздействующих на нее. С другой стороны, величина собственного капитала, объема привлечения и размещения средств, активов, приносящих и не приносящих доходов, уровень общебанковских издержек, убытков и потерь, масштабы использования современных технологий, уровень доходности филиальной сети и дочерних структур, организации внутреннего контроля и аудита и другое — факторы, зависящие от деятельности самого банка и качества управления им.

Многообразие факторов, оказывающих влияние на результаты деятельности коммерческих банков, определяет необходимость рассмотрения этих результатов в процессе их исследования как многофункциональной и многоцелевой экономической системы.

Использованные источники:

1. Лаврушин О. И. Банковское дело. / О. И. Лаврушин. М.: КноРус 2011. — 768с.
2. Поморина М.А. Концепция стратегического финансового управления // Управление в кредитной организации. 2010. - №1. С.63-66.
3. Стародубцева, Е.Б. Банковское дело: Учебник / - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 464 с.

*Балыкбаева Р.С.
ассистент
Валлиулин А.Р.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

ЛИЗИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ГУ СП “БАШСЕЛЬХОЗТЕХНИКА”РБ

Аннотация

Лизинг на современном этапе является одной из инновационных форм предпринимательской деятельности с помощью, которой осуществляется материально-денежные отношения на выгодных условиях.

Ключевые слова

Лизинг, лизинговая деятельность, финансовая среда, кредитные отношения

В условиях становления рыночных отношений в России и острой необходимости ускорения реконструкции устаревшей материально-технической базы производства особое значение в практической работе по структурной перестройки экономики страны приобретает лизинг как форма предпринимательской деятельности, более полно отвечающая требованиям научно-технического прогресса.

Лизинг формирует новые, более мощные мотивационные стимулы в предпринимательстве, дает возможность рационального использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Он способствует массовому перемещению интересов людей от неурегулированной спекулятивной купли-продажи к сфере материального производства, которая в стабильной экономике обеспечивает устойчивые и намного более высокие доходы всем слоям населения.

Привлекательность лизинговых услуг состоит также и в том, что применение их в хозяйственной практике позволяет начинающим предпринимателям открыть или значительно расширить собственное дело даже при весьма ограниченном стартовом капитале.

При использовании лизингового механизма имеющегося у предпринимателя денежные средства можно направить, например, на закупку необходимого сырья, а лизинговые выплаты осуществлять из

прибыли, полученной в результате эксплуатации арендуемого оборудования. Эффективность многостороннего воздействия лизинга на экономику определяется тем, что он одновременно активизирует инвестиции частного капитала в сферу производства, улучшает финансовое состояние непосредственных товаропроизводителей и повышает конкурентоспособность малого и среднего бизнеса.

Лизинг - это комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное владение и пользование за определённую плату.

Актуальность исследования лизинга как формы кредитных отношений заключается в том, что развитие финансового лизинга неотъемлемая часть общего развития экономики любой страны. Развитый институт финансовых услуг позволяет стране достигать более быстрых темпов экономического роста.

Начиная с 1994 года ГУ СП "Башсельхозтехника" РБ выполняет функции лизингового оператора по обеспечению сельхозтоваропроизводителей республики (включая личные подсобные хозяйства) сельскохозяйственной техникой на лизинговой основе.

За весь период лизинговой деятельности ГУСП «Башсельхозтехника» РБ по всем фондам передано сельскохозяйственным предприятиям на условиях финансовой аренды (лизинга) 9414 единицы техники на сумму 4483 млн. руб., в том числе: по республиканскому лизингу 6354 единицы на сумму 2600 млн. руб., от ОАО «Росагроснаб» - 1783 единицы на сумму 274,3 млн. руб., от ОАО «Росагролизинг» - 1277 единиц на сумму 1609,7 млн. руб.; высокопродуктивных племенных животных в количестве 6040 голов на сумму 354,2 млн. руб., в том числе: по республиканскому лизингу 1703 головы на сумму 74,8 млн. руб., от ОАО «Росагролизинг» 4337 голов на сумму 279,4 млн. руб.



Рисунок 1 Структура объема переданного в лизинг имущества за весь период

В 2013 году планируется передать в лизинг 178 единиц техники на сумму 79 млн. руб., в том числе: по республиканскому лизингу 159 единиц на сумму 49 млн. руб., от ОАО «Росагролизинг» - 19 единиц на сумму 30 млн. руб.

*Балыкбаева Р.С.
ассистент
Гарифуллин Р.М.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

РАЗВИТИЕ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ НА ПРИМЕРЕ БАНКА ОАО “СБЕРБАНК РОССИИ”

Аннотация

В современных рыночных отношениях банковская карта играет большое значение, так как с помощью неё оплачивают за товары и услуги. Она является одной из доступных банковских услуг для общества, что делает ее функциональным атрибутом и незаменимым помощником.

Ключевые слова

Платежная карта, коммерческие банки, банковские услуги

В настоящее время происходит бурное развитие платежных систем. Сейчас коммерческий банк невозможно представить без эмиссии, внедрения и обслуживания банковских карт. Банковская карта является классическим инструментом комплексного обслуживания частных клиентов. В большинстве экономически развитых стран пластиковая карта является неотъемлемой частью сферы торговли и услуг. Проведение операций с помощью платежных карт показывает степень интегрированности банковской системы и общества.

Проблема, стоящая перед коммерческими банками в рамках развития рынка пластиковых карт заключается в разработке и внедрении новых технологий обслуживания банковских карт для расширения круга клиентов, использующих все функциональные возможности банковской карты. Большинство коммерческих банков внедряет онлайн-услуги по картам, развивают сеть банкоматов и терминалов с широким набором функций, что в современных условиях является основным фактором конкурентоспособности данного вида услуг [1].

Масштабы и характер использования платежных карт обоснованно рассматриваются в качестве одного из важнейших индикаторов уровня развития банковского бизнеса. Пластиковая карта – это многофункциональный платежный и кредитный инструмент длительного пользования, обладающий наиболее высокой на сегодня степенью защиты от подделок и к тому же содержащий идентификационную информацию о держателе карточки, позволяющий производить проверку его платежеспособности.

В настоящее время банковские пластиковые карты уже не являются чем-то уникальным. За время своего развития рынок пластиковых карт стал более доступным, а сопутствующие банковские услуги и предложения более разнообразными. И если раньше большинство потребителей использовали карту исключительно для получения зарплаты, то сейчас ее постепенно начинают воспринимать как удобное и надежное платежное средство[1].

Рассмотрим на примере ОАО «Сбербанка» деятельность по эмиссии пластиковых карт в 2013 году.

По количеству эмитированных карт Сбербанк уверенно лидирует в Европе с 2008 года. Сбербанк вышел на 6 место в Европе и 24 место в мире среди банков-эквайеров[2].

В августе 2013 года Сбербанк представил новые премиальные карты в рамках тарифного плана «премьер»: Visa Platinum PayWave и World MasterCard Black Edition PayPass. Сбербанк укрепил позиции на рынке эквайринговых услуг, увеличив свою долю до 43,2%. клиенты банка — крупнейшие авиалинии, торговые сети, торговые дома, салоны связи и другие компании федерального уровня. Эквайринговый оборот за год превысил 1,49 трлн рублей — это рекордный показатель за все время развития эквайринга в Сбербанке[2].

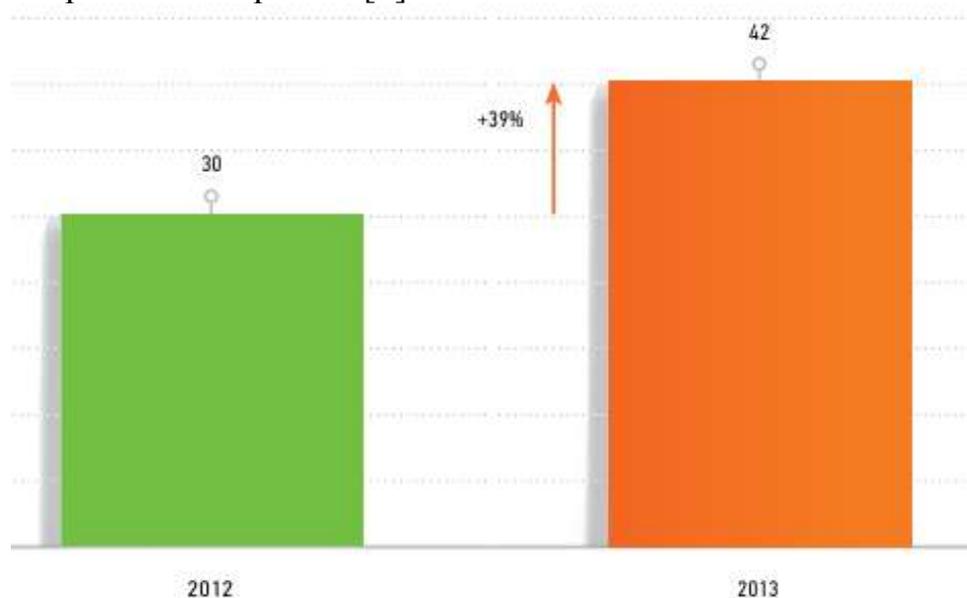


Рисунок 1 Объем выпуска банковских карт за 2013 год, штук

Развитие систем эквайрингового самообслуживания позволяет успешно продвигать безналичную форму оплаты в сферу микроплатежей, где до настоящего времени применялись исключительно наличные платежи. Банк продолжил развитие сети, принимающей бесконтактные карты MasterCard PayPass и Visa PayWave. В торговых и сервисных точках их принимают 433 тыс. терминалов. Банк успешно реализовал инновационную технологию мобильного эквайринга, которая позволяет проводить оплату товаров и услуг с помощью карт с магнитной полосой или чиповых карт с использованием мобильного телефона[2].

За год количество работающих зарплатных карт возросло на 1,9 млн. — до 21,1 млн. штук. объем перечислений заработной платы вырос на 28% и составил почти 6,3 трлн. рублей. Число пенсионеров, получающих социальную пенсию через Сбербанк, увеличилось до 21,8 млн. человек. одновременно возросла доля пенсионеров, получающих пенсию через Сбербанк, в общей численности социальных пенсионеров российской федерации до 53,2%.

Сбербанк продолжает активно развивать удаленные каналы продаж, в частности, расширяя сеть устройств самообслуживания: количество банкоматов увеличилось с 44,6 до 53,4 тыс., платежных терминалов — с 29,4 до 35,7 тыс. развитие удаленных каналов не только обеспечивает более широкий доступ клиентов банка к услугам, но и сокращает очереди в офисах. Особое внимание уделялось интерфейсу терминалов и расширению их функционала. Создан англоязычный интерфейс, а в банкоматах на олимпийских объектах — еще и на китайском и французском языках. Внедрен механизм Fastpay для оплаты сотовой связи, что сократило число шагов и сэкономило время клиента. добавлена возможность мгновенного открытия вкладов[2].

Учитывая современные приоритеты развития банковского бизнеса, основанные на использовании новейших технологий оказания банковских услуг, в том числе и электронных денег, пластиковых карт, коммерческим банкам следует активно развивать карточный бизнес, стимулируя эффективное использование эмитированных банковских карт.

Таким образом, рынок платежных карт всё больше становится полем конкурентной борьбы между российскими банками. Операции по банковским карточкам относятся к числу наиболее доходных видов банковской деятельности, так как в среднем доход на единицу затрат в карточном бизнесе выше, чем по другим видам операций[1].

Использованные источники:

1. Казакова, Н.В. Рынок пластиковых карт в России: современное состояние и проблемы развития [Электронный ресурс]: Материалы 6 международной студенческой электронной научной конференции. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2014/541/1962>
2. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России» [Электронный ресурс]: годовой отчет 2013 года. – Режим доступ: http://www.sberbank.ru/bashkortostan/ru/investor_relations/disclosure/annual_reports/. – Дата обращения: 21.12.2014 г.

*Балыкбаева Р.С.
ассистент
Султанов Ю.М.
студент 4го курса
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

БАНКИ-МОНОЛАЙНЕРЫ В РОССИИ

Аннотация

Сегодня существуют различные банки, и их деятельность направлена для удовлетворения различных потребностей общества. Одним из разновидностей банковского сектора являются банки-монолайнеры, которые представляют одну из банковских услуг.

Ключевые слова

Банковские услуги, банковский сектор, банки-монолайнеры, кредитные учреждения, финансы, облигации, бизнес-модель, рыночные отношения.

Банки-монолайнеры получили свое развитие в Российской Федерации в начале 21 века, благодаря развитию кредитных отношений в стране. Отличительной чертой данных организаций является динамично развивающаяся структура финансовых отношений при предоставлении определенной кредитной услуги и быстрым получением прибыли на данном рынке.

Банк-монолайнер – это кредитное учреждение, деятельность которого направлена на определенную финансовую отрасль экономических отношений.

Данная модель в краткосрочной перспективе является идеальной для инвесторов, так как она требует меньше затрат по отношению к другим моделям инвестирования. В результате этого банки-монолайнеры являются одним из перспективных направлений в рамках развивающегося рынка.

Однако в современных рыночных отношениях главную роль играет предоставление универсальных услуг. В результате этого выигрывает универсальный банк, требующий значительных финансовых вложений при максимальном риске, который генерирует совокупный доход значительно выше, чем у банков-монолайнеров. Они в свою очередь основываются на мощной базе, что для отечественных инвесторов не всегда предоставляется возможным предложить на данном экономическом этапе.

Также стоит отметить, что модель бизнеса розничных банков-монолайнеров угасает в современных реалиях. Это вызвано, прежде всего, из-за падения спроса на кредиты, облигационный рынок стал недоступен, к тому же вкладчики стали дорогими для привлечения денежных средств.

Сложность состоит в том, что многие банки-монолайнеры, чья модель ориентирована большей частью на потребительское кредитование пострадают в большей степени. Им в ближайшие несколько месяцев

придется выделять значительные суммы на погашение облигаций, что станет для них одной из главных целей их финансовой политики для стабилизации.

В текущих условиях ставки по размещаемым облигациям эмитентов даже первого эшелона превышают ставки по депозитам физлиц, что делает новые размещения в ближайшее время экономически неэффективными.

В свою очередь выпуски по облигациям, находящиеся в обращении, торгуются с высокой доходностью. Например, доходность облигаций “Русского стандарта” (выпуск БО-4) превышает 31%, доходность облигаций “Ренессанс Кредит” (выпуск БО-05) – 29% [3].

Одним из ярких представителей банков-монолайнеров является “Ренессанс Кредит», который в феврале месяце ожидает оферту по выпуску на 3 млрд.руб. Предполагается, что инвесторы предъявят к выкупу 90–100% выпуска из-за текущей экономической ситуации в стране. Основными причинами данной операции служат такие факторы, как замедление темпов роста экономики, цена на нефть, падение рубля и повышение процентной ставки.

Так последний фактор в ночь на 16 декабря 2014 г. переступил рекордные 6,5 процентных пункта – с 10,5% до 17% годовых. Это решение ЦБ объяснил необходимостью “ограничить существенно возросшие в последнее время девальвационные и инфляционные риски” [2].

Таблица 1 Ситуация на рынке банков-монолайнеров [1]

Банк	Объем погашений и оферт до 1 июня 2015 года	Портфель кредитов в физлица м	Доля просроченной задолженности в кредитном портфеле, %	Убыток или прибыль по РСБУ на 01.11.2014	Убыток или прибыль по МСФО на 01.07.2014	Достаточность капитала на 01.11.2014, %
«Русский стандарт»	19,4	254	23	2,2	-4,8	12,2
ХКФ Банк	5	248	16	0,9	-4,2	14,1
«Ренессанс Кредит»	3	85	15	-2,7	-6,8	10,9

Рынок вкладов также испытывает сложности, в результате этого многие банки задумываются об уменьшении объемов вкладов. Исходя из ситуации депозиты физических лиц “Хоум Кредит” сократились на 3,76%, в “Русском стандарте” – на 0,43%, в «Восточном экспрессе» – на 1,31% (до 127,3 млрд руб.) [3].

Таким образом модель банков-монолайнеров на сегодняшний день постепенно уходит в тень, однако пути решения для данных банков есть. Во-первых, поднять ставки по депозитам. Что сделает их более конкурентоспособными и даст новый толчок для развития. Во-вторых, это привлечение капитала со стороны акционеров. Другим решением может

также служить перекавалификация банка в универсальный, а точнее диверсифицированные своих услуг.

Использованные источники:

1. Интернет-проект Информационного Агентства Финмаркет [Электронный ресурс]: <http://rusbonds.ru>
2. Центральный Банк РФ [Электронный ресурс]: <http://cbr.ru>
3. Московская биржа [Электронный ресурс]: <http://moex.com>

*Барбанова С.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра "Экономическая теория"
ФГОБУ ВПО "Финансовый университет при правительстве
Российской Федерации"
Россия, г. Москва*

ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Эволюционное развитие человека и его хозяйственная деятельность приводят к негативному воздействию на окружающую среду. В период индустриализации возрастающие экологические проблемы стали вызывать серьезную озабоченность. Противоречивый характер эколого-экономического взаимодействия потребовал глубокого теоретического анализа.

На протяжении длительного периода времени проблемы загрязнения окружающей среды не входили в объект исследования экономической теории. Экологические проблемы рассматривались на фоне «естественного порядка». Многие исследовательские работы проводилось в рамках натуралистической картины мира. К данной концепции можно отнести взгляды физиократов, которые рассматривали не экологические проблемы и их последствия, а отдельные составляющие окружающей природной среды. В работах физиократов природа описывалась как источник экономических благ и прибавочной стоимости. Физиократы, абсолютизирующие роль природы в экономике, полностью отождествляли законы общества и природы.

По мнению физиократов единственным источником богатства являлась земля. В своих работах они ориентировались на земледельческое производство, а земледельческий труд считали целесообразным и полезным. Такой труд создает прибавочную стоимость в виде земельной ренты, поэтому он представлялся единственным чистым доходом. Физиократы рассматривали заработную плату как неизменную величину, всецело определяемую природой.

Таким образом, уже у физиократов проявляется потребительское отношение к природе, выраженное в **доходном подходе** к земельной ренте.

Ф. Кене назвал сельскохозяйственную деятельность продуктивной, а любую другую деятельность «бесплодной», причиной этому была

исключительная продуктивность сил природы. Однако заниматься восстановлением земли и выделять на это средства физиократы не предполагали. Поэтому экономику они и рассматривают как машину, куда попадают и перерабатываются материалы, порожденные природой, причем без каких-либо добавок.

Представители классической политэкономии придерживались подхода **неограниченности ресурсов**. Экономический анализ природных ресурсов не осуществлялся, так как они рассматривались как некая мировая константа, не имеющая стоимости, и создавали экономически нейтральный фон хозяйственной деятельности. Было распространено мнение, что природные ресурсы являются неограниченными и, следовательно, бесплатными. Ж.-Б.Сэй писал, что «природные богатства неисчерпаемы, поскольку в противном случае мы бы не получали их даром. Так как они не могут быть ни увеличены, ни исчерпаны, они не представляют собой объекта экономической науки» [4]. Следует заметить, что в настоящее время предметом экономической теории является распределение именно ограниченных ресурсов.

Природа в классической политэкономии рассматривалась как внешний фактор – объект для покорения. Многие представители классической экономической теории отводили окружающей среде функции поставщика природных ресурсов либо в форме производственной составляющей (как материальные ресурсы), либо в качестве объекта производственных фондов (участка земли). Также окружающей среде отводилась функция приемника отходов на выходе производственного процесса. Необходимость оценки негативных последствий деятельности человека в рамках утилитарного подхода отрицалась.

Несколько отличного мнения придерживался Д. Риккардо. Его экономические взгляды подводят к подходу **ограниченности природных редкостей** (на примере земли). Он считал, что главным сдерживающим фактором экономического развития является ограниченность земли и природных ресурсов. Эти ограничения в дальнейшем могут приостановить экономический рост. То есть, речь идет о **ресурсосберегающем подходе**. Анализируя экономические явления, Д. Риккардо пытался разобраться в способностях природы прокормить растущее население и рассматривал пределы допустимости экономического роста с точки зрения накладываемых ограничений. Выражая беспокойство по поводу возможности оскудения природы, он полагал, что природные факторы являются главным приоритетом жизнеобеспечения общества [3]. Таким образом, можно сказать, что Д. Риккардо заложил основы взаимодействия экологии и экономики.

Первой попыткой экономического анализа экологических проблем можно считать теорию Т. Мальтуса и его естественный закон народонаселения. В соответствии с этим законом в мире действует

необратимая тенденция к сокращению продовольственных ресурсов по мере увеличения численности населения. Предельная численность человечества ограничивается планетарной социально-экологической емкостью, которую человек непрерывно расширяет, но она тоже имеет верхнюю границу.

Марксизмом была предпринята попытка свести экологические проблемы к поведенческим характеристикам людей. Анализируя воздействие капиталистического производства на окружающую среду, Маркс подчеркивал, что повышение производительности труда подразумевает переработку все возрастающего количества сырья в продукты потребления и, следовательно, нарастающее истощение природных ресурсов. Деградация окружающей среды была продемонстрирована Марксом на примере сельского хозяйства. «Эксплуатация и безрассудное растрачивание плодородия почвы приходит на смену сознательной рациональной обработке земли как вечной общинной собственности, неотчуждаемого условия для существования и воспроизводства цепи следующих одно за другим поколений рода человеческого». Марксисты в своих трудах поднимают проблему рационального отношения к природе, так как разрушение природной среды отрицательно влияет на процесс воспроизводства рабочей силы.

Достаточно близко к поведенческой концепции подошли представители австрийской школы (К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк), но сама проблема ими не была затронута. Данное направление рассматривало законы экономической жизни - как законы, регулирующие отношения субъекта и окружающей природной среды. Все необходимые для людей блага были ими разделены на хозяйственные (ограниченные) и свободные. Земля рассматривалась как фактор производства. Однако ортодоксальная экономическая теория была сосредоточена на максимизации прибыли, все дальше и дальше отходя от проблемы взаимодействия экологии и экономики. Экологические аспекты экономической политики ни государства, ни фирмы в экономической науке не рассматривались.

Так продолжалось до тех пор, пока негативные явления в сфере природопользования не начали оказывать сдерживающее влияние на ход общественного воспроизводства. В результате анализа этих изменений была выдвинута концепция «внешних эффектов», в которой стало учитываться воздействие, оказываемое человеком на окружающую среду в процессе хозяйственной деятельности.

Начало XX века характеризуется развитием **культурцентристского** (поведенческого) подхода к взаимодействию экономики и экологии, и первыми в его развитии стали неоклассики. Основателем этого подхода можно считать А. Маршалла, который считал, что безвозмездные дары природы претерпевают большие изменения от роста техногенных нагрузок. Уже в конце XIX в. он пытался привлечь внимание к тому, что при добыче некоторых природных ресурсов «дополнительная отдача от добавочного

приложения капитала и труда быстро сокращается» [3]. А. Маршаллом вводится квазиарента, возникающая от дополнительных техногенных нагрузок на природную среду. Таким образом, А. Маршалл предвидел возможность экологических проблем при нарушении принципов рационального природопользования. Он осознавал, что человек в состоянии изменить климат крупномасштабными дренажными работами, посадкой лесов и их вырубкой. Теоретические разработки А. Маршала стали основой концепции «внешних эффектов», которая получила дальнейшее развитие в работах А. Пигу.

Концепция «внешних эффектов» позволяет экономистам анализировать взаимодействия экономики и природы, то есть учитывать отрицательные воздействия производственной деятельности на окружающую среду. При этом следует отметить использование микроэкономического подхода при анализе сферы взаимодействия экономики и природы, так как в большинстве случаев природную среду ухудшают именно отдельные предприятия и потребители.

А. Пигу внес огромный вклад в разработку методов эколого-экономического регулирования. Из его теории следует, что государство, может побуждать субъектов экономики учитывать в расчетах не только частные, но и общественные затраты на производство и потребление с помощью экономических инструментов, таких как экологические налоги и субвенции. Субвенции стимулируют хозяйственные единицы осуществлять меры по предотвращению загрязнения окружающей среды, например, в виде облегчения налогового бремени. Суть регулирования заключается в интернализации внешних издержек, т.е. обществу необходимо превратить экстерналии в внутренние и заставить предпринимателя оплатить все издержки, связанные с его деятельностью.

Концепция внешних эффектов стала основой эколого-экономического регулирования. В рамках концепции были разработаны экономические инструменты, одни из которых оказывают негативную мотивацию на субъектов экономики (экологические платежи, налоги, штрафы, торговля квотами на загрязнение окружающей среды), другие позитивную (льготное кредитование, гарантирование кредитов, льготное налогообложение деятельности, специальное ценообразование экологически чистой продукции).

Основой рыночного метода регулирования эколого-экономических взаимоотношений стала теоретическая концепция внешних эффектов Р. Коуза. По его мнению, если трансакционные издержки равны нулю, а права собственности четко специфицированы, экстерналии «интернализуются» (внешние издержки становятся внутренними). Коуз, по существу, снимает стандартные обвинения в разрушении окружающей среды, выдвигаемые против рынка и частной собственности и считает, что внешние эффекты и их отрицательные последствия порождаются дефектным законодательством.

Однако рассматривать только внешние эффекты в рамках системы «экология и экономика» - недостаточно. Необходим подход, позволяющий учитывать экологическую составляющую при решении экономических проблем в теории и на практике.

В 60-е годы начинает формироваться интегрированный подход в системе взаимодействия экологии и экономики. Постепенно взаимодействия экологии и экономики стали входить в проблемную область экономической теории.

Особенно активно такие работы стали проводиться в развитых странах Запада, где в 70-е годы рост производства столкнулся с проблемой **ограниченности природных ресурсов**, что в свою очередь привело к энергетическому кризису. Проблема состояла в том, что на первое место ставились интересы экономики, связанные с наращиванием производства и широким использованием достижений НТП для более полного удовлетворения потребностей человека. Природоохранная деятельность и затраты на охрану окружающей среды в этих условиях являлись скорее препятствием экономическому росту. Однако, комплекс экологических проблем привел к необходимости учета экологического фактора, хотя и признавался фактором, сдерживающим экономическое развитие.

Заметная роль в разработке эколого-экономического взаимодействия принадлежит западным ученым, объединившимся в так называемый Римский клуб. В своем труде «Пределы роста» они рассматривают проблемы демографического роста, индустриализации, загрязнения окружающей среды, производства продуктов питания и истощения природных ресурсов, которые могут привести к истощению репродуктивного потенциала планеты через сто лет и это приведет к внезапному и неконтролируемому сокращению населения и снижению производственных мощностей. Регулирование этих процессов обеспечит долговременную экологическую и экономическую стабильность. Чтобы предотвратить экологическую катастрофу, необходимо приостановить развитие производительных сил, однако это было ошибочным мнением, так как приостановка технического прогресса по своей сути, противоречит идее развития, в том числе обезоруживает человека в борьбе против разрушения биосферы.

В 80-х годах XX столетия ряд международных организаций системы ООН предложил стратегии в области охраны окружающей среды, позволяющие обеспечить устойчивое развитие мировой экономики на длительный период, при котором улучшатся условия жизни человека, а воздействие на биосферу останутся в пределах ее хозяйственной емкости. Основной задачей является обеспечение экономического развития при сдерживании экологической деградации.

Со второй половины 90-х г. в системе взаимодействия экологии и экономики особую роль уделяют изменению поведения человека. Оно

должно стать экологически-направленным, в основе которого должны лежать этические и нравственные характеристики.

Необходимо проводить работу с «человеческим капиталом», формируя экологическое сознание путем экологического воспитания, так как чисто технического и технологического решения вопросов преодоления экологических кризисов не существует. Человечеству необходимо научиться заново согласовывать свои потребности с возможностями Природы их удовлетворять.

В 1995 г. выходит новый доклад Римского клуба «Фактор четыре», в котором говорится о более эффективном использовании ресурсов. В основе этого процесса заложена идея решения экологических проблем и одновременного повышения эффективности потребления природных ресурсов путем совершенствования технологий. В настоящее время приоритетными направлениями в этом плане являются: энергосбережение и использование альтернативных источников энергии; нанотехнологии, которые уже сейчас продемонстрировали свою эффективность; исследования в области геномики, позволяющие решить многие проблемы, связанные со здоровьем человека и улучшением качества пищи; развитие экотехнологий с целью экологической модернизации и т.п.

Проблемы экологического императива выходят на глобальный уровень. Решить их можно только совместными усилиями, путем заключения соответствующих договоров, ведения переговоров, сознательно идя на определенные уступки.

Защита окружающей среды становится базисной целью экономики. Теоретически и практически, исторически и логически, как было показано, индустриальное развитие мира до середины XX в. шло в основном за счет и в ущерб природе. Однако сегодня почти все страны занялись вплотную восстановлением природных активов. Необходимо формировать экономику, которая бы строилась на принципах экологии.

Экономическая деятельность напрямую зависит от экосистемы, то есть совокупности особей, которые живут вместе, составляя трудовые ресурсы, и взаимодействуют друг с другом и со своей средой обитания, осуществляя производственные процессы. Если рассмотреть с этой позиции факторы производства, то получается, что три классических фактора – земля, труд и предпринимательские способности самым тесным образом связаны с экологическим состоянием окружающей среды. Поэтому экология и экономика, дополняя друг друга, образуют **«экологическую экономику»** (ecological economic).

Данный термин стал широко использоваться с 1980 г. в западной литературе. Экологическая экономика – междисциплинарная область знаний, изучающая взаимосвязи между экосистемами и экономическими системами. Л. Браун определяет экоэкономику – как систему производства и

потребления, которая находится в равновесии с окружающей средой [2].

Мы предлагаем изучать экологическую экономику на микро, -мезо, - макро, -мега хозяйственных уровнях (см. схему 1):



Схема 1: Изучение экологической экономики на различных уровнях [1].

Целью исследования экологической экономики является поиск наилучших путей развития на нашей планете «экономического общества», основанного на критериях бережливости, экономической эффективности и достижения приемлемого экономического благосостояния без нанесения ущерба для окружающей среды.

Итак, анализ научных взглядов на проблему взаимодействия экологии и экономики показал следующее.

На протяжении длительного периода времени проблема экологии не входила в объект исследования экономической теории. Экономические проблемы рассматривались на фоне «естественного порядка» (**натуралистическая концепция**). При этом использовались два подхода: доходный и ресурсосберегающий.

На рубеже XIX-XX веков в теории была поставлена проблема эколого-экономического регулирования. Теоретической основой стали две концепции А. Пигу и Р. Коуза. Однако на практике предпочтение отдавалось концепции регулирования внешних эффектов.

Начиная со второй половины XX в. развитие экономической мысли пошло в направлении всё большего включения в объект исследования экологических проблем. Природа стала восприниматься не только как кладовая ресурсов для экономики, но и как нечто самоценное, следовательно, значимое для человека (**поведенческая концепция**).

В настоящее время начинает превалировать эколого-ориентированное мировосприятие. Это особенно важно с учетом того, что при разработке концепций будущего развития основой должны стать именно целостный, (интегрированный) эколого-экономический подход к экономическому росту и смена типа развития с техногенного на устойчивый. Еще в 1992 г. эксперты Всемирного банка сделали вывод о том, что экономическое развитие и охрана окружающей среды не исключают, а, наоборот, взаимно дополняют друг друга. Необходимо изменение существующей экономической парадигмы, основанной на концепции устойчивого развития для предотвращения глобального и локальных экологических кризисов

Теоретической основой для интеграции эколого-экономического взаимодействия является коэволюция человека и природы.

Зная, что природа есть самоорганизующаяся система, следует, что производительные силы, создаваемые человеком, не только не должны нарушать естественное динамическое равновесие в природе, но и созданная его руками техногенная цивилизация, должна быть продолжением первой. Человеческой цивилизации необходимо перейти от техноценоза к коэволюции с природой. Эгоистический индустриально-урбанистический путь развития ведет к материальным и моральным потерям, составляя угрозу самому человечеству. Чисто экономического критерия эффективности для выбора вариантов развития экономики уже недостаточно. Человек должен принять во внимание не только свои сиюминутные интересы, но и "интересы" природы.

Использованные источники:

1. Барбанова С.А. Экономические аспекты экологической политики государства, дисс. канд. экон. наук, специальность 08.00.01, Москва, 2008.
2. Браун Л. Экоэкономика: Как создать экономику, оберегающую планету / Вступ. сл. В.И. Данилова-Данильяна; Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь Мир», 2003, с. 11.
3. За кулисами становления экономических теорий. От теории – к коррупции / М. Гэффни., Ф. Харрисон, Г. Титова; Фонд «Земля и благосостояние общества». – Спб.: В&К, 2000
4. Кара-Мурза С. Научная картина мира, экономика и экология. М.: Аналитический центр по научной и промышленной политике, 1997.
5. Ткаченко А.А. "Зеленая" экономика ее будущее // Экономика. Налоги. Право. - 2014. - №6.
6. Шевчук А.В. Экологизация экономики: проблемы и перспективы // Экономика. Налоги. Право. - 2014. - №6.

*Барчукова А.Ю.
студент 4-го курса
Коган А.Б., к.э.н.
доцент*

*Новосибирский государственный
архитектурно-строительный университет (Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск*

СТРУКТУРА ЗАТРАТ НА АРЕНДУ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

Аннотация. В статье описываются компоненты затрат на аренду офисных площадей. Отмечается тот факт, что в договорах аренды арендодатели по-разному описывают арендные платежи. В следствии этого арендатор не имеет полного представления о предстоящих затратах и не может сделать выбор наилучшего предложения. Возможным решением вышеуказанной проблемы может стать выработка единого стандарта по составу арендных платежей.

Ключевые слова. Договор аренды, структура затрат, условия аренды.

Под офисом подразумевается помещение, в котором располагается официальное представительство фирмы, ее руководство.

Зачастую компании арендуют офис. Это обусловлено тем, что покупка офиса – это необязательные инвестиции, которые увеличивают риски. По этой причине, а также из-за нехватки денег на покупку недвижимости, компании арендуют офисы. Затраты арендатора определяются договором аренды. В соответствии с гражданским законодательством РФ, стороны свободны в определении цены договора. Для сравнения условий аренды по различным объектам, нужно разобраться в деталях формирования затрат арендатора.

Договор аренды офиса является договором аренды нежилого помещения. К нежилым помещениям относят помещения, которые предназначены для использования в служебных, непроизводственных, бытовых, торговых и других целях производственного и непроизводственного характера [1].

Этот вид договора аренды не выделяют в отдельную главу Гражданского Кодекса РФ и поэтому регулируют общими положениями об аренде имущества (параграф 4 главы 34 Гражданского Кодекса РФ, статьи 606-625 Гражданского Кодекса РФ).

Рассмотрим структуру затрат арендатора на примере договора аренды офисного помещения, заключенного одной из новосибирских компаний.

Офисное помещение расположено в Октябрьском районе г. Новосибирска по ул. Никитина. Площадь офиса составляет 30 м², стоимость аренды составляет 770 рублей за м², т.е. 23 100 руб. за помещение в целом (НДС не облагается в соответствии с п.2 ст. 346.11 НК РФ (УСН).

Арендная плата включает в себя стоимость коммунальных услуг (отопление, водоснабжение), потребляемую электроэнергию, в объемах,

согласованных с арендодателем, вывоз канцелярского мусора.

Предусмотренная договором арендная плата, включающая налог на добавленную стоимость, должна перечисляться в рублях ежемесячно не позднее 10 числа оплачиваемого месяца. Вся сумма арендной платы перечисляется на расчетный счет арендодателя. При иных формах оплаты датой считается дата подписания арендодателем и арендатором соответствующего документа, подтверждающего факт оплаты.

Арендодатель имеет право повышения арендной платы в любой срок действия настоящего Договора, но не чаще одного раза в год (помимо случаев удорожания стоимости коммунальных услуг, оплачиваемых арендатором в составе арендной платы или изменения площадей арендуемых помещений) [2]. Арендодатель обязан уведомить арендатора о повышении арендной платы за 30 календарных дней до повышения.

При неуплате арендатором арендной платы в течение двадцати календарных дней с момента наступления сроков платежей арендодатель вправе взыскать с арендатора задолженность в установленном законом порядке и, кроме того, арендодатель в таком случае вправе в одностороннем порядке расторгнуть договор аренды.

Дополнительные услуги, предоставляемые арендодателем, оплачиваются по отдельным счетам сверх установленной арендной платы (сюда относятся затраты на охрану помещения, уборку, участие в содержании общего имущества, сезонные работы).

Выработка единого стандарта по составу арендных платежей поможет сделать это рынок более конкурентным, а качество услуг более высоким. Например, нередки случаи, когда на переговорах с арендодателем озвучиваются одни размеры платежей, а по факту они гораздо больше. Это происходит не из-за того, что арендодатель дезинформирует арендатора, а из-за того, что арендатор не представлял полный состав платежей.

Прозрачность ценообразования на рынке аренды позволит повысить обоснованность оценки эффективности инвестиций в создание торговых объектов. Девелопер, определяющий оптимальные характеристики таких объектов, должен наряду с *NPV* использовать индекс скорости удельного прироста стоимости (*IS*) [3].

Использованные источники:

1. Договор аренды [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pandia.org/text/77/183/8921.php>. - Загл. с экрана (дата обращения 17.12.2014).
2. Договор аренды офиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.quickdoc.ru/dogovor/dogovor-arendy-ofisa/>. – Загл. с экрана (дата обращения 15.12.2014).
3. Коган А. Б. Новации оценки локальной и глобальной эффективности реальных инвестиций : монография / А. Б. Коган ; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т (Сибстрин). – Новосибирск : НГАСУ (Сибстрин), 2012. – 95 с.

*Басс А.Б., к.э.н.
доцент
кафедра «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАКТИКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ БЮРО В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В данной работе рассматриваются вопросы совершенствования функционирования кредитных бюро в России. Анализируются нововведения в российском законодательстве по данному вопросу. Выявляются недостатки функционирования бюро кредитных историй на современном этапе его развития в РФ.

Ключевые слова: бюро кредитных историй, банк, банковская система.

Бюро кредитных историй (БКИ) – важнейшая часть банковской инфраструктуры, необходимый элемент нормального функционирования кредитного рынка и рыночных взаимоотношений между банками и клиентами. Деятельность кредитных бюро является одним из признанных в мире способов достижения информационного соответствия между банком и заемщиком.

Наличие на рынке институтов, накапливающих информацию о качестве обслуживания экономическими агентами своих кредитных обязательств, является фактором, повышающим рыночную дисциплину. Развитие экономики и банковского сектора невозможно без информационной открытости и транспарентности. И существенную роль в этом играют кредитные бюро. [1]

Основные принципы функционирования кредитных бюро состоят в следующем: данные учреждения являются коммерческими организациями, которые образуются кредиторами или принадлежат им, а также могут формироваться и действовать независимо от коммерческих банков. Бюро получают данные о своих клиентах, затем сопоставляют эти данные с информацией, полученной из других источников, и, таким образом, формируют кредитную историю на заемщиков. Кредиторы при условии регулярности и достоверности предоставления информации о своих клиентах могут постоянно получать из бюро отчеты о кредитных операциях потенциальных заемщиков.

Основные преимущества использования кредитного бюро для коммерческого банка сводятся к следующему. Во-первых, кредитные бюро увеличивают объем и качество информации о кредитоспособности заемщиков, тем самым повышая качество оценки кредитоспособности. Во-

вторых, кредитные бюро повышают уровень выполнения кредитных договоров. В-третьих, кредитные бюро позволяют снизить расходы на поиск информации, что в определенной мере влияет на формирование цен на кредитные продукты. Помимо этого кредитные бюро оказывают своим коммерческим банкам дополнительные услуги. Это предоставление специальных программ по отслеживанию и управлению кредитными рисками, облегчению работы по получению процентов, возврату кредитов, взысканию просроченной задолженности. [2]

С 1 июля 2014 г. введен в действие закон "О потребительском кредите (займе)" и внесены необходимые изменения в различные законодательные акты, включая закон "О кредитных историях".

В соответствии с изменениями кредиторы могут получить больше информации о заявителе, что в свою очередь позволит снизить риски. А заемщики найдут в кредитной истории сведения не только из банка, но и микрофинансовой организации (МФО), если они получали в ней кредит, а также впервые смогут узнать, почему им отказывали в кредите. В соответствующем разделе кредитной истории должны указываться причины отказа в кредите, сумма займа и другие факторы, которые могут оказать влияние на решение кредитора. Несомненно, добавление такой информации окажет дополнительную помощь, как кредиторам, так и заемщикам.

Одно из самых важных нововведений состоит в том, что кредитные истории будут формироваться без согласия заемщиков. Если согласно действующей редакции заемщику необходимо давать согласие на передачу данных о нем в бюро кредитных историй, то с 1 июля 2014 г. это правило упразднено. Таким образом, российское законодательство о кредитных историях приводится в соответствие с распространенной международной практикой.

Кроме того, с 1 июля 2014 г. запрашивать кредитные отчеты могут не только финансовые организации, но и, например, работодатели, арендодатели и другие лица и организации, получившие согласие заемщика на ознакомление с его кредитной историей. Эта новация распространяется и на коллекторов. [3]

В последнее время БКИ чаще используют услуги, не связанные с выдачей кредитных отчетов. Если два года назад доля выручки за кредитные истории достигала 80%, то в 2014г. — 60%. [4]

Снижение этой доли произошло за счет роста выручки за такие услуги, как скоринг-бюро, подготовка статистических и аналитических отчетов, верификация паспортных данных.

По предварительным оценкам количество запрошенных населением кредитных историй увеличилось по итогам 2014 года на 30% по сравнению с показателями 2013 года.

В 2013 году граждане РФ получили из кредитных бюро на руки около 400 тыс. кредитных историй, то по итогам 2014 эта цифра может вырасти

уже до 550 тыс. Рост спроса на кредитные истории со стороны заемщиков обусловлен рядом факторов. Прежде всего, это свидетельствует о повышении уровня финансовой грамотности основной массы заемщиков. Вторая причина заключается в уменьшении доступности кредитных ресурсов для заемщиков, в частности, из-за усиления «закредитованности» граждан. Третья причина — получить кредитную историю стало проще и быстрее, бюро кредитных привлекает новые каналы для выдачи заемщиков. Так, в конце 2014 г. крупнейшее российское бюро кредитных историй - Национальное бюро кредитных историй (НБКИ) - заключило партнерское соглашение с сетью салонов мобильной связи «Евросеть» о сотрудничестве, в рамках которого «Евросеть» будет выдавать желающим их кредитные истории, имеющиеся в базе НБКИ. [4]

Следует отметить, что в российской практике функционирования системы бюро кредитных историй, в отличие от длительно работающих зарубежных систем, имеются существенные проблемы, к их числу следует отнести следующие: недостаточность базы кредитных историй; отсутствие обмена информацией между БКИ; временные лаги при предоставлении кредитной истории; задержки при формировании кредитной истории заемщика.

Для решения указанных проблем необходимо создание единой базы данных со свободным доступом со стороны БКИ, разработка стандарта обмена информацией, повышение скорости обмена информацией между БКИ, использование возможностей интернета для доступа в базу кредитных историй.

Использованные источники:

1. Волков А. Кредитная история становится прозрачнее. Ведомости 23.04.2014.
2. Тосунян Г.А., Викулин А.Ю. Эволюция принципов законодательства о кредитных историях. М., Новые технологии, 2014.
3. Титов Ю. Совсем другая кредитная история. bankir.ru
4. НБКИ ожидает роста спроса россиян примерно на 30% bankir.ru

Басс А.Б., к.э.н.

доцент

кафедра «Денежно-кредитные

отношения и монетарная политика»

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации»

Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ

Аннотация

В данной статье раскрывается специфика таргетирования инфляции в России. Рассматриваются виды режимов таргетирования инфляции в разрезе

эффективности их функционирования. Вскрывается механизм таргетирования инфляции и его взаимосвязь с денежно-кредитной политикой монетарных властей.

Ключевые слова: таргетирование инфляции, Банк России, денежно-кредитная политика.

В соответствии с законодательством основной целью денежно-кредитной политики Центрального Банка РФ является обеспечение «ценовой стабильности, что означает достижение и поддержание устойчивой низкой инфляции». В Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2015г. и период 2016 и 2017гг. декларируется, что Банк России завершает многолетний переход к режиму таргетирования инфляции и с 2015 года будет проводить денежно-кредитную политику в рамках таргетирования инфляции. [1]

Следует отметить, что режим инфляционного таргетирования предполагает, прежде всего, достижения определенного значения показателя инфляции, как цели денежно-кредитной политики, которая ориентирована на обеспечение стабильности цен в экономике. При этом политика таргетирования должна способствовать устойчивости экономического роста и сохранению высокого уровня занятости.

В рамках режима инфляционного таргетирования объявляется количественный показатель инфляции, за достижение которого ответственен Центральный банк. Воздействие денежно-кредитной политики на экономику данной страны при использовании режима таргетирования инфляции осуществляется через процентные ставки.

Банк России реализует достижение цели по инфляции, прежде всего, путем воздействия на цену денег в экономике - процентные ставки. Проводя операции с кредитными организациями, Банк России непосредственно воздействует лишь на наиболее краткосрочные ставки денежного рынка, стремясь приблизить их к ключевой ставке. Считается, что данного воздействия должно быть достаточно, чтобы изменения ключевой ставки отразились на процентных ставках по кредитам и депозитам банков, которые влияют на решения экономических агентов о потреблении, сбережении и инвестировании и, как следствие, на показатели экономической активности и уровня инфляции.

Банк России устанавливает уровень ключевой ставки таким образом, чтобы обеспечить достижение цели по инфляции в среднесрочной перспективе. Такой подход объясняется тем, что денежно-кредитная политика влияет на экономику не сразу, а постепенно, с течением времени.

Решения, принимаемые Центральным банком в контексте данного режима, основываются на прогнозе развития экономики и динамике инфляции. В Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2015г. и период 2016 и 2017г.г. отмечается, что составной частью политики таргетирования должно быть регулярное

разъяснение принимаемых центральным банком решений и это предполагает информационную открытость центрального банка.

В мировой практике таргетирование инфляции является апробированным инструментом денежно кредитной политики центральных банков. К настоящему времени более 20 стран перешли к политике таргетирования инфляции. Ряд стран используют в своей практике целевые показатели инфляции на протяжении более чем 10 лет. В соответствии с публикациями МВФ различают следующие режимы таргетирования инфляции. [2]

Таблица.1 Виды режимов таргетирования

Показатели таргетирование инфляции	Полноценное (замаскированное) таргетирование инфляции	Эклектичное таргетирование инфляции	Экспериментальное таргетирование инфляции
Доверие к Центральному банку	Среднее и высокое	Высокое	Низкое
Четкость инфляционных целей	Высокая	Очень низкая	Низкая
Гибкость других целей	Низкая	Высокая	Высокая

Как видно из приведенной в Таблице 1 классификации, в мировой практике используются три режима таргетирования - полноценное, эклективное и экспериментальное. Полноценное (или полное таргетирование инфляции) применяют высокоразвитые страны, имеющие четкие целевые ориентиры инфляции и высокий уровень доверия граждан страны к Центральному банку, гибкость других монетарных целей. Эклективное (выборочное таргетирование инфляции) применяют отдельные страны с высокоразвитой рыночной экономикой - включая США, где Федеральная резервная система поддерживает низкий и стабильный уровень инфляции в стране, способствуя достижению стабильного экономического роста, пользуется высокой степенью доверия граждан. Однако другие монетарные цели размыты.

Экспериментальное (упрощенное таргетирование инфляции) применяют страны, еще не выработавшие четких целевых ориентиров инфляции. Соответственно в этих странах отмечается низкий уровень доверия населения и хозяйственных субъектов к деятельности Центрального банка.

Важно отметить, что механизмы реализации режимов таргетирования инфляции в отдельных странах различны. Одновременно имеются общие моменты, которые используются при осуществлении таргетирования инфляции во всех странах. К их числу относятся следующие:

- низкая и стабильная инфляция в долгосрочном плане определяется

как важнейшая задача денежной политики в странах, применяющих таргетирование инфляции;

- центральный банк самостоятельно устанавливает значение процентной ставки или того инструмента денежной политики, которую использует этот центральный банк.

Целевые показатели инфляции выражаются количественно. В некоторых странах, таких, как Новая Зеландия и Израиль, эти показатели установлены как целевой диапазон инфляции, а не как одно целевое значение. Другие страны, такие, как Канада и Швеция, имеют целевое значение внутри целевого диапазона. Общее для всех стран, применяющих таргетирование инфляции, - это ориентация на то, что одинаково важно избегать инфляции, которая слишком низка, как и не допускать инфляции, которая слишком высока.

Наряду с этим для успешной реализации таргетирования необходимо выполнение ряда условий.

Во-первых, центральный банк, как уже отмечалось, должен обладать достаточной независимостью. При этом важна не столько законодательно установленная независимость, а фактическая возможность центрального банка оперировать инструментом денежной политики для достижения поставленной цели. Во-вторых, денежные власти должны воздерживаться от таргетирования уровня или динамики других показателей, например, номинального обменного курса.

Выполнение этих двух требований считается в основном достаточным для того, чтобы данная страна могла проводить денежную политику, соответствующую принципу инфляционного таргетирования. При этом осуществление денежной политики должно содержать следующие элементы:

- определение инфляционной цели на определенную перспективу;
- достижение заявленной цели является приоритетом;
- построение адекватной макроэкономической модели экономики;
- использование четких принципов реагирования на возникающую инфляцию или ее ожидания.

Существует риск слишком поспешного перехода к таргетированию инфляции страны, не удовлетворяющей всем вышеперечисленным условиям, который заключается в том, что денежные власти могут быстро начать терять контроль над инфляцией. Превышение целевого уровня инфляции создает дополнительные инфляционные ожидания в будущем и потенциальные возможности рецессии в экономике.

Важно отметить, что действия Банка России по таргетированию инфляции могут осложниться в современных экономических условиях, характеризующейся рисками, как высокой инфляции, так и отрицательной динамики ВВП. В марте 2015 г. Банк России, снизив ключевую ставку до 14%, существенно ухудшил свой экономический прогноз: падение ВВП ожидается не только в текущем году, но и в следующем. [3]

Банк России установил свой «таргет» по инфляции в 2015 году на уровне 4,5%, а, начиная с 2016 года, установил постоянную цель в 4%; диапазон отклонения инфляции от целевого уровня — 1,5 процентного пункта в обе стороны.

Инфляционные процессы в Российской Федерации отличаются значительной спецификой и, прежде всего, большой значимостью немонетарных факторов, обуславливающих инфляцию. К немонетарным факторам относятся, в основном, высокие тарифы на продукцию и услуги предприятий естественных монополий. Председатель ЦБ РФ Э.Набибулина отметила, что по состоянию на начало марта 2015 г., в качестве основных рисков Банк России рассматривает сохранение высоких инфляционных рисков, повышение тарифов естественных монополий выше запланированного, а также возможное ускорение роста номинальных заработных плат. [3]

Инфляция в России все больше превращается в инфляцию издержек. В середине 2014 г. глава Минэкономразвития А.В. Улюкаев заявил, что сложнейшей структурной проблемой российской экономики стали очень высокие издержки, связанные в преобладающей степени с ростом тарифов на продукцию и услуги естественных монополий.

В текущем году будут увеличены темпы индексации тарифов естественных монополий, если раньше планировалось увеличить тарифы на природный газ, электроэнергию и железнодорожные перевозки в среднем на 6%, то уже принято решение, что с 1 июля 2015г. они будут повышены на 7,5%. Тарифы на электроэнергию вырастут на 8,5%, тарифы на газ на 7,5%, платежи за коммунальные услуги в среднем по России увеличатся на 8,7%. [4]

Индексация тарифов имеет мультипликативный эффект. Например, индексация стоимости электроэнергии приводит к росту себестоимости всех товаров, в производстве которых используется электроэнергия. То есть к росту себестоимости производства практически любого товара. Аналогично рост стоимости грузовых железнодорожных перевозок увеличивает цену любого товара, перевозимого по железным дорогам. Например, нефтепродуктов, металлов или того же угля (используемого затем при производстве электроэнергии). Рост внутренних цен на природный газ точно так же приводит к повышению стоимости электроэнергии, провоцируя тем самым рост себестоимости производства прочих товаров.

Таким образом, увеличение тарифов на продукцию и услуги предприятий естественных монополий провоцирует рост инфляции, в свою очередь увеличение инфляции приводит к росту затрат на предприятиях, и это опять приводит к необходимости увеличения тарифов. Получается своеобразная спираль инфляции. При этом заморозка тарифов или перенос сроков индексации сразу приводит к снижению инфляции. Так в 2014 г. отказ от первоначального намерения заморозить тарифы на услуги и

продукцию естественных монополий для населения, по оценкам Банка России, дал дополнительно прирост инфляции на 0,5%. По расчетам НИУ ВШЭ увеличение тарифов на продукцию предприятий естественных монополий в 2015 г. приведет к росту инфляции на 1,7%. [4]

Проблема роста тарифов на продукцию предприятий естественных монополий должна решаться, конечно, не замораживанием тарифов, а посредством снижения затрат на предприятиях этих отраслей и эффективным регулированием ценообразования на услуги и продукцию этих отраслей.

По имеющимся оценкам, в последние годы в России вклад тарифов и цен на продукцию предприятий отраслей естественных монополий составляет около 50% в инфляционных процессах. Таким образом, в условиях, когда немонетарные факторы так значимы в формировании инфляции, использование режима таргетирования не может дать необходимого эффекта.

Следует отметить, что рост потребительских цен, связанный с немонетарными факторами, не рассматривается как инфляция, которая должна регулироваться Центральным Банком.

В современных условиях, по нашему мнению, необходима специальная государственная программа, предусматривающая снижение инфляции посредством последовательного регулирования как монетарных, так и немонетарных факторов. В этой программе должны участвовать наряду с Банком России, Министерство финансов РФ, Минэкономразвития, Федеральная антимонопольная служба, Федеральная служба по тарифам.

Использованные источники:

1. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов <http://www.cbr.ru/>
2. World Bank: World Development Indicators, 2009; <http://devdata.worldbank.org/dataonline/>
3. РБК - ежедневная деловая газета. 16.03.2015.
4. Шохина Е. Самоусиливающийся тренд: тарифы вслед за инфляцией. «Expert Online», 23.10.2014.

*Басс А.Б., к.э.н.
доцент
кафедра «Денежно-кредитные
отношения и монетарная политика»
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В СБЕРБАНКЕ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫЙ ПЕРИОД

Аннотация

В данной статье раскрывается специфика кредитования юридических лиц в Сбербанке России. Проводится анализ процентной политики, изменений в требованиях к заемщикам корпоративного сегмента. Рассматриваются изменения в клиентской политике Сбербанка России.

Ключевые слова: банк, кредитование, кредитная политика, Сбербанк России.

В деятельности коммерческих банков включая и Сбербанк России, важное место занимает кредитование юридических лиц. В 2014 году и в начале 2015г. в связи с резким ухудшением экономической конъюнктуры объемы кредитования, которые банки предоставляют юридическим лицам, снизились.

Увеличение стоимости привлекаемых ресурсов, которые используются банками, а также нестабильность рынка, заставили банки изменять условия кредитования - ужесточать требования к залому, сокращать сроки предоставляемых кредитов, а также прекращать кредитование предприятий наиболее рискованных отраслей.

Были увеличены процентные ставки по кредитам юридическим лицам, повышены требования к финансовому положению заемщиков и обеспечению по кредиту. Эти меры стали адекватной реакцией банков на повышение рисков, связанных как с внешнеэкономическими и внешнеполитическими факторами, так и со значительным ухудшением экономической ситуацией в стране.

Многие банки сократили объемы кредитования, в первую очередь крупным и средним предприятиям. Крупные предприятия сейчас испытывают сложности с рефинансированием, с погашением облигационных займов, и кредитовать их сегодня - повышенный риск. Однако еще больший риск - финансировать малые и средние предприятия.

Из-за резкого ухудшения экономической конъюнктуры предприятия находятся в сложном положении, они не готовы расширять производство, увеличивать инвестиции и брать кредиты под достаточно высокие ставки. Преобладающая часть кредитов юридическим лицам выдавалась в 2014 году на пополнение оборотных средств сроком до года. У юридических лиц, кроме кредитов на пополнение оборотных средств, значительно возрос спрос

на кредиты по рефинансирование старых долгов. У большинства клиентов банков значительно снижается выручка, и они стараются снизить долговую нагрузку и размер платежей. И в данном случае рефинансирование может дать эффект даже в условиях растущих ставок.

В третьем и четвертом кварталах 2014 года происходило повышение ставок по кредитам юридических лиц практически у всех банков, и это связано с удорожанием привлекаемых ресурсов. Причина увеличения ставок — рост ключевой ставки ЦБ.

Сбербанк России пересматривал ставки по корпоративным кредитам в сторону повышения в течение года три раза. В конце декабря было объявлено о повышении ставок на 3-4 п.п. по ранее выданным кредитам по ставке 9-10% годовых. Кроме того, Сбербанк поднял планку минимальной маржинальности. На Сбербанк приходится более трети (38,7%) от общего объема кредитования юридических лиц (по данным на 1 декабря 2014 года). [1]

Во второй полугодии 2014г. и первом квартале 2015г. в Сбербанке России происходила стагнация портфеля кредитов юридических лиц. Кредитный портфель банка корпоративным клиентам в феврале сократился на 5,6 процента до 11,79 триллиона рублей, в том числе за счет валютной переоценки, с начала года рост составил 0,8 процента. [2]

Операции с юридическими лицами в Сбербанке России включают широкий круг операций: обслуживание расчетных и текущих счетов, открытие депозитов, предоставление финансирования, выдача гарантий, обслуживание экспортно-импортных операций, инкассация, конверсионные услуги, денежные переводы в пользу юридических лиц и др.

Клиентская политика банка ориентирована на построение долгосрочных взаимовыгодных отношений со всеми группами клиентов независимо от размеров бизнеса или формы собственности. При кредитовании приоритетное внимание оказывается предприятиям, имеющим положительную кредитную историю, основной объем оборотов которых проходит по счетам в Сбербанке России.

В целях развития отношений с этими клиентами в банке внедрен институт клиентских менеджеров и проведено закрепление менеджеров за крупными клиентами. Кроме того, внедрена система управления отношениями с клиентами, которая содержит полное досье клиентов, включая информацию об объемах продаж, финансовых показателях, контактах с клиентами, ходе реализации сделок с клиентами.

Ориентированность многих отделений Сбербанка России на обслуживание корпоративных клиентов, имидж банка и устойчивые связи с заемщиками обеспечивают ему значительные конкурентные преимущества в этой области банковского бизнеса. К их числу можно отнести: высокий уровень обслуживания корпоративных клиентов, основанный на многолетнем опыте; развитая эффективная система расчетов, высокая

скорость обслуживания, индивидуальный подход к каждому клиенту; постоянно расширяющийся спектр банковских продуктов, предлагаемых клиентам. [3]

В условиях слабой прогнозируемости будущей динамики основных факторов, влияющих на банковскую деятельность увеличения просроченной задолженности, Сбербанк России ужесточил требования к заемщикам, повысил уровень контроля за принимаемыми на себя рисками, стал применять более консервативные подходы в оценке рисков и увеличил резервы на возможные потери до уровня адекватного текущему уровню риска. [1]

В современных условиях экономической нестабильности, снижения производства, ухудшения общей конъюнктуры необходимой практикой во всех подразделениях Сбербанка России должен стать более жесткий подход к оценке рисков, финансового состояния и перспектив деятельности заемщиков. В целях обеспечения устойчивости и снижения кредитных рисков Сбербанк РФ создает адекватные резервы под обесценение кредитного портфеля.

Следует отметить, что по некоторым видам кредитов была проведена реструктуризация задолженности путем внесения изменений в первоначальные условия кредитного договора в более благоприятную для заемщика сторону. При этом политика банка в отношении проблемных кредитов предполагает, что положительное решение о реструктуризации может быть принято только при наличии подтвержденных объективных фактов, такая реструктуризация в дальнейшем будет способствовать нормализации экономического состояния заемщика и своевременного обслуживания долга в полном объеме.

Важным направлением совершенствования практики кредитования юридических лиц в современной ситуации должно стать повышение качества оценки обеспечения по выдаваемым кредитам. Оценка стоимости залога производится банком на основании внутренней экспертной оценки специалистов банка, оценки независимых оценщиков, либо на основании стоимости предмета залога в бухгалтерской отчетности заемщика с применением дисконта. В соответствии с политикой банка стоимость залога или сумма гарантии по кредитам юридическим лицам должна покрывать величину кредита и процентов по нему, начисленных не менее чем за три месяца. Заемщики должны оформлять страхование предметов залога либо вносить дополнительные платежи по ссуде в случае отсутствия страхования. Но в современной ситуации необходимо более часто проводить мониторинг обеспечения выданных кредитов.

Использованные источники:

1. Стратегия развития Сбербанка на период 2014-2018 гг. <http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/SberbankDevelopmentStrategySber2014-2018.pdf>

2Кобзева О. Сбербанк встретился в феврале со стагнацией кредитов и вкладов. Reuters 17. 3. 2015.

3.Устойчивость банковской системы России в условиях экономических кризисов: монография; под ред. Ю.А. Соколова. - Саратов: Научная книга, 2013.

*Батов А.В., к.э.н.
доцент
кафедра УЭ-4
«Коммерция и маркетинг»
Московский государственный университет
приборостроения и информатики*

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА

В статье рассматриваются составляющие элементы структуры маркетинговых коммуникаций, осуществляемых с помощью различных социальных медиа, их взаимосвязь в процессе создания информационно-коммуникационного пространства организаций.

Ключевые слова: социальные медиа, маркетинг, продвижение, лидогенерация, контент.

С наступлением цифровой эпохи и развитием технологий Интернета в экономике изменяются структура и механизмы маркетинговых коммуникаций. С каждым днем все больше людей использует Интернет и принимает решение о покупке, сидя за своим компьютером дома или в офисе. Число пользователей Интернета в России в возрасте от 12 до 64 лет составляет 72 миллионов человек (по оценкам компании TNS за март 2014 года).

Сегодня социальные медиа, которые включают в себя целый спектр различных инструментов коммуникации, занимают особую нишу в деятельности как отдельных людей так и организаций. Популярные социальные медиа по численности превышают аудитории любого телевизионного канала, радиостанции и печатных изданий, при этом опережая по скорости распространения информации эти медиа-каналы в десятки раз.

Социальные медиа являются функциональной площадкой при формировании консультаций с потребителями. Формируя механизм обратной связи с клиентами через социальные медиа различные организации значительно повышают активность потенциальных потребителей.

В последнее время в научной литературе, посвященной маркетинговым коммуникациям, в т.ч., в социальных медиа, все чаще встречается термин «лидогенерация». В общем смысле он представляет собой анализ и сбор результатов обратной связи от целевой аудитории, а также ненавязчивое воздействие на мнение клиентов путем размещения

необходимого контента в социальных сетях. Главным преимуществом, которое предоставляет управление репутацией фирмы в социальных сетях, является формирование и поддержание положительного имиджа для клиентов. Отзывы и комментарии потребителей — один из основных факторов, который формирует репутацию компании. Репутация компании зависит именно от того информационного пространства, которое сформировалось вокруг нее в Интернете.

Рассматривая структуру маркетинговых коммуникаций организаций в социальных сетях отдельными элементами можно выделить стратегию, контент и бренд-платформу.

Первоначальным этапом при формировании стратегии сообщества в социальных сетях, как первого элемента маркетинговых коммуникаций, является анализ с точки зрения маркетинга потребителей и конкурентов. При проведении успешной рекламной акции, необходимо учитывать ряд факторов: где активна целевая аудитория, что ее интересует и как она отзывается о бренде компании и ее товарах и услугах, какие рекламные кампании уже были проведены конкурентами.

Стратегия в социальных сетях необходима для компании при установлении целей, планировании сроков, бюджетов и состава работ. Стратегия должна включать в себя следующие компоненты: стратегическую концепцию, правила взаимодействия в социальных сетях, правила привлечения аудитории. Стратегическая концепция необходима перед началом PR-кампании, чтобы видеть весь объем работ и возможные препятствия на пути к достижению цели. При этом организация должна придерживаться определенных правил коммуникации со своей аудиторией:

- определить основную цель и задачи создания сообщества;
- разработать и внедрить механизм осуществления коммуникации с аудиторией;
- определить круг ответственных лиц (руководящих, исполняющих) за достижение поставленных цели и задач;
- установить коммуникационные границы в целях предотвращения возникновения конфликтов в сообществе.

Вторым элементом в структуре маркетинговых коммуникаций в социальных медиа является контент. Под контентом понимается информация, размещаемая организацией в своем сообществе, которая инициирует коммуникационные процессы. Для достижения этой задачи необходимо исследование потребностей потребителей должно проводиться на регулярной основе. Сообщения, которые люди будут распространять самостоятельно, вызовут больше доверия у потенциальных потребителей данного товара или услуги. Это связано с рекомендательной схемой распространения в социальных сетях, которая предполагает что потребители в большинстве своем склонны доверять советам и рекомендациям других людей (родственников, друзей, специалистов и экспертов в различных

областях). Как и к любой другой информации, к контенту предъявляется ряд требований, включающий в себя достоверность, актуальность, своевременность, правовую корректность.

Бренд-платформа как элемент маркетинговых коммуникаций представляет из себя совокупность всех сообществ в социальных сетях, на которых бренд функционирует и общается с целевой аудиторией. Ввиду того, что у разных целевых аудиторий свои интересы и предпочтения и свое отношение к бренду, необходимо создавать под каждую из них свою площадку для коммуникаций. Соблюдая правила, выработанные в рамках общей стратегии коммуникации необходимо учесть эти различия для создания единого информационно-коммуникационного пространства организации.

Рассмотрев основные компоненты маркетинговых коммуникаций в социальных сетях, можно выделить ряд проблем при их разработке и функционировании:

1. При недостаточном опыте работы в социальных сетях есть риск нерациональной траты временных и денежных ресурсов;

2. Существуют риски неправильного выбора целевой аудитории;

3. При мониторинге социальных сетей, сбор и анализ информации делается вручную. Это занимает достаточно много времени у SMM-специалиста. Необходимо обеспечивать скорость актуализации информации о целевой аудитории, ввиду того, что в социальных сетях все стремительно изменяется;

4. Управление репутацией в социальных сетях не улучшит ситуацию, если есть недочеты в самой структуре управления компанией или качество товаров или услуг неприемлемы;

5. Отсутствие подробной стратегии при позиционировании компании в социальных сетях;

6. Восприятие аудиторией новостей компании как спам. Сначала люди перестают их читать, а затем и вовсе выходят из сообщества;

7. Проблема формирования качественной аудитории. Зачастую при организации сообщества внимание уделяется только количеству людей, что не верно, так как ядро лояльных к бренду клиентов формирует именно целевая аудитория;

8. Недостаточные знания community-менеджера. Если ответственный за развитие и поддержание дискуссии менеджер, не является знатоком этой темы, он будет не способен управлять диалогом и задавать направление общения.

Компаниям необходимо понимают важность установления коммуникации между пользователями в социальных сетях. Социальные сети стремительно развиваются, а пользователи нуждаются в новом контенте. Поэтому компании, заинтересованные в продвижении своих товаров, стараются создавать полезный социальный функционал, который сможет

привлечь новых пользователей. Зачастую компании модифицируют свои сайты в тематические социальные сети, тем самым увеличивая свою популярность в разы.

Сегодня маркетинговые коммуникации, осуществляемые на основе использования возможностей социальных медиа стремительно эволюционируют.

Во-первых стремительно усиливается тенденция повсеместной социализации интернет-ресурсов и программного обеспечения. Разработчики и интернет-специалисты понимают важность современного «социального тренда» и стремятся предоставить соответствующие возможности всем без исключения пользователям.

Отдельным направлением развития станут тематические сети. Эта тенденция только начинает развиваться и пока ее используют крупнейшие компании и корпорации, которые начинают внедрять эти технологии. Сети от таких организаций будут активно развиваться, причем часто у них будет целый ряд особенностей, которые позволят тесно интегрировать компанию-владельца в социальную сеть.

Технологическое развитие социальных сетей в ближайшие 3–5 лет станет необходимым условием для выживания в конкурентной среде. Развитие будет многосторонним, однако уже можно выделить ряд ключевых тенденций: персонализация, рекламные технологии, геолокация, анонимность, инструменты электронной коммерции.

Технологии, которые позволяют объединять пользователей в различных социальных сетях, также будут развиваться. Социальные сети будут этому активно способствовать.

За последние годы социальные сети обзавелись полноценными мобильными версиями своих сайтов и в большей степени интегрировали мобильные технологии. Это дало возможность большей части пользователей оставаться на связи повсеместно. В скором будущем мобильные версии сетей ни чем не будут уступать по функционалу обычной версии сайтов.

Батов А.В., к.э.н.

доцент

кафедра УЭ-4 «Маркетинг и коммерция»

Московский государственный университет

приборостроения и информатики

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ КРАУДСОРСИНГА В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: в статье описаны возможности, предоставляемые современными информационными технологиями для решения различных маркетинговых задач организаций.

Ключевые слова: краудсорсинг, маркетинговые коммуникации, потребительская аудитория, стратегическое управление.

Современные экономические условия создали для многих коммерческих и некоммерческих организаций ряд проблем, требующих принципиально новых методов и способов решения. На протяжении долгого времени компании вынуждены были решать такие проблемы только с помощью имеющихся у них в наличии ресурсов, сопоставляя их с текущими целями и задачами развития. Сегодня инструментарий для решения вопросов эффективного функционирования организаций существенно расширен по причине повсеместного использования информационных технологий (далее - ИТ).

Коммерческие организации используют ИТ для организации сбыта, поиска и удержания клиентов, распространения рекламной информации, формирования имиджа в глазах потребителей. Некоммерческие организации преимущественно информируют с помощью ИТ о своей цели и миссии, организуют коммуникацию с целевыми аудиториями, осуществляют поиск инвесторов. Таким образом, и коммерческие и некоммерческие субъекты активно используют современные технологии в своей маркетинговой деятельности. Но с течением времени многие технологии коммуникации устаревают, реальные и потенциальные потребители становятся менее восприимчивыми к маркетинговому воздействию со стороны организаций.

Многие эксперты связывают это с тем, что все больший процент целевых аудиторий воспринимает попытки организаций наладить контакт как способ рекламирования продукции и услуг. Подчеркивается, что в подобных коммуникациях преобладают негативные настроения, и все меньше людей проявляют интерес к организации и ее деятельности.

Одним из возможных решений такой проблемы в сложившихся условиях становится активное вовлечение представителей целевых аудиторий в решение различного рода вопросов, касающихся всех аспектов деятельности организаций. Важной предпосылкой этого процесса становится организация открытого общения потребителей и организаций через средства массовой коммуникации (в первую очередь, сети Интернет). В 2006 года Джеффом Хоузом в журнале «Wired» был введен в оборот термин «краудсоринг» (англ. Crowdsourcing), который, по словам автора, означает «использование сторонних людей в качестве ресурса для решения различных вопросов деятельности организации». Этот термин быстро получил распространение, и сегодня часто встречается в научных исследованиях специалистов различных направлений менеджмента, маркетинга и социологии.

В общем виде современный краудсоринг есть не что иное, как передача какой-либо важной функциональной задачи кругу людей, которые имеют какое-либо отношение к компании. Зачастую это могут быть сторонние специалисты (в т.ч. фрилансеры), сообщества потребителей, тематические сообщества в социальных сетях.

ИТ-специалисты определяют краудсоринг как технологию

«коллективного разума», в процессе деятельности которого рождается наиболее эффективное решение какой-либо проблемы (привлечение ресурсов, организация или реорганизация бизнес-процесса, выпуск нового товара и т.д.).

В маркетинговой деятельности коммерческих и некоммерческих организаций технологии краудсорсинга применяются в качестве инструментов исследования рынка, формирования определенного отношения (бренд-имиджа) к организациям и их товаром и услугам, непосредственного продвижения.

В некоторых исследованиях отмечается, что технологии краудсорсинга сегодня можно назвать «открытой инновацией», когда целевые аудитории становятся одним из важнейших ресурсов любой компании, напрямую участвуя в ее деятельности:

- определяют какие функциональные характеристики должны иметь текущие или будущие товары и услуги организации;
- предоставляют информацию об особенностях рынков различного уровня (от мирового до локального);
- участвуют в стратегическом планировании той или иной организации.

Сама идея активного вовлечения людей не является инновационной, однако информационные технологии сети Интернет сделали краудсорсинг одним из самых доступных и бюджетных способов коммуникации с целевыми аудиториями.

В 2004 году журналист Джеймс Шуровьески опубликовал книгу "Мудрость толпы", заявив, что при правильно заданных условиях поиск решения какой-либо проблемы с опорой на совокупные знания многих людей может быть более эффективной методикой, чем использование знаний и опыта нескольких из них.

Шуровьески утверждал, что толпа может быть умной при соблюдении ряда условий: она должна быть разнообразной (состоять из независимых друг от друга людей), децентрализованной и иметь возможность выразить свое мнение в единый вердикт.

Глобальные корпорации, равно как и небольшие предприятия, также не остались в стороне, кинувшись искать мудрость в толпе. Это вполне объяснимо, ведь попросить помощи у сетевых пользователей гораздо дешевле, чем нанимать дорогостоящих консультантов или проводить маркетинговые исследования и внедрять новинки. Кроме того, компании, использующие краудсорсинг, вполне обоснованно могут заявить, что прислушиваются в своей работе к пожеланиям клиентов.

С ростом популярности традиционного вида краудсорсинга стали очевидны и его недостатки - например, бесполезный "шум" идей, генерируемый пользователями, недостаточная мотивированность волонтеров, а также снижение качества конечного продукта.

И все же краудсорсинг, несмотря на все ограничения, находит все

новые применения в целом ряде индустрий. Да и с "шумом", который производят пользователи, участвующие в проектах по краудсорсингу, можно справиться, правильно структурировав задачу и организовав ее выполнение.

В чем-то современный краудсорсинг напоминает «оффлайновый» метод генерации идея для решения проблем под названием «мозговой штурм», но при этом не ограничивает количество людей, готовых принимать участие в процессе поиска оптимального решения.

С дальнейшим развитием технологий краудсорсинг будет развиваться, так же, как будут развиваться методы и способы вовлечения людей в деятельность всех без исключения организаций.

*Батов А.В., к.э.н.
доцент
кафедра УЭ-4 «Коммерция и маркетинг»
Московский государственный университет
приборостроения и информатики*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ

Аннотация: статья рассматривает процесс цифровой социализации, связанный с появлением нового коммуникационного пространства и соответствующими изменениями в поведении людей и работе организаций.

Ключевые слова: социальные медиа, цифровое общество, социум, коммерческие организации, некоммерческие организации, позиционирование маркетинг

Современный мир характеризуется высокой скоростью изменений - в экономической, политической и социальных сферах. Меняются методы и формы ведения бизнеса, привычки, вкусы и предпочтения потребителей. Общемировой становится тенденция к повышению уровня открытости и доступности информации. Этому процессу способствует активное и порой опережающее время развитие информационно-коммуникационных технологий. Их растущая и часто доминирующая роль в экономической и социальных сферах обусловила возникновение информационной эпохи.

Еще в 80-ых годах в исследованиях ученые отмечали, что информация постепенно приобретает роль капитала [1]. Подобно капиталу, ее можно накапливать, использоваться для поддержки жизнедеятельности организации, защищать ее интересы. Таким образом, информация становится ценнейшим ресурсом, определяющим вектор развития экономики и общества.

Постиндустриальная экономика характеризуется тем, что промышленность по показателям занятости и доли в национальном продукте все больше замещается сферой услуг, которая, в свою очередь, ориентируется на производство и обработку информации. Во всех процессах, связанных с эпохой информатизации, определяющую роль сыграло появление и развитие глобальной сети Интернет.

По данным исследовательской компании IDC в 2015 г. к сети будут иметь доступ 40 % населения Земли. В первую очередь эта аудитория сосредоточена в странах Азии и Северной Америки. В России, по данным фонда «Общественное мнение», на начало 2013 г. насчитывалось порядка 55 млн. пользователей, которые представляют из себя наиболее обеспеченный и активный слой населения страны [2].

Век господства знаний и информационных технологий обусловил принципиально иные формы человеческого общения. Ведь именно в процессе общения (коммуникации) и создаются ценные информационные ресурсы, определяющие дальнейшие перспективы развития современного общества. Сегодня эти формы приобрели название «социальные медиа» - сервисы, приложения, инструменты, направленные на создание информационных ресурсов (контента) и позволяющие пользователям обмениваться ими.

Развитие этих форм кардинальным образом влияет на современные социальные и экономические тренды, одним из которых становится тренд цифровой социализации - трансформации социального поведения человека, связанной с активным использованием многочисленных социальных медиа.

Исследования социальных медиа как современной формы коммуникации позволяют выделить их ключевые черты:

- ускорение темпов жизни и напрямую связанное с ним возрастание информационного потока;
- потребность в большей актуальности информации и скорости ее поступления;
- увеличение разнообразия поступающей информации и скорости ее поступления;
- увеличение количества проектов (направлений деятельности), одновременно выполняемых человеком;
- рост демократизации и диалогичности на разных уровнях социальной системы (дискуссионная форма принятия решений).

Социальные медиа позволяют людям быть более открытыми, активнее высказывать свое мнение по различного рода вопросам, стирают ряд коммуникационных барьеров.

Социальные сетевые ресурсы сегодня развивают у пользователей ряд важнейших умений среди которых:

- совместное (коллективное) мышление;
- освоение децентрализованных моделей сетевого взаимодействия (способность создавать, анализировать, использоваться информационные ресурсы без привязки ко времени и с отсутствием необходимости синхронного присутствия);
- критичность мышления (поиск ошибок, проверка гипотез);
- развитие профессиональных навыков на основе адаптации сетевых коммуникационных технологий к сфере деятельности человека.

Популярность социальных медиа, и их наиболее используемой формы, социальных сетей - во многом заслуга сформировавшегося стиля общения, присущего этой среде. Виртуальный мир существенно облегчает процесс коммуникации, и этому способствует тот факт, что по сути общение ведется от имени виртуального персонажа, на котором не отражается возраст, внешность, социальный статус и другие характеристики, влияющие на коммуникацию в реальном мире.

Результаты многочисленных опросов свидетельствуют о преобладании положительного отношения к тренду цифровой социализации, однако бытует и другие мнения, главным из которых является то, что развитие социальных медиа и повсеместная информатизация это серьезная социально-экономическая проблема, основные черты которой состоят в следующем:

- возможности глобальной сети уводят участников коммуникационного взаимодействия от реальной жизни и реальных социально-экономических проблем. Появляется такое понятие как «виртуальный мир», который практически лишен недостатков и, по мнению участников интернет-сообществ, может вполне заменить «реальный»;

- пользователи сети находятся под постоянной угрозой атак с целью получения информации, в т.ч. коммерческой: социальные медиа могут быть использованы для организации утечек важной для компании информации, а также для подрыва ее репутации. Такую атаку могут провести внутренние сотрудники компании, которые недовольны руководством, или специально внедренные инсайдеры.

Специалисты по изучению социальных медиа отмечают, что процесс цифровой социализации, конечным результатом которого являются перемены в поведении человека имеет еще одну важную особенность. Будучи неотъемлемым элементом различных социально-экономических систем, а именно различного рода организаций (коммерческих и некоммерческих) человек, чье поведение подверглось влиянию процесса цифровой социализации, индивид меняет некоторые аспекты функционирования таких систем.

Для коммерческих организаций, чья цель - успешная коммерческая деятельность, выражающаяся в получении прибыли перемены происходят практически во всех процессах, связанных с реализацией товаров и услуг конечному потребителю. Начиная от проведения рыночных исследований, заканчивая выбором наиболее востребованного способа передачи товара (оказания услуги) клиенту. Процесс цифровой социализации продолжает и развивает социально-этическую концепцию маркетинга, как философию ведения бизнеса, в которой коммерческие цели предприятия достигаются одновременно с улучшением общего состояния общества.

Трансформацию переживает даже традиционный интернет-маркетинг, как один из инструментов продвижения продукции и услуг организации. К

примеру, классическая схема сайта компании дополняется новыми характеристиками («юзабилити», «фидбек-модуль», стиль, дизайн). Интернет-магазины встречают необходимость использования различных платежных систем, модулей обработки заказов и т.д. В общем интернет-маркетинг с учетом влияния социальных медиа позволяет фирме выходить на рынок вне географических, демографических и временных рамок, присущих «оффлайн-бизнесу».

В некоммерческой сфере так же произошли важные изменения, связанные с развитием социальных медиа и цифровой социализацией аудитории. Некоммерческие организации активно используют появившиеся возможности социальных сетей и других медиа-каналов для поиска потребителей своих услуг, распространения некоммерческой информации среди них, формирования имиджа и проведения специальных мероприятий по позиционированию.

Специалисты как коммерческих, так и некоммерческих предприятий, чья деятельность сегодня связана с социальными медиа, выполняют широкий круг широким кругом задач, которые включают:

- размещение информации об организации;
- получение обратной связи от целевой аудитории (в виде комментариев, отзывов, участия в формировании сообществ);
- анализ и управление репутацией организации в социальных медиа;
- формирование лояльности целевой аудитории.

Но как и для отдельных людей, для различных компаний социальные медиа точно так же могут представлять определенную угрозу, основные аспекты которой являются:

- потеря контроля над конфиденциальной информацией, и ее превращение в общедоступный ресурс;
- возможность реализации различных мошеннических схем в отношении любых организаций;
- ухудшение коммуникации с «оффлайн»-аудиторией и др.

Успешное предотвращение подобных угроз способно вывести любую организацию на качественно новый уровень коммуникации с потребителями своих товаров или услуг.

Подводя итоги, необходимо отметить, что эпоха цифровой социализации уже наступила. Преобразования, происходящие в обществе свидетельствуют о том, что появилось новое информационное пространство и, распространившись подобно вирусу определяет стиль, формы и методы взаимодействия людей друг с другом.

Использованные источники:

1. Данченко Л.А. Маркетинг в социальных медиа. Интернет-маркетинговые коммуникации: Учебное пособие - СПб.: Питер, 2013.
2. Стоуньер Г. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики // Новая технократическая волна на Западе. - М., 1986.

*Батюков М.В., к.э.н.
доцент
кафедра экономической теории
Козлова Е.И., к.э.н.
доцент
кафедра экономической теории*

*АНО ВПО Липецкий государственный технический университет
Россия, г. Липецк*

УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКОЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье рассматриваются налоговые маневры, за счет которых в условиях стагнации экономики можно обеспечить финансирование ранее принятых программ и новых неотложных задач, включая помощь регионам. В период кризиса большинство развитых стран снижали налог на прибыль и повышали максимальные ставки налога на доходы физических лиц.

Ключевые слова

Налогообложение, налоговая нагрузка, налоговая реформа, налоговые льготы, стагнация экономики, региональный бюджет.

В 2014 г., обсуждая «Основные направления налоговой политики», правительство заявило, что не будет повышать налоги по крайней мере до 2018 г. Однако при верстке очередного бюджета остро встал вопрос, за счет каких источников в условиях стагнации экономики обеспечить финансирование как ранее принятых программ, так и новых неотложных задач, включая помощь регионам. Рассматривалось несколько вариантов, но основная дискуссия развернулась вокруг идеи введения налога с продаж при сохранении НДС.

Налог с продаж в России может быть полезен лишь в качестве отрицательного примера. Он был введен в 1998 году, а Конституционный суд дважды признавал его противоречащим Конституции: он действовал одновременно с НДС, им облагалась фактически та же налоговая база - потребление. Собираемость налога с продаж была крайне низкой, а администрирование очень сложным. Сторонники налога с продаж утверждали, что это хороший способ повысить доходы бюджетной системы. Вместе с тем, по оценкам Министерства финансов, с помощью этого налога бюджет может получать около 200 млрд руб. в год. Однако если бы стояла задача только увеличить доходы бюджета, логичным было бы поднять ставку НДС. Это дало бы казне существенно больше – где-то 500 млрд руб. в год при повышении ставки НДС на 2 процентных пункта, а кроме того, позволило бы избежать роста издержек на введение и администрирование нового налога. Еще один аргумент, который можно услышать в пользу налога с продаж, что он будто бы повышает уровень самостоятельности регионов. Но введение налога с продаж со ставкой 3% вряд ли решит эту

проблему. Тогда 200 млрд - это капля в море для всей бюджетной системы и крохи для региональных бюджетов в целом. Эта сумма слишком мала, чтобы кардинально изменить ситуацию в региональных бюджетах. Во-вторых, бюджетная децентрализация не может проводиться путем введения одного налога: нужна комплексная реформа, которая предусматривает не только изыскание дополнительных доходов, но и более эффективное разделение полномочий в принятии расходных обязательств. Поскольку налог с продаж, как предполагается, регионы будут вводить добровольно, это ставит под сомнение и еще один аргумент в пользу этого налога - снижение дифференциации регионов по доходам. На деле вводить налог в бедных и дотационных регионах не будет особого смысла - суммы сборов окажутся невелики, а при этом повышение уровня цен будет еще больше тормозить экономическую активность в таких регионах и стимулировать серые схемы. В результате это приведет к еще большей зависимости от федеральных дотаций. Налог с продаж даст значимые результаты только в богатых регионах, но они и не так сильно нуждаются в дополнительных доходах. Таким образом, на наш взгляд, налог с продаж не является эффективным решением ни одной из существующих бюджетных проблем: он не принесет существенных дополнительных доходов в казну, не будет способствовать бюджетной децентрализации, может повлечь новые бюджетные и экономические риски, связанные с повышением инфляции и ростом теневых схем, не ускорит экономический рост и не повысит эффективность государственных расходов. В целом же есть большой вопрос, насколько целесообразно повышать налоговую нагрузку в период стагнации и высоких политических рисков.

Исторически сложилось, что государство в России - главный экономический субъект. В 2013 году в бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды было собрано 24,1 трлн руб., (36,1% ВВП), что на 32% больше, чем в Турции, и в 2 раза, чем в КНР. С налоговой нагрузкой в крупных нефтедобывающих странах - от Катара и Саудовской Аравии до Ливии и Нигерии - лучше не сравнивать: там она меньше в среднем в 7 раз.

При этом качество государственных расходов снижается. К примеру: расходы на дорожное строительство в России в 2013 году составили 421 млрд руб. против 33,7 млрд руб. в 1999-м - но введено в строй и реконструировано лишь 1680 км автодорог (против 7200 км 15 лет назад).

Основная идея новой модели налоговой реформы, элементы которой увязаны друг с другом, видится в том, чтобы оставить больше денег у граждан и предприятий, а не перераспределять средства через неэффективное государство.

Во-первых, можно снизить НДС с 18% до 15% - при этом приняв ряд мер для выравнивания положения отдельных секторов и изыскав дополнительные источники финансирования. Предлагаемое снижение НДС

создаст недобор средств в сумме около 270 млрд руб. по НДС на товары, производимые в России, Сегодня газовая отрасль обложена намного более низкими налогами, чем нефтяная. Поэтому логично было бы повысить НДС на добычу газа на 50% для "Газпрома" (что обеспечит около 200 млрд руб. и приведет к более справедливой налоговой нагрузке). Следует, на наш взгляд, задуматься о повышении НДФЛ до 20% на доходы, превышающие 30 млн руб. в год, что дало бы дополнительно до 350 млрд руб., а пострадали бы только самые богатые компании и граждане.

Во-вторых, можно сократить страховые отчисления - но в то же время расширить возможности для инвестирования денег Пенсионного фонда России и частных пенсионных фондов. Наши страховые платежи в размере 30,2% от заработной платы (12,2% от ВВП) выше, чем в Испании, Швеции, Финляндии, и немного ниже, чем в Германии; они вдвое превышают уровень США и в 2,5 раза - Южной Кореи. Можно вернуть их на уровень 26%, дав пенсионным фондам право инвестировать средства в облигации крупных компаний, инфраструктурные проекты, строительство и эксплуатацию коммерческого жилья и недвижимости.

В-третьих, можно отменить налоговые льготы, которые устанавливает федеральное законодательство по региональным налогам и сборам, что ведет к выпадению 300 млрд руб. доходов регионов. При реализации своих прав по установлению налоговых льгот регионы смогут разумно балансировать между необходимостью роста своих доходов и адресной поддержкой незащищенных слоев населения.

В начале 2015 г. Минпромторг предложил пакет мер налогового стимулирования промышленных предприятий: льготы для инвестиций, налоговые каникулы по налогам на прибыль и на имущество для новых предприятий, ускоренную амортизацию российского оборудования и снижение страховых взносов для инжиниринговых компаний. Для новых компаний ставку налога на прибыль в федеральный бюджет предлагается обнулить, а в региональные - понизить до 5%. Срок льгот - 10 лет, по страховым взносам - 6 лет. По оценке Минпромторга, выпадающие доходы федерального бюджета составят 159 млрд руб. за 10 лет, зато эффект от них - 2,2 трлн руб. дополнительных поступлений. Основные потери понесут региональные бюджеты, куда зачисляется 18 из 20% налога на прибыль.

В период кризиса большинство развитых стран снижали налог на прибыль и повышали максимальные ставки налога на доходы физических лиц (таблица 1).

Таблица 1

Изменение налоговых ставок в развитых странах

Страна	Ставка налога на прибыль, %		Максимальная ставка налога на доходы физических, %	
	2007	2014	2007	2014
Великобритания	30	21	40	45
Канада	22	15	46	50
Франция	26	20	46	55
Израиль	29	27	48	50
Италия	33	28	45	49
Испания	33	30	43	52

Батюков М.В., к.э.н.

доцент

кафедра экономической теории

Титова О.В., к.э.н.

доцент

кафедра экономической теории

АНО ВПО Липецкий государственный технический университет

Россия, г. Липецк

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И СТОИМОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РОССИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Аннотация

Достижение определенного уровня благосостояния населения при слабой структуре экономики и институтов останавливает ее рост. С одной стороны, по стоимости труда наша страна утратила конкурентоспособность, а возможности роста экономики без резкого роста инвестиций и повышения производительности труда исчерпаны. С другой, одним из серьезных препятствий на пути к экономике знаний, восприимчивости к научно-техническому прогрессу остается недопустимо низкая доля заработной платы в нашем ВВП. Рост же заработной платы следует обязательно увязывать с повышением производительности труда.

Ключевые слова

Производительность труда, стоимость рабочей силы, экономический рост.

На прошедшем в 2014 г. Гайдаровском форуме отмечалось, что Россия попала в ловушку среднего дохода, когда достижение определенного уровня благосостояния при слабой структуре экономики и институтов останавливает ее рост. Указывалось также, что по стоимости труда наша страна утратила конкурентоспособность. Таким образом, дешевая рабочая сила закончилась, возможности роста экономики без резкого роста

инвестиций и повышения производительности труда исчерпаны. Действительно, доля оплаты труда в ВВП России выросла с 40% в 2000 г. до 52,6% в 2013 (таблица 1).

Таблица 1

Год	Доля затрат на рабочую силу в ВВП, %	Темпы роста в ВВП, %
2000	40,2	10,0
2001	43,0	5,1
2002	46,8	4,7
2003	47,2	7,3
2004	46,1	7,2
2005	43,8	6,4
2006	44,5	8,2
2007	46,7	8,5
2008	47,4	5,2
2009	52,6	- 7,8
2010	49,7	4,5
2011	49,5	4,3
2012	50,4	3,4
2013	52,6	1,3
2014*	52,2	0,5

* прогноз

Ловушка возникает, когда ВВП на душу населения приближается к 16 000 долл. США, а Россия как раз близка к этому уровню, но если прежде можно было заимствовать технологии и идеи развитых стран, то теперь источники роста нужно искать внутри страны. Экстенсивный этап развития за счет дешевой рабочей силы и загрузки существующих мощностей закончен. Для устойчивого роста нужно переходить на инновационный этап.

По мнению других экспертов рост доходов населения в последние 10-12 лет стимулировал спрос, что подгоняло экономический рост. Таким образом, это ловушка не среднего дохода, а эффективности и ресурсы для роста есть: 20-30% трудоспособного населения работает в госсекторе, эффективность которого не очень высока. В этой связи с целью повышения производительности труда в России вообще и в госсекторе в частности план Минэкономразвития включает:

1. Стимулирование инвестиций

- упрощение выдачи госгарантий
- развитие проектного финансирования
- налоговые каникулы для новых промышленных предприятий

2. Внедрение наилучших доступных технологий (НДТ):

- введение экологического нормирования на основе НДТ
- создание фонда поддержки промышленности для перехода на НДТ

3. Высвобождение устаревших рабочих мест

обязательная переоценка основных средств с истекшим сроком

амортизации мониторинг условий труда в промышленности и сельском хозяйстве

4. Условия для профессионального развития

- обновление образовательных программ с учетом модернизации экономики

- профессиональное обучение работников, осуществляющих модернизацию

- сбор и анализ потребностей предприятий в квалифицированных кадрах

5. Повышение гибкости рынка труда

- повышение доступности арендного и служебного жилья

- общероссийская база вакансий

6. Повышение производительности труда в госкомпаниях

- целевые показатели производительности труда для госкомпаний

- программы снижения издержек.

Но Россия слишком неоднородная страна по уровню доходов. Так, ВРП в Москве на душу населения в 2009 году был около 800 тысяч рублей на душу населения, или примерно 26,5 тысяч долларов. Средняя зарплата в городе в тот год была 31,8 тысячи рублей, или примерно 1050 долларов. Ближайшие соседи по этому показателю – Чехия (25,1 тысячи долларов) и Новая Зеландия (27,7 тысячи). Средняя зарплата в Чехии в 2009 году составляла 24328 крон, или 1280 долларов. Как мы видим, этот показатель в Чехии был на 20% больше, чем в Москве. При этом стоит учесть, что ВРП на душу населения в Москве был примерно на 5% больше, чем в Чехии. Средняя зарплата в Новой Зеландии, чей ВВП на душу населения больше московского ВРП примерно на 5%, составляет 3504 новозеландских доллара, или примерно 2380 американских долларов. Из приведённых примеров видно, что даже среднестатистическому москвичу по сравнению с иностранными работниками (при схожей выработке на человека) недоплачивается от 2-2,3 раз (Польша и Новая Зеландия) до 20-28% (как в Чехии и Туркменистане).

Многие эксперты убеждены, что одно из серьезных препятствий на пути к экономике знаний, восприимчивости к научно-техническому прогрессу - недопустимо низкая доля заработной платы в нашем ВВП. И здесь мы идем вразрез со сложившейся мировой тенденцией. В США, Японии, Германии, Великобритании и других высокоразвитых странах доля заработной платы в ВВП удерживается на уровне 65-70% против 50% у нас. Обычно это объясняют нашей более низкой по отношению к странам Запада производительностью труда. Да, с одной стороны, по производительности труда мы отстаем от тех же США в 3-4 раза. Но с другой - уровень заработной платы у нас ниже в 10 и более раз. Доля нашей заработной платы в приросте производительности труда не идет ни в какое сравнение с аналогичной долей в странах Запада. На доллар часовой заработной платы

среднестатистический российский работник производит примерно в 3 раза больший ВВП, чем аналогичный американский. Такой высокой эксплуатации наемного труда нет ни в одной развитой экономике мира. Таким образом, чтобы довести долю нашей заработной платы в ВВП до уровня развитых стран, ее необходимо повысить не менее чем в два раза, а минимальная ее величина должна быть не ниже прожиточного минимума. Ликвидация диспропорции в оплате труда развяжет многие узлы в экономике, и в частности создаст необходимые условия для стимулирования научно-технической деятельности. Безусловно, рост заработной платы следует увязывать с повышением производительности труда.

В 2014 г. на ежегодной сессии Всемирного экономического форума в Давосе наиболее актуальным риском для мировой экономики в ближайшее десятилетие был назван увеличивающийся разрыв в доходах населения. Сокращение мирового среднего класса может привести к падению общего уровня потребления, и, как следствие, к замедлению экономического роста и росту социальной нестабильности.

Бегадзе Г.Ш.

аспирант

кафедра мировой экономики

ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»

Россия, г. Москва

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

В зарубежной и отечественной практике в цену на продукции включаются себестоимость, прибыль и иные затраты. Однако ценообразование на рынке строительных услуг обладает рядом существенных *особенностей*, в частности:

- цены на строительство и реконструкцию индивидуальны, что связано с территориальным закреплением строительной продукции, учетом разных природно-климатических, градостроительных и прочих условий возведения объектов (поэтому стоимость определяют на основе индивидуальных смет);

- высокая материалоемкость делает необходимой эффективный мониторинг цен на материалы и наиболее приемлемых поставщиков;

- высокая продолжительность жизненного цикла усложняет ценообразование в строительстве и вызывает необходимость корректировки и оптимизации цен с учетом сроков и эффекта реализации конкретного проекта;

- масштабная нормативная база ценообразования не имеет аналогов в других отраслях, поскольку при строительстве разных типов объектов используются разнообразные технологии и материальные ресурсы;

- цены на строительные услуги зависят от воздействия климатического фактора с учетом круглогодичного производства строительных работ;

- в цене необходимо учитывать дополнительные затраты, обуславливающие строительство инфраструктуры и коммуникаций к возводимым объектам [1, С.18-22].

При строительстве зарубежных объектов проблемы ценообразования играют всегда принципиальную роль [2], поскольку цена, предлагаемая подрядчиком, отражает общую величины его потенциальных затрат и складывается из множества факторов, самым очевидным из которых является оплата услуг персонала. Стоимость строительства в разных странах мира тесно связана с социально-экономическими и нормативными условиями, которые существенно отличаются друг от друга.

Традиционно значимую роль на мировом рынке строительных услуг играет именно ценовая конкуренция, которая принимает особые формы на рынках неплатежеспособных стран и при реализации несложных строительных проектов. Следует сказать, что ценовая конкурентоспособность явилась основным фактором успеха на зарубежных рынках для строительно-подрядных компаний Турции и Южной Кореи. В свою очередь, подрядные компании США в условия открытой конкуренции нередко оказываются в сложной ситуации, так как уровень заработной платы их персонала существенно выше соответствующих показателей подрядных компаний из других стран. Более того, законодательство США почти не предусматривает льгот по налогообложению оплаты труда в зарубежном строительстве, поэтому реальная зарплата инженера из США может быть ниже, чем у его коллеги из Европы, однако содержание специалистов обходится американским компаниям намного дороже, чем европейским. Указанные обстоятельства объясняют стремление строительных ТНК США все более активнее использовать на своих зарубежных строительных объектах квалифицированную рабочую силу из Германии, Канады, Великобритании и других стран.

В результате анализа межотраслевых балансов отдельных стран можно установить, что затраты на рабочую силу составляют около 70% добавленной стоимости в строительной отрасли, а ее доля в цене строительных услуг составляет лишь до 50%. Поэтому на долю стройматериалов и затрат на рабочую силу падает порядка 80% цены на продукции строительства, а оставшаяся часть идет на оплату труда и прибыль. Удельный вес прибыли в цене продукции строительства относительно невелика и обычно не превышает 5%.

Чтобы рассчитать стоимость объекта строительства, необходимо решить две задачи: сбор и анализ данных по стоимости объектов, ранее введенных в эксплуатацию; анализ факторов ценообразования на строительную продукцию в конкретных условиях.

Анализ и систематизация данных для расчета цены проводится по видам затрат, к основным из которых относятся: стоимость комплектного оборудования; оплата труда (по категориям специалистов); цены на

стройматериалы; стоимость аренды оборудования для строительства; оплата услуг субподрядчиков. Наибольшую долю занимают расходы на оплату труда в строительных работах по ремонту и содержанию уже построенных объектов, а также в секторе строительства зданий. В промышленном строительстве и строительстве объектов гражданской инженерии гораздо больше используется дорогостоящее строительное оборудование. Поэтому удельный вес соответствующих расходов в цене строительной продукции данного сектора особенно высока (в Великобритании, например, он составляет 22%, а в жилищном строительстве – лишь 2%).

При анализе особенностей ценообразования на мировом рынке строительных услуг необходимо учитывать и национальный аспект, поскольку ставки заработной платы имеют существенный разброс в разных странах (в развитых они намного выше, чем в развивающихся). В существенной мере это можно считать отражением отличий в уровнях производительности труда, если принимать во внимание, что доля затрат на строительство как один из компонентов цен товаров, широко представленных на мировом рынке и конкурирующих между собой, должна быть приблизительно одинаковой, чтобы данные товары обладали примерно одинаковой конкурентоспособностью.

В немалой степени ценообразование на мировом рынке строительных услуг происходит и под воздействием цен на уже возведенные объекты, то есть на вторичном рынке. В тех странах, где уровень общей культуры и технологии выше, гораздо выше ценятся старые здания и их стоимость повышается в результате реконструкции.

Довольно существенны различия и в цен на стройматериалы в отдельных странах (в странах Африки и наиболее развитых странах ЕС они отличаются в три-пять раз). Цены, как правило, выше в развитых странах, где используются материалы с более высокой степенью промышленной обработки и более высокого качества.

Поэтому в цене строительной продукции отражены и ее конструктивные особенности, стоимость рабочей силы, материалов и оборудования. Помимо этих параметров существенно влияет на стоимость строительства цены на земельные участки под застройку. Земля дороже в тех странах, где больше труда вложено в ее благоустройство предшественниками.

Как производственному процессу строительству присущи три особенности, которые определяют специфику ценообразования на продукцию отрасли:

1. Индивидуальность объектов, проявляющаяся в ориентации строительных компаний на конкретные затраты и действующие нормативы расхода материалов и рабочей силы. На практике при выполнении работ составляется смета, т.е. определяется структура и сумма разных расходов на строительство..

2. Широкое использование в контрактах *скользящей цены*. Данная цена рассчитывается по формуле, принятой в контракте и состоящей из двух частей. В первой части формулы – базовая цена (т.е. твердая фиксированная цена). Во второй части отражается соотношение долей основных производственных издержек, причем важно учитывать именно те затраты, по которым ожидаются наиболее существенные изменения в период исполнения контракта. Данный вид цен широко применяется при организации строительных работ на основе подряда. Формула этой цены будет иметь вид:

$$P_1 = P_0 \left(A \frac{a_1}{a_0} + B \frac{b_1}{b_0} + C \right),$$

где P_1 и P_0 – расчетная и базисная цены на товар соответственно; A – доля материальных затрат; B – доля затрат на оплату труда; C – фиксированная часть цены (в итоге сумма A , B , C должна равняться единице); a_0 – базисная цена используемых в производстве материалов; a_1 – цена на материалы за срок скользящего, как правило, является средней за оговоренную в контракте часть срока исполнения контракта; b_0 – базисная ставка оплаты труда; b_1 – ставка оплаты труда за срок скользящего, рассчитываемая таким же образом, как и в случае с материалами [3, С.68].

3. Ориентация цен в строительстве на национальные ценовые, кредитные и валютно-финансовые условия, что ведет к проблеме получения местной информации о ценах, необходимой для расчета цен и выполнения других условий контракта.

Указанные особенности строительства и специфические аспекты ценообразования в целом и определяют методологические подходы к определению цен на строительные работы. Следует указать, что прежде всего возникает проблема вычисления на основе издержек производства базисной цены, которую можно было бы взять за основу (базис) при проведении переговоров заказчика и подрядчиком; далее – определить целесообразность «скользящего» цены при изменении ценовых факторов во времени, и, наконец, выявить возможности получения исходной информации для расчета и согласования цены.

Сопоставление стоимостных показателей строительства в разных странах имеет важнейшее практическое значение. Важнейшей особенностью капитального строительства является совпадение мест потребления и производства продукции, поэтому ценообразование в данной отрасли зависит от множества местных условий, воздействующих на объем затрат на возведение тех или иных объектов.

В зарубежной практике разработано несколько методических подходов, целью которых является адекватное сопоставление себестоимости строительства в разных странах, а не простой пересчет стоимостных показателей по валютному курсу. Один из таких подходов заключается в применении частных паритетов покупательной способности (ППС)

национальных валют применительно к строительству.

Основным недостатком такого подхода является то, что он не учитывает различия качества работ, обеспеченности строительной отрасли ресурса и производительности труда в отдельной стране.

Метод ППС получил свое развитие в методике, предложенной американскими исследователями и получившей название «корзина строительных компонентов» (англ. – basket of construction components, ВООС). Согласно данному методу, каждый строительный компонент – есть агрегатная единица измерения продукции строительства, которая может четко быть разграничена как часть объекта строительства. Поэтому строительный компонент является совокупностью материальных (строительные и расходные материалы и затраты на эксплуатацию оборудования) и трудовых затрат [5, С.5].

К числу других распространенных методов относится использование стандартных строительных объектов, для которых разработаны типовые спецификации объема работ и технические условия. Стоимость типового объекта в разных странах и является основанием для вывода об относительной стоимости строительства в той или иной стране. Такой подход широко используется Евростатом, Экономической и социальной комиссией ООН для Азиатско-Тихоокеанского региона, а также рядом консалтинговых компаний [6, С.2-4], [10].

В 2005 г. специалистами Евростата в рамках программы по расчеты специфических ППС для строительства разработан набор из 26 гипотетических строительных услуг, а каждый из типовых объектов был разбит на 579 компонентов, которые соответствуют определенным этапам инвестиционного проекта, с выделением стоимостных и физических показателей. Окончательная стоимость проекта в данном случае будет включать не только прямые затраты, но и прибыль подрядчика, гонорары архитектора и т.п. Использование типовых спецификаций достаточно трудоемко, поскольку каждая из них содержит до 20 разделов и до 1000 позиций [4, С.9-11]. Однако данный способ обеспечивает высокую точность расчетов, что делает его практически значимым. Кроме того, следует отметить, что методология ППС для строительства постоянно обновляется с учетом действия новых факторов. Так, в настоящее время действует редакция от 2010 г. [9].

С точки зрения методологии настоящего диссертационного исследования важное значение имеет такой показатель как «себестоимость строительства», поскольку, ввиду того, что разные субъекты мировой экономики дифференцированы между собой по таким разным макроэкономическим показателям (ВВП на душу населения, средний уровень оплаты труда в экономике и т.д.), то, очевидно, издержки на возведение тех или иных объектов в разных странах также будут существенно отличаться как по абсолютной величине, так и по своей

структуре. Имеются международные исследования [7, С.2], подтверждающие, ряд новейших тенденций развития строительной отрасли в зарубежных странах. Так, например, во-первых, самые высокие издержки в строительстве характерны для Дании, Швейцарии и Гонконга. Во-вторых, показателен пример Японии, где протяжении уже нескольких лет характерны все меньшие издержками, чем в США, что связано с длительной девальвацией японской иены. В свою очередь, страной-лидером по наименьшим издержкам в строительстве является Индия, где этот показатель оценивается менее, чем 35% от уровня Великобритании.

Методологический подход международного сопоставления, приводимого на данном рисунке, заключается в сопоставлении издержек на строительство в 47 странах мира, которое проводилось авторитетным агентством 'ЕС Harris' [8, С.3-14]. Были использованы данные о стоимости квадратного метра различных типов зданий (жилых, нежилых и т.д.), построенных в рамках международных инвестиционных проектов и в соответствии с западноевропейскими стандартами типовых спецификаций. Закупки также могут оказывать существенное влияние на издержки. Затраты на оплату труда, а также использование импортного оборудования, вместе с тем, остаются одними из ключевых факторов формирования издержек. В данной методологии систематизированы сведения по 21 различным типам строительства, покрывая все его сектора.

При этом, все страны по уровню издержек в строительстве разбиваются на несколько кластеров:

Таблица 1. Кластеризация стран по уровню издержек в строительстве

№ п.п.	Наименование кластера	Число стран	Страны
1.	<50*	10	Индия, Индонезия, Вьетнам, Марокко, Малайзия, Болгария, Босния и Герцеговина, Тунис, Таиланд, Румыния
2.	51-60	7	Филиппины, Македония, Португалия, Чехия, Сербия, Хорватия, Польша
3.	61-80	11	Китай, Испания, Гана, Бруней, Турция, Греция, Украина, Словения, Южная Корея, Саудовская Аравия, ОАЭ
4.	81-100	6	Латвия, Нидерланды, США, Италия, Катар, Великобритания
5.	101-120	6	Германия, Новая Зеландия, Австрия, Бельгия, Сингапур, Франция
6.	>121		Япония, Австралия, Швеция, Дания, Швейцария, Гонконг.

Примечание: *проведена разбивка на кластеры в зависимости от уровня издержек, которые в данном случае составляют менее 50% от уровня Великобритании и т.д.

Источник: составлено по: International Construction Costs: A Change of Pace. – ARCADIS, 2014. P.14.

Следует особо учитывать, что для обеспечения постоянства издержек в мировом строительстве (недопущения их инфляции) цены на сырьевые

товары должны оставаться на стабильно низком уровне.

В связи с вышеизложенным, автор убежден, что при исследовании современной конъюнктуры мировой строительной отрасли первостепенно необходимо принимать во внимание такие параметры, как состояние валютных курсов и конъюнктуру мировых рынков сырья, которые среди внешних факторов оказывают наиболее существенное влияние на формирование себестоимости строительства при реализации международных инвестиционных проектов.

Использованные источники:

1. Бренер А. В. Ценообразование, как фактор развития девелоперской деятельности коммерческой недвижимости в инвестиционно-строительной сфере // Экономика, управление, финансы: материалы междунар. науч. конф. (г. Пермь, июнь 2011 г.). – Пермь: Меркурий, 2011.
2. Мировая экономика и международный бизнес: учебник/ под ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. – М.: Кнорус, 2005.
3. Пасько А.В, Конъюнктура и ценообразование на мировом рынке: учебное пособие. – М.: ОМЭПИ ИЭ РАН, 2014.
4. Benchmarking of Use of Construction (Costs) Resources in the Member States (Pilot Study). BWA Final Report, 24th March 2006.
5. Fred Vogel. Lessons learned from use of Basket of Construction Components // 3rd Technical Advisory Group Meeting. – Paris, France, June 10-11, 2010.
6. International Construction Cost Survey. Values in euro. Gardiner & Theobald LLP, January 2008.
7. International Construction Costs Report: What will it mean for 2015?. – ARCADIS, 2015.
8. International Construction Costs: A Change of Pace. – ARCADIS, 2014.
9. Rick Best, Jim Meikle and Paul Thomas. New Approach to International Construction Price Comparisons // 2nd Technical Advisory Group Meeting. – Wash., DC, February 17-19, 2010. – 44 p.
10. Rider Levett Bucknall International Construction Cost Commentary, Oct. 2007.

*Безгин Н.П.
студент 5 курса
ФГАОУ ВО «Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С.П. Королева (национальный
исследовательский университет)»*

*Бугаев Д.В.
студент 5 курса
Морозова С.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономики*

*ФГАОУ ВО «Самарский государственный аэрокосмический
университет имени академика С.П. Королева (национальный
исследовательский университет)»*

Россия, г. Самара

АНАЛИЗ ПРИЧИН И ПОСЛЕДСТВИЙ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА 2008-2009 ГОДОВ

В 2008 году в мире начался финансово-экономический кризис, который проявился снижением основных экономических показателей в большинстве стран с развитой экономикой. Впоследствии кризис перерос в глобальную рецессию экономики.

Возникновению кризиса способствовало множество причин, к ним относились: общая цикличность экономического развития; перегрев кредитного рынка и последовавшего за ним ипотечного кризиса; высокие цены на сырьевые товары; перегрев фондового рынка.

Предшественником финансового кризиса 2008 года был ипотечный кризис в США, затронувший в начале 2007 года ипотечные кредиты с высоким уровнем риска. Вторая волна ипотечного кризиса возникла в 2008 году, распространившись на стандартный сегмент, где займы, выдаваемые банками, рефинансируются государственными ипотечными корпорациями.

Наиболее существенным итогом первой волны кризиса стал крах в мае 2008 года пятого по величине американского инвестиционного банка Bear Stearns, занимавшего второе место в США среди андеррайтеров ипотечных облигаций.

Ипотечный кризис в США привел в сентябре 2008 года к кризису ликвидности мировых банков: банки перестали выдавать кредиты, в частности, кредиты не выдавались на покупку автомобилей. Из-за этого объёмы продаж автогигантов начали уменьшаться. Такие автогиганты, как Opel, Daimler и Ford сообщили в октябре о сокращении объёмов производства в Германии. Из сферы недвижимости кризис перешел на реальную экономику, начался спад производства [10].

15 сентября 2008 года американский банк Lehman Brothers, долг которого к тому моменту насчитывал 613 миллиардов долларов, обратился в суд с заявлением о банкротстве и просьбой о защите от кредиторов [1].

Банкротство Lehman Brothers стало самым крупным в истории США [3]. До этого случая столь мощный финансовый институт ни разу не разорился. Разорение четвертого по величине инвестиционного банка США оказало крайне негативное влияние на основные биржевые котировки во многих странах и негативным образом сказалось на цене энергоносителей. Стоимость нефти упала ниже 40 долларов, хотя до этого продавалась по цене 147 долларов за баррель. Падение фондового рынка в октябре 2008 года стало рекордным для рынка США за последние 20 лет, а для рынка Японии — за всю ее историю.

За 2008 и 2009 годы обанкротились крупнейшие инвестиционные банки с многолетней историей. Bank of America поглотил Merrill Lynch, а Solomon Brothers и Morgan Stanley изменили свой статус: из инвестиционных банков они превратились в коммерческие. За помощью к своим правительствам обращались крупнейшие компании, такие как General Motors, Chrysler. Был национализирован частный долг: государство выкупила крупнейшие финансовые учреждения — Fannie Mae и Freddie Mac, которые были держателями частных ипотечных долгов на 14 триллионов долларов.

Вслед за США от финансового кризиса пострадала и европейская экономика.

Начало мирового финансового кризиса наиболее сильно подействовало на Исландию, в 2008 году она оказалась на грани банкротства. Три крупнейших банка Исландии потерпели крах — Kaupthing, Landsbanki и Glitnir. Властям страны пришлось национализировать эти банки, а также обратиться за финансовой помощью к Международному валютному фонду. В результате Исландия стала первой с 1976 года западной страной, которая получила кредит от Международного валютного фонда. На фоне массовых протестов правительство вынуждено было уйти в отставку. Экономика страны более чем на год сползла в рецессию и смогла выйти из нее только в третьем квартале 2010 года [4].

В Великобритании первый шаг к фактической национализации крупных банков был сделан в октябре 2008 года, когда правительство рекапитализировало Royal Bank of Scotland и Lloyds на 62 миллиарда долларов, получив в обмен крупные пакеты акций банков. Ранее, в сентябре, были национализированы два небольших банка — Northern Rock и Bradford & Bingley. К марту 2009 года под контролем правительства оказалась уже половина банковской системы страны [5].

В Германии первой компанией, которая оказалась на грани банкротства в результате мирового финансового кризиса, стал мюнхенский Hupo Real Estate. Вначале банку предоставили помощь в размере 35 миллиардов евро под государственные гарантии, но этой суммы оказалось недостаточно. Чтобы не допустить банкротства ведущего немецкого банка, работающего на рынке недвижимости, германский стабилизационный фонд

SoFFin предложил выкупить обесценившиеся акции у акционеров банка и до мая 2009 года ему удалось приобрести 47,3% акций [8].

Также правительство Германии, для поддержания банковской системы страны, приняло антикризисный пакет мер общим объемом порядка 500 миллиардов евро, который предполагал до конца 2009 года не только государственные гарантии межбанковских кредитов, но и прямые финансовые вливания для увеличения собственных капиталов банков. Для финансирования антикризисного пакета был создан стабилизационный фонд в объеме 400 миллиардов евро [2].

Правительство Франции в рамках поддержания банковской системы страны в условиях глобального финансового кризиса в октябре 2008 года выделило шести крупнейшим банкам страны 10,5 миллиардов евро. Среди банков, получивших кредит, — Credit Agricole, BNP Paribas и Societe Generale [6].

На фоне глобализации кризис распространился и на все остальные регионы мира.

В начале декабря 2008 года Банк Канады снизил ставку рефинансирования до самого низкого уровня с 1958 года, и признал, что экономика страны вошла в рецессию. Правительство Канады создало специальный фонд в размере 3 миллиардов долларов для стимулирования экономики в условиях кризиса [12].

В Японии ухудшение всех экономических показателей началось со второго квартала 2008 года, а в конце ноября 2008 года статистическое ведомство правительства Японии зафиксировало рецессию официально. За июль-сентябрь снижение ВВП составило 0,4% (в годовом исчислении), по уточненным в начале декабря официальным данным — на 0,5% к предыдущему кварталу, в годичном исчислении темпы роста экономики страны снизились на 1,8% [11].

Экстренная помощь компаниям банковского сектора со стороны государства в некоторых странах ЕС впоследствии стала одной из причин кризиса суверенных долгов, охватившего зону евро в 2010 году [13].

Первыми жертвами кризиса среди российских банков в сентябре 2008 года стали "КИТ Финанс" и Связь-банк. Для погашения задолженности перед контрагентами Газпромбанк выдал "КИТ Финансу" кредит на 22,5 миллиарда рублей. В сентябре 2008 года Связь-банк продал 98% своих акций Внешэкономбанку [14].

Банк ВТБ, в ряду других российских банков, получил господдержку. В самый разгар кризиса был привлечен 10-летний субординированный кредит ВЭБа на 200 миллиардов рублей. Затем примерно через год — осенью 2009 года — ВТБ разместил допэмиссию, которую почти полностью выкупило государство, на 180 миллиардов рублей. Кроме того, ВТБ привлекал средства Банка России под залог и на беззалоговых аукционах [7].

Кризис быстро перекинулся в реальный сектор экономики.

Капитализация российских компаний, за сентябрь-ноябрь 2008 года, снизилась на три четверти; золотовалютные резервы сократились на 25%. Финансовый кризис подорвал доверие населения к банкам и привел к оттоку вкладов. За сентябрь 2008 года остатки на счетах физических лиц в 50 крупнейших российских банках снизились на 54 миллиарда рублей, что составило 1,2% от общего объема. Бегство вкладчиков из банковской системы снизило финансовую устойчивость банков, что привело к банкротству нескольких крупных инвестиционных и коммерческих банков.

В предбанкротном состоянии находилось множество компаний. Начались увольнения работников, отправка их в административный отпуск, сокращение ставок оплаты труда.

Также финансовый кризис спровоцировал падение цен на нефть. Возникли проблемы с инвестированием в этот сектор, а также появился риск замедления реализации проектов по увеличению добычи и строительству энергопроводов. Произошло сокращение темпов роста российской экономики. Например, при росте экономики в 2007 году на 8,7%, за 9 месяцев 2008 года рост составил 4,9% к соответствующему периоду предыдущего года. 2008 год стал последним годом прироста трудоспособного населения. В результате финансового кризиса произошло сокращение государственных проектов в области инфраструктуры и строительства [9].

Мировой финансовый кризис 2008-2009 годов наглядно показал, что в условиях глобализации скорость, масштабы и характер экономических потрясений качественно меняются, поэтому практически все страны в той или иной степени ощущают на себе их влияние. Но при этом разные государства демонстрируют разный уровень устойчивости к внешним колебаниям и шокам, и такая устойчивость требует отдельного и всестороннего анализа.

Использованные источники:

1. Американский инвестбанк Lehman Brothers подал документы на банкротство – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ria.ru/economy/20080915/151287414.html> (дата обращения 13.12.2014).
2. Банки Германии могут претендовать 10 млрд евро антикризисного пакета – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://ria.ru/crisis_news/20081020/153546525.html (дата обращения 13.12.2014).
3. Банкротство первой величины – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://lenta.ru/articles/2008/09/15/lehman2/> (дата обращения 13.12.2014).
4. Без лишних жертв – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://lenta.ru/articles/2012/04/24/haarde/> (дата обращения 13.12.2014).
5. Большой взрыв наоборот – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://m.expert.ru/expert/2009/10/britaniya_dubl/ (дата обращения 13.12.2014).
6. Власти Франции выделяют 10,5 млрд евро на поддержку шести банков –

[Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://ria.ru/crisis_news/20081021/153553108.html (дата обращения 13.12.2014).

7.Глава ВТБ: банки РФ могут противостоять кризису лучше, чем в 2008 году– [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ria.ru/economy/20110809/414198998.html#ixzz2ZyDRnCWd> (дата обращения 13.12.2014).

8.Испытание стресс-тестами не прошел только один банк ФРГ– [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ria.ru/economy/20100723/257801040.html/> (дата обращения 13.12.2014).

9.Марченкова О.О. Мировой финансовый кризис и его последствия для России – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ego.uara.ru/ru-ru/issue/2010/02/04/> (дата обращения 13.12.2014).

10.Пухов С. Мировой финансовый кризис и его влияние на российскую экономику– [Электронный ресурс]. – URL: http://www.dcenter.ru/pdf/2008/fs_08-02.pdf (дата обращения: 13.12.2014).

11.Тимонина И.Л. Япония в условиях мирового финансового кризиса– [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.mirec.ru/old/index.php%3Foption=com_content&task=view&id=96.html (дата обращения 13.12.2014).

12.Фирсова И.С, Злоказова Н.Е. Пути выхода стран АТЭС из мирового финансового кризиса- [Электронный ресурс]. – URL: http://we.hse.ru/data/491/442/1241/1%D0%92%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%BA_%D0%92%D0%93%D0%9D%D0%90_%E2%84%963_2008_b.pdf (дата обращения: 13.12.2014).

13. Хронология финансово-экономического кризиса в еврозоне– [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ria.ru/spravka/20130513/936493523.html> (дата обращения 13.12.2014).

14.ЦБ РФ выделяет ВЭБу \$2,5 млрд на депозит сроком 1 год для Связь-банка– [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://ria.ru/company/20080929/151694153.html> (дата обращения 13.12.2014).

*Безнос Д.С.
ст. преподаватель
кафедра менеджмента организации
Семибратский М.В.
ассистент
кафедра менеджмента организации
ФГАОУ ВПО «Белгородский национальный исследовательский
университет» (НИУ «БелГУ»)
Россия, г. Белгород*

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

Для современного российского государственного менеджмента применение проектного управления является относительно новой практикой как на федеральном уровне, так и на уровне регионов. Одним из основных преимуществ применения подобного подхода является универсальность применения не только во внутренней деятельности органов власти, но и в реализации совместных проектов с бизнес-сообществом. Ставшее традиционным программно-целевое планирование используется при финансировании отдельных государственных программ социального и экономического развития и направлено на достижение результатов в государственном секторе. Изначально определяется желаемое состояние, а затем пути достижения такого состояния. Для этого используются целевые показатели. Плановые (желаемые) значения таких показателей закладываются в программы развития, а затем на основе получаемых значений осуществляется анализ эффективности и результативности выполненной работы [1]. Проектно-целевой подход не предусматривает жесткой привязки к конкретным показателям программы развития региона в долгосрочной перспективе и позволяет оперативно учитывать изменение внешних и внутренних условий, меняя, при этом, инструментарий достижения стратегических и тактических целей. Вместе с тем, использование данного подхода предполагает наличие структуризации ресурсов, необходимых для достижения каждой поставленной задачи в рамках всего проекта.

Согласно распоряжению Министерства экономического развития России, целью управления проектами является обеспечение достижения целей органа исполнительной власти путем планирования, организации и контроля трудовых, финансовых, материально-технических ресурсов проекта[2]. Использование проектного управления позволяет повысить прозрачность, добиться более четкого понимания последовательности выполняемых работ, а также распределит персональную ответственность каждого участника реализуемого проекта. В целях развития данной практики на федеральном и региональном уровне образован совет по внедрению

проектного менеджмента в деятельность федеральных органов исполнительной власти и органов государственной власти субъектов Российской Федерации.

Значимость применения принципов проектного управления в контексте бюджетной стратегии региона обосновывается возможностью осуществления мониторинга выполнения всей совокупности работ в рамках как одного, так и целого портфеля проектов, а также обязательностью анализа финансовых, временных и HR-ресурсов. На наш взгляд, использование проектного подхода в реализации долгосрочной финансовой стратегии субъекта позволит провести детализацию исполняемых работ, оптимально распределить временные, трудовые и материальные ресурсы, повысит качество межведомственных взаимодействий и, что особенно приоритетно в сложившейся экономической ситуации, – обеспечит экономию бюджетных средств.

В органах власти и управления Белгородской области с 2010 года начались мероприятия по внедрению системы проектного управления в деятельность государственных органов власти. Было принято соответствующее постановление правительства Белгородской области № 202-пп от 31 мая 2010 года «Об утверждении положения об управлении проектами в органах исполнительной власти и государственных органах Белгородской области». Уполномоченным органом субъекта РФ по разработке и внедрению системы управления проектами является департамент кадровой политики Белгородской области в лице отдела организации проектного управления. Благодаря развитию проектного менеджмента на территории региона предполагается создать новую управленческую элиту. Активное развитие компетенций и практических навыков в данной области позволило в настоящий момент получить весьма значимые результаты – более 50% муниципальных служащих обучены проектному управлению. Ресурсы системы проектного управления Белгородской области можно представить в виде следующего рисунка.



Рис. 1. Ресурсы системы проектного управления Белгородской области

Управление проектами в органах власти Белгородской области декомпозируется на несколько этапов: инициация; планирование; реализация; закрытие проекта. На территории рассматриваемого региона законодательно закреплён порядок определения уровня профессионального соответствия государственных служащих, участвующих в разработке и реализации проектов. Согласно данному регламенту, оценка профессионального соответствия проектных специалистов осуществляется в 2 этапа. На первом этапе осуществляется оценка соответствия требованиям к компетенциям руководителя и членов рабочей группы, на основании положительного опыта участия в проектной деятельности. Второй этап предполагает тестирование кандидатов на знание основных положений проекта. На основании проведенных процедур и в зависимости от степени ранжирования проекта по уровню сложности принимается решение об участии и распределении ролей кандидатов в проектной деятельности. По нашему мнению, данный подход имеет существенные недостатки, поскольку базируется только на двух оценочных инструментах: тестировании и наличии положительного опыта участия в проектной деятельности. Ввиду этого представляется необходимым дополнить процедуру оценки и развития компетенций кадровых ресурсов региона, соответствующую требованиям эффективной практики управления, в рамках реализации проектов, направленных на достижение основных задач бюджетной стратегии региона. Процедура оценки компетенций участников проектной деятельности требует наличия четко определенных целей и алгоритма их реализации. В процессе определения соответствия профессионального уровня государственных служащих, занятых в проектной деятельности, можно выделять как

генеральную, так и дополнительную цель, в зависимости от особенностей реализуемого проекта. Дифференциация процесса целеполагания предполагает наличия совокупности разнородных компетенций.

Необходимость определенного набора профессиональных умений и навыков руководителей и исполнителей проекта требует определения модели компетенций, которая должна быть, с одной стороны, уникальна для каждого реализуемого проекта, с другой – соответствовать требованиям стратегической развития субъекта Российской Федерации. На наш взгляд, данную модель следует основывать на ряде принципов:

- определение требований к разрабатываемым компетенциям;
- многоэтапность процедуры оценки;
- открытость и доступность информации;
- вовлечение заинтересованных сторон в процедуру оценки;
- адаптивность.

В контексте разработки и реализации бюджетной стратегии региона, необходимо дополнить оценочный инструментарий такими средствами, как метод 360°, совокупностью процедур ассесмент-центра, а также использованием кейсов и моделирующих заданий. Развитие проектного управления, по нашему мнению, должно стать обязательным условием эффективной практики применения долгосрочного регионального планирования.

Использованные источники:

1. Сергачев, В. А. Проектное управление в Белгородской области [Электронный ресурс] / В. А. Сергачев // Бюджет. – 2012. – № 7. – Режим доступа: <http://bujet.ru/article/193742.php>.
2. Об утверждении Методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти [Электронный ресурс] : распоряжение Минэкономразвития России от 14.04.2014 № 26Р-АУ // Справочная правовая система «Консультант Плюс». Разд. «Законодательство». Информ банк «Российское законодательство».

*Белов К.А.
студент гр. 3А2*

Кирова И.В.

доцент

Попова Т.Л., к.э.н.

доцент

*Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет (МАДИ)*

Россия, г. Москва

ОБЗОР РОССИЙСКОГО РЫНКА НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация: Авторы анализируют ситуацию на российском рынке новых легковых автомобилей и оценивают его в ближайшей перспективе.

Ключевые слова: рынок новых легковых автомобилей, объем продаж, структура рынка, автомобильный бренд, господдержка.

Сегодня сложная международная политическая ситуация, падение мировых цен на нефть и существенное обесценивания российской валюты оказывают негативное влияние на все сектора российской экономики. Объемы продаж на рынке новых легковых автомобилей в России падают. И спад этот начался еще в 2013г., когда после 3-х лет двузначных показателей роста продаж тенденция падения спроса стала явно заметна. Продажи упали на 5,5% в штучном выражении и на 3% в денежном выражении по сравнению с 2012г. По оценкам Росстата, индекс потребительской уверенности в 2013г. по сравнению с 2012г. также упал на 3%. Иномарки российского производства стали единственным сектором, в котором произошел рост продаж, их доля в 2013г. выросла почти до 55% от общего числа продаж новых легковых автомобилей в России [3]. По данным газеты «АВТОРЕВЮ» структура автомобильного рынка России в 2013 году была такова: 16,1% - Российские автомобили; 29,3% - Иномарки, импорт; 54,6% - Иномарки российской сборки [1]. Наиболее популярными в 2013г. на российском рынке были классы автомобилей: В+, С+, D+. В классе В+ это автомобили следующих марок: Renault Logan / Sandero, Chevrolet Aveo, Volkswagen Polo. В классе С+: Renault Megane / Fluence, Chevrolet Cruze, Volkswagen Golf / Jetta. В классе D+: Volkswagen Passat, Toyota Camry, Ford Mondeo [6].

В 2014г. продажи легковых автомобилей в России снизились на 10% в количественном выражении, в долларовом выражении рынок сократился на 16%, в рублевом - вырос на 2%. Существенное влияние на рынок оказали: непростая политическая ситуация, существенное ослабление курса рубля, приостановка программы по льготному автокредитованию. В 2014г. произошло дальнейшее существенное сокращения импорта иномарок (-20%), упал спрос и на иномарки российской сборки (-2%), снизился и объем продаж автомобилей отечественных брендов (-15%), что в большой степени

связано с происходящей модернизацией и обновлением модельного ряда на заводе АвтоВАЗ [4]. Ажиотажный спрос на новые автомобили в ноябре-декабре 2014 г. можно объяснить обесцениванием рубля и ожидаемым повышением цен на автомобили и ставок по автокредитованию. По спросу среди иномарок в 2014 г. лидировали кроссоверы класса В+: Renault Duster, Opel Mokka, Nissan Juke и класса С+: Nissan Qashqai, Mitsubishi ASX, Hyundaiix 35. В декабре 2014г. наблюдалась парадоксальная ситуация на автомобильном рынке: несмотря на рост цен на 5,9% автомобили Премиум класса «разлетались как горячие пирожки». Спрос на автомобили Mercedes-Benz E-класса вырос на 13,6%; на BMW третьей серии на 44,5%; на Lexus ES на 189% [6]. Таким образом, можно сделать вывод, что в 2014 г. рынок новых легковых автомобилей «поддерживали на плаву» продажи японских и премиальных брендов, продажи в сегменте недорогих автомобилей сокращались. Каковы же перспективы рынка новых легковых автомобилей в 2015г.? В табл.1. представлены ключевые факторы, способные оказать влияние на динамику рынка продаж легковых автомобилей в России. Табл.1

Ключевые факторы, оказывающие влияние на развитие авторынка в России. [4]

Факторы	Влияние на рынок в 2014г.	Влияние на рынок в 2015 г.	Влияние на рынок в долгоср. персп.
Доходы населения	падение	падение	рост
Цены на автомобили	рост	падение	рост
Стоимость эксплуатации автомобиля	падение	падение	падение
Доступность кредитования	падение	падение	рост
Потребительские настроения	падение / рост	падение	неопределенность
Стимулирование спроса	рост	рост	рост
Общее состояние экономики	падение	падение	рост
Развитие дилерских сетей	рост	падение	рост
Развитие рынка подержанных машин	падение / рост	падение	падение
Обновление автопарка	падение / рост	падение / рост	рост
Модельный ряд и стратегия брендов	рост	падение / рост	рост
Демография	падение	падение	рост
Развитие инфраструктуры	падение	падение	рост

Учитывая ослабление российской валюты, многие автопроизводители в 2014 г. были вынуждены не раз корректировать рублевые цены на продаваемые в России автомобили. Большинство брендов продолжают это делать и в 2015 г., пытаясь соблюсти баланс между необходимостью минимизировать убытки и спросом. Ключевыми аспектами при установлении новой цены являются: динамика курса рубля к основной

валюте производителя, степень локализации бренда в России и стратегия бренда. К середине января 2015 г. американские бренды подорожали в рублевом эквиваленте в среднем на 51%, японские – на 23%, европейские бренды на 17%, корейские и российские бренды – на 9% [6]. В более выгодном положении в 2015г. окажутся производители, способные предложить новые модели при умеренном росте цен. При этом сдерживающее влияние на рост цен будут оказывать высокая степень локализации бренда в России и стратегия его развития на российском рынке в долгосрочной перспективе. Эксперты прогнозируют, что в 2015г. импорт новых автомобилей сократится на 55%, на 33% упадут продажи иномарок российской сборки и на 10% сократятся продажи российских брендов. Ключевыми факторами, которые будут определять развитие рынка в 2015г. будут: геополитическая ситуация, мировая цена на нефть, курс рубля, ситуация на рынке автокредитования и государственная поддержка по стимулированию рынка [4]. В текущих условиях особое значение приобретает поддержка со стороны государства. Разработка новой программы обновления автопарка и ее вступление в силу с 5 сентября 2014 г. позволила с сентября по декабрь 2014г. увеличить продажи легковых автомобилей на 155 тыс. шт., грузовых автомобилей – более чем на 8 тыс. шт., автобусов – более чем на 2 тыс. шт. К программе присоединились все основные автопроизводители. Среди них – ГАЗ, АвтоВАЗ, КамАЗ, "Соллерс", Ford Sollers, PSA Peugeot Citroën, Volkswagen, Renault Россия, Hyundai и KIA. Бюджетное финансирование программы: 10 млрд. руб. Действие программы распространяется на все категории автотранспортных средств – от легковых автомобилей до коммерческого транспорта, автобусов и грузовиков. Покупатель получает скидку на покупку нового автомобиля при условии сдачи старого на утилизацию или через механизм Trade-In. Размер скидки не зависит от стоимости старой машины и варьируется по типам автомобилей. Например, для легковых она составляет 50 тыс. рублей при снятии автомобиля с учёта и сдаче его в утилизацию и 40 тыс. рублей – при продаже автомобиля по схеме Trade-In. Максимальную же скидку получают покупатели грузовиков и автобусов: 350 и 300 тыс. руб. соответственно [5]. До 350 тыс. руб. смогут сэкономить также владельцы внедорожников, легковых коммерческих автомобилей (в первую очередь такси), грузовиков полной массой от 2,91 до 8,2 тонн и более [2]. В 2015г. в соответствии с данной программой будет приобретено около 130 тыс. легковых автомобилей, в первую очередь из сегмента бюджетных автомобилей.

Российские автопроизводители имеют возможность в ближайшие годы изменить ситуацию на рынке в свою пользу и увеличить свою долю. Общее падение спроса и сокращение продаж будет оказывать влияние и на них, но падение курса рубля и поддержка государства создают возможности для развития бизнеса, в том числе и за счет роста объемов экспорта.

В соответствии с постановлением правительства от 15 января 2014г. о предоставлении госсубсидий автопроизводителям, работающим на территории России в режиме промышленной сборки, на 2014-2016 гг., основные объемы господдержки будут направлены на содержание рабочих мест, включая выплату зарплат, – 50,4 млрд. рублей в 2014 г. и почти 60 млрд., руб. в 2016г., а также на выпуск автомобилей экостандарта Евро-4 и Евро-5 – от 25,2 до 29 млрд. руб. соответственно. В результате к 2020 г. производство легковых автомобилей в России должно достигнуть 3,1 млн. шт. в год и занять 80% рынка новых легковых автомобилей, а на тысячу жителей страны будет приходиться 363 автомобиля. Эксперты прогнозируют, что при строгом выполнении намеченной правительством программы и при отсутствии иных дестабилизирующих факторов рынок новых легковых автомобилей может восстановиться по объему продаж до уровня 2012г. в течение 5-ти лет к 2020г. [4]

Использованные источники:

1. Владимирский, И. Проценты // Авторевю, 2014. № 3 (545). С. 14
2. Жидкова, М.А. Основы эффективной стратегии развития таксомоторной компании // Вестник МАДИ. - 2014. - №4(39). - С.79-83
3. Литвиненко, С. Российский авторынок на фоне мировых рынков, 25.02.2014. [Электронный ресурс] Режим доступа: www.pwc.ru/automotive
4. Литвиненко, С. Автомобильный рынок России: итоги 2014г., 9.02.2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.slideshare.net/pwc_russia/201502-pw-c-automotive-pressbriefingfinal
5. Редькина, Е. Медведев выделил на поддержку автопрома в 2014 году 84 млрд. руб. // За рулем, 20.01.2014г.
6. Статистика продаж автомобилей в России в 2014г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://serega.icnet.ru/CarSaleAuto_2014_Russia.html

*Белокрылова О.С., д.э.н.
профессор
кафедра «Экономическая теория»
экономический факультет
Пацева Г.В.
соискатель
кафедра «Экономическая теория»
экономический факультет
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»
Россия, г. Ростов-на-Дону*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ И РИСКА

Территориальное развитие как сложнейший процесс, формирующий общественное воспроизводство, сочетает в себе такие характеристики, как: нелинейность, неравномерность, цикличность, непредсказуемость и др. [1, с. 30] и др., и на наш взгляд, может быть идентифицирован относительно таких критериев, как:

- обеспеченность территории ресурсами и доступность к ним;
- внутри- и межтерриториальная конкуренция за наилучшие сферы приложения имеющихся ограниченных ресурсов;
- различия в ожиданиях населения данной территории (политических, экономических, социальных и др.);
- возможности и ограничения адаптации механизмов государственного регулирования на данных территориях и др.

Процесс развития территорий охватывает разнообразные интересы [2, с. 187-190], и поэтому необходимо в отношении каждой из этих категорий обозначить отражающие его содержание смысловые конструкции. Так, например, под территорией можно понимать совокупность пространственно совпадающих частей социального, природно-ресурсного и иных потенциалов государства, по отношению к которой (совокупности) можно производить соответствующие регулятивные действия, как со стороны государства, так и со стороны органов власти или самоуправления на этой территории [3, с. 25].

Трехмерное измерение государственного регулирования развития территорий, проявляющееся на федеральном, региональном и местном уровнях, должно быть подчинено идеологии сохранения единого экономико-правового пространства, созданию справедливого распределительного и перераспределительного механизмов финансового обеспечения экономических субъектов, удовлетворяющих разнообразные интересы последних:

- для бизнеса – сохранение возможностей для максимизации прибыли,

роста стоимости компаний, завоевания новых рынков сбыта, создания продукции ожидаемого качества для потребителей;

- для домашних хозяйств – установление соответственно современным реалиям стандартов качества и уровня жизни;

- для государства – своевременное пополнение бюджета, переход на траекторию устойчивого развития, удвоение ВВП и т.п.

Необходимостью обеспечения вышеперечисленных групп интересов как основы создания устойчиво функционирующих сбалансированных региональных систем продиктована генеральная цель государственного регулирования территориального развития. При этом функциональное назначение данного типа регулирования состоит в следующем [4, с. 103]:

- стимулирование развития территорий вне зависимости от их потенциальных возможностей;

- создание эффективных механизмов, обеспечивающих социальную мобильность населения, в том числе и направленной миграции;

- обеспечение выполнения конкретными территориями общегосударственных функций;

- формирование условий для возникновения и эффективного развития государственно значимых точек роста регионов посредством особых экономических зон, зон территориального развития, технопарков. Так, например, программно-целевые теории формирования территориально-производственных комплексов (ТПК) в новых регионах (М. Бандман) на основе математического моделирования структуры, размещения и динамики ТПК, обосновывают возможность и эффективность активного организационно-экономического участия государства в их создании с помощью теоретико-методологического арсенала программно-целевого планирования и управления. Например, для Нижнего Приангарья на основе этой теории была разработана федеральная целевая программа использования природных ресурсов. Кроме этого, в современных условиях идеи полюсов роста находят практическое применение в создании свободных экономических зон, технополисов, технопарков.

- В научном сообществе все большую актуальность приобретает тезис о необходимости пересмотра концепции территориального развития России. Это объясняется тем, что в настоящее время все еще продолжается усиление поляризации регионального пространства в экономическом, социальном, политическом и др. аспектах (таблица 1). Среди причин такого положения дел можно обозначить:

- неравномерность обеспеченности природными ресурсами, инфраструктурными объектами,

- значительные различия в природно-климатических условиях, исторических и др. факторах развития.

Более того, на развитие территорий оказывает влияние так называемый лимитирующий фактор развития. Например, развитие нефте- и

газодобывающих территорий, ориентированных на экспорт соответствующей продукции, задается геолого-географически, а промышленно ориентированных территорий – особенностями развития экономики страны в период индустриализации в 30-е годы прошлого столетия [5, с. 2].

Таблица 1 – Топ-10 субъектов РФ по социально-экономическому положению в 2013 г.

Место в рейтинге	Интегральный рейтинг	Масштаб экономики (производство товаров и услуг), млрд. руб.	Эффективность экономики (производство тов. и услуг на душу населения), тыс. руб. / чел.	Бюджетная сфера (доходы консолидированного бюджета на душу населения), тыс. руб. / чел.	Социальная сфера (отношение доходов населения к стоимости набора товаров и услуг)
1	г. Москва (82,824)	г. Москва (6799,92)	Ненецкий АО (3856,28)	Ненецкий АО (379,34)	Ненецкий АО (4,26)
2	г. Санкт-Петербург (75,323)	Ханты-Мансийский АО (3321,96)	Ямало-Ненецкий АО (2575,21)	Чукотский АО (361,71)	Ямало-Ненецкий АО (3,95)
3	Ханты-Мансийский АО (70,383)	г. Санкт-Петербург (3006,92)	Ханты-Мансийский АО (2088,42)	Ямало-Ненецкий АО (257,09)	г. Москва (3,7)
4	Московская область (68,337)	Московская область (2390,94)	Сахалинская область (1432,44)	Сахалинская область (193,4)	Тюменская область (2,95)
5	Республика Татарстан (64,338)	Республика Татарстан (2195,76)	Чукотский АО (922,6)	Камчатский край (182,83)	г. Санкт-Петербург (2,93)
6	Самарская область (62,26)	Свердловская область (1830,59)	Тюменская область (844,79)	Магаданская область (182,32)	Ханты-Мансийский АО (2,92)
7	Ямало-Ненецкий АО (61,904)	Краснодарский край (1615,2)	Магаданская область (670,17)	Республика Саха (Якутия) (161,06)	Свердловская область (2,9)
8	Свердловская область (60,257)	Республика Башкортостан (1574,24)	Республика Коми (640,81)	г. Москва (123,41)	Республика Татарстан (2,84)
9	Тюменская область (58,927)	Ямало-Ненецкий АО (1392,26)	г. Санкт-Петербург (591,92)	Ханты-Мансийский АО (121,87)	Сахалинская область (2,79)
10	Пермский край	Самарская область	Республика Саха	Амурская область	Московская область

	(58,565)	(1375,44)	(Якутия) (585,11)	(93,01)	(2,78)
--	----------	-----------	----------------------	---------	--------

Чрезвычайно важно консолидировать усилия научного сообщества, государства, хозяйствующих субъектов и населения в идентификации стратегических направлений социально-экономического развития России. Более того, необходимо проводить оценку регулирующего воздействия на территориальное развитие со стороны государства [6], особенно в условиях, характеризующихся нарастанием неопределенности и риска.

В настоящее время довольно обширное количество исследований посвящено переосмыслению особенностей проявления финансово-экономического кризиса на различных уровнях - от общегосударственного до индивидуального. При этом делается множество попыток идентифицировать драйверы роста экономики, в числе которых называются малый и средний бизнес [7], инновационные технологии, развитие инфраструктурных проектов, государственный оборонный заказ, человеческий капитал и человеческий потенциал, «зеленая экономика» и т.п. Безусловно, на современном этапе развития нельзя не отметить усиление глобальных сетей и ресурсов, но, тем не менее, доля региональной экономики с ее ресурсным потенциалом довольно высока в воспроизводственном процессе, и достигает 50% ВРП.

Кроме этого, произошедший в 90-е годы 20 века в России трансформационный спад, кризисные 1998г. и 2008-2009 гг., а также современный период дефицита ресурсов развития, обусловленный, в том числе структурными экономическими дисбалансами, подтверждают тезис о том, что антикризисный потенциал региональных экономик может быть усилен за счет роста капитализации генерируемых ими ресурсами (трудовых, инвестиционных и др.).

В данном случае речь идет о необходимости создания полноценной финансовой рыночной инфраструктуры региона, а также современных механизмов капитализации его ресурсов как одной из эффективных стратегий модернизации экономики России [8, с. 8]. Тем более, что динамика существующего в настоящее время технологического уклада свидетельствует о том, что он близок к пределам своего роста, что требует формирования экономики, способной генерировать продуктивные, технологические, организационные, социальные и институциональные инновации в соответствии с ресурсными возможностями экономики региона [9, с. 77], а также межотраслевой и межрегиональной кооперации, реализуемой в создаваемых региональных кластерах и зонах территориального развития.

Одним из доводов в пользу кластеризации региона выступают следующие эффекты для территории, на которой происходит культивирование кластеров инноваций: генерирование финансовых и инвестиционных ресурсов, обеспечение конкурентных преимуществ за счет

центрального позиционирования в региональном пространстве, а также ускорение перехода на устойчивый вектор развития с соответствующим качеством социально-экономической динамики.

Однако, на наш взгляд, в современных реалиях, когда наблюдается турбулентность в развитии экономики [10, с. 24], происходит усиление внешних и внутренних ограничителей ее роста, что значительно затрудняет намеченный процесс модернизации ввиду наличия следующих причин:

- высокоскоростное перемещение финансового капитала, сопровождающееся динамикой рабочей силы, ресурсов и т.д.;
- разрастание ресурсообусловленных военных конфликтов, и как следствие - усиление ресурсной ограниченности развития;
- социально-экономические и климатические изменения, происходящие на фоне глобализации экономического пространства.

Как известно, необратимые изменения, которые произошли в глобальном экономическом пространстве, заложили фундамент «новой реальности», графическое описание которой теперь невозможно описать только с помощью синусоиды [11]. Более того, в научном и деловом сообществе нет единого мнения относительно природы современной кризисной ситуации в России. Так, например, по мнению Нобелевского лауреата по экономике К. Писсаридеса, в России происходит развертывание нового типа кризиса, который необходимо изучать [12]. Согласно позиции Председателя Правительства РФ Д. Медведева, Россия в настоящее время находится в точке пересечения нескольких кризисов, имеющих следующую природу: остаточные явления кризиса 2008 года, внешнеэкономическое и политическое санкционное давление на страну, а также реализация модели экономического развития за счет высоких цен на энергетические и сырьевые ресурсы [13], о чем свидетельствует замедление темпов ВВП в 2014 году по сравнению с 2013 годом (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика ВВП и ИПЦ в России за 1995-2014 гг.

№ п/п	Год	Размер ВВП в текущих ценах, млрд. руб., до 1998 г. - трлн. руб.	ИПЦ на товары и услуги на конец периода, %	№ п/п	Год	Размер ВВП в текущих ценах, млрд. руб., до 1998 г. - трлн. руб.	ИПЦ на товары и услуги на конец периода, %
1	1995	1428,5	231,3	11	2005	21609,8	110,9
2	1996	2007,8	121,8	12	2006	26917,2	109,0
3	1997	2342,5	111,0	13	2007	33247,5	111,9
4	1998	2629,6	184,4	14	2008	41276,8	113,3
5	1999	4823,2	136,5	15	2009	38807,2	108,8
6	2000	7305,6	120,2	16	2010	46308,5	108,8
7	2001	8943,6	118,6	17	2011	55967,2	106,1
8	2002	10830,5	115,1	18	2012	62147,0	106,6
9	2003	13208,2	112,0	19	2013	66193,7	106,5
10	2004	17027,2	111,7	20	2014	70975,8	111,4

Поэтому крайне важно понять, как с учетом стратегических

ориентиров структурно сбалансировать экономику, сделать ее самодостаточной с точки зрения создания эффективных рабочих мест, собственных производственно-технологических цепочек, обеспечивающих замкнутый цикл производства, а также восприимчивой к различным инновациям, с одной стороны требующих инвестиционных ресурсов, а с другой – выступающих условием для самого инновационного развития.

Оценка реального уровня производственной зависимости от импорта и его динамики, характеризующихся кумулятивным характером ценообразования, позволяет выявить перспективы российских производителей в условиях нарастания системных ограничений развития, и особенно - ослабления национальной валюты. Согласно Березинской О. и Ведеву А., производственная зависимость экономики России лишь частично обусловлена вовлеченностью в мировые производственные и торговые цепочки создания стоимости, а первопричины кроются в:

1. Низкой инвестиционной активности.

2. Сворачивании проектов, способных модернизировать экономику. Это свидетельствует об инвестиционной стагнации в ЮФО, заявленных в качестве приоритетных. Еще одним подтверждением существования данных причин можно считать выбывание инвестиционных проектов в энергетике ЮФО из числа объектов альтернативной генерации, например, «свернули» строительство совместно с чешской компанией Falcon Capital комплекса ветряных энергетических установок мощностью по 50 МВт в сутки каждая в Приютенском районе Калмыкии (стоимость проекта 11, 2 млрд. рублей), а также строительство ветропарка в районе Ейска мощностью до 100–200 мВт (до 80 турбин) с суммой заявленных инвестиций 6 млрд. рублей [14].

3. В дисбалансе рыночных пропорций между спросом и предложением;

4. В технологической отсталости российских производственных цепочек.

Поэтому можно сделать вывод, что ослабить эту зависимость можно посредством радикальной активизации инвестиционной и предпринимательской составляющих российской экономики [15, с. 10]. Все это находит реализацию в так называемом стратегическом импортозамещении – процессе последовательного вытеснения на более низкие производственные уровни импортных сырья, материалов, покупных изделий. Снижение производственной зависимости российской экономики от импорта, обеспечивает следующие эффекты [16, с. 114-115]:

- способствует дальнейшей модернизации производства даже в условиях высоких ограничений в отношении финансовых ресурсов;

- увеличивает добавленную стоимость, создаваемую в российской экономике;

- смягчает воздействие колебаний валютного курса на производственно-финансовые показатели предприятий;

- сокращает разрыв между производителями продукции конечного спроса, находящимися на достаточно высоком технологическом уровне, и российскими сырьевыми производствами, обладающими современными технологиями;
- создает основу роста российского несырьевого экспорта;
- в большей степени вовлекает российские сырьевые производства во внутрироссийские производственные цепочки;
- повышает внутреннюю стабильность российской экономики и обеспечивает устойчивость ее роста.

Использованные источники:

1. Реймер Л.А. Территориальное развитие как форма согласования экономических интересов и социальных ожиданий // Труды ИСА РАН. – 2008. – Т. 40. – С. 30-47.
2. Потанин М.М. Несовершенные рынки, новая экономическая география и пространственная экономика // Пространственная экономика. 2013. №1. С. 187-190.
3. Лексин В. Н., Швецов А. Н. Государство и регионы: Теория и практика государственного регулирования территориального развития. – М.: Книжный дом «ЛИБЕРКОМ», 2009. С. 25.
4. Меньщикова В. И., Аксенова М. А. Формирование поляризованного пространства как одно из направлений государственного регулирования территориального развития // Социально-экономические явления и процессы. 2012. №1. [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-polyarizovannogo-prostranstva-kak-odno-iz-napravleniy-gosudarstvennogo-regulirovaniya-territorialnogo-razvitiya#ixzz3NDN3hAj1>
5. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ: итоги 2013 года. – М., 2014.
6. Приказ Министерства экономического развития РФ от 26 марта 2014 г. № 159 «Об утверждении Методических рекомендаций по организации и проведению процедуры оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации и экспертизы нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70550104/#ixzz3NEJabJGw>.
7. Мантуров Д. Средний бизнес - драйвер роста экономики. 27 сентября // Доступно на: <http://www.vestifinance.ru/videos/11988>
8. Овчинников В.Н., Кетова Н.П. Маркетинговые стратегии и инструментарий капитализации ресурсов периферийных регионов // TERRA ECONOMICUS. 2013. Том 11. № 3. Часть 2. С. 8
9. Дудка В.Д. Целевой рост экономико-технологической системы региона в условиях нестабильности // Вопросы экономики. 2011. № 36 (468). С. 77.
10. Журавлева Г.П., Манохина Н.В., Новые правила игры в условиях

экономической турбулентности // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. №5 (49). С. 24.

11. Каслионе Дж., Котлер Ф. Chaotics: искусство управления и маркетинга в эпоху турбулентности // <http://performance.ey.com/wp-content/uploads/downloads/2011/10/Chaotics.pdf>

12. Астапкович В. Нобелевский лауреат: Экономическая ситуация в РФ - новый тип кризиса // http://1prime.ru/state_regulation/20150114/800117788.html

13. Медведев: Россия находится на пересечении нескольких кризисов // http://1prime.ru/state_regulation/20150114/800072801.html

14. Кисин С. Олимпиады оказалось мало // Эксперт Юг <http://expertsouth.ru/projects/krupneishie-investicionnye-proekty-yufo/olimpiady-okazalos-malo.html>

15. Березинская О., Ведев А. Инвестиционный процесс в российской экономике: потенциал и направления активизации // Вопросы экономики. 2014. №4. С. 10.

16. Березинская О., Ведев А. Производственная зависимость российской промышленности от импорта и механизм стратегического импортозамещения // Вопросы экономики. 2015. №1. С. 114-115.

*Белоус Н.Н., к.п.н.
доцент*

*Брянский государственный университет - филиал
Россия, г. Новозыбков*

ПОСТКАТАСТРОФНЫЕ РЕГИОНЫ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ

Аннотация: статья касается ряда проблем организации реабилитационных работ на радиоактивно-загрязненных территориях Брянской области, в результате аварии на Чернобыльской АЭС в 26 апреля 1986.

Ключевые слова: Чернобыльская авария, радиационная обстановка, посткатастрофный регион, ликвидации последствий аварии.

Словосочетание «юго-западный регион» Брянской области стало символическим обозначением экологического, экономического и демографического неблагополучия.

Немного истории. В результате аварии на Чернобыльской АЭС (26 апреля 1986) радиоактивному загрязнению подверглись Россия, Украина, Беларусь Швеция, Австрия, Польша, Германия, Великобритания. Площади (тыс. кв. км) с плотностью загрязнения более 1 Ки/км² существенно различаются: Россия - 59,3; Беларусь - 43,5; Украина - 37,6; Швеция - 23,4; Австрия - 11,1; Польша - 0,52; Германия - 0,32; Великобритания - 0,16.

До настоящего времени около 70% территории Новозыбкова Брянской области имеет плотность загрязнения от 10 до 40 Ки/км². Данные по

сельским поселениям варьируют еще больше. [1, 3, 4]

К сожалению, приходится констатировать, что меры по ликвидации последствий аварии в 1986 году за пределами тридцати километровой зоны были приняты с существенной временной задержкой, что снизило их эффективность, а после 1991 года, с началом политических, социально-экономических преобразований в стране, резко снизилось финансирование Правительственных программ по преодолению последствий аварии.

Отсутствие финансирования привело к свертыванию программ по строительству дорог, жилья, оздоровительных и спортивных объектов на территории пострадавших регионов. Остро стоит проблема производства «нормативно чистой» сельскохозяйственной продукции. Регулярное потребление «местных» продуктов питания (мяса, молока, рыбы, грибов и ягод) приводит к увеличению внутреннего облучения населения. Систематическое обследование населения показывает, что на протяжении последних лет не отмечается достоверного снижения облучения населения юго-западного региона Брянской области. [5, 6]

В этой связи возрастает роль просветительской деятельности, проводимой на пострадавших территориях, с целью радиационно-гигиенического просвещения населения и пропаганды здорового образа жизни. Такая работа проводится рядом общественных организаций, учреждениями образования и филиалом Брянского государственного университета в г. Новозыбкове. [1, 2]

«Чернобыльский закон» предоставляет ряд льгот жителям пострадавших регионов, в основном это касается компенсационных выплат: ежемесячные компенсации за проживание в зонах радиоактивного загрязнения, размеры установлены в зависимости от зоны и периода проживания от 49,38 до 148,14 рублей; ежемесячные компенсации за работу в зонах радиоактивного загрязнения, размеры установлены в зависимости от зоны и периода проживания либо работы в зоне от 197,52 до 987,55 рублей; ежемесячные компенсации на питание детей с молочной кухни, размеры 404,40 и 465,06 рублей; ежемесячные компенсации на питание детей в дошкольных и образовательных учреждениях, размеры от 70,78 до 363,97 рублей; ежемесячное пособие по уходу за ребенком в двойном размере. В 2013 году из федерального бюджета на реализацию данных мер социальной поддержки было израсходовано 1,7 млрд. рублей. В 2014 году - 1,8 млрд. рублей.

В 2015 году предусматривается передача органам исполнительной власти субъектов РФ обязательств по выплатам компенсаций, которые осуществлялись органами социальной защиты населения, что вызывает вопросы на местах. 2 декабря 2015 в Новозыбкове состоялся «круглый стол», посвященный вопросам «чернобыльских» льгот и перспективам изменения перечня зон территорий, подвергшихся радиоактивному загрязнению. [7]

По итогам собрания было принято обращение к президенту, председателю Правительства РФ, региональным властям. Главное требование населения — отложить принятие решения о переводе населенных пунктов в связи с изменением радиационной обстановки в зоны с меньшим уровнем радиоактивного загрязнения до завершения мероприятий, направленных на улучшение экологической, социальной и экономической ситуации в пострадавших районах.

Использованные источники:

1. Апонасюк О.Г., Белоус Н.Н., Стародубец С.Н., Кислов М.В. Опыт распространения знаний об уровнях радиационного гамма-фона среди учащихся, проживающих в границах зон радиоактивного загрязнения. // Радиационная гигиена том 6 №3, 2013
2. Белоус Н.Н., Шубабко Е.Н., Повприц Е.В., Чеботарева Е.С Радиационно-гигиеническое направление в рамках проекта «Информационное обеспечение внеклассных мероприятий радиационно-гигиенической направленности и по пропаганде здорового образа жизни в учебных учреждениях Юго-Западного региона Брянской области» // Вестник орловского государственного университета. Федеральный научно-практический журнал, № 2, 2012
3. Гусев Д. Новозыбков – «эпицентр российского Ченобыля». URL.: <http://news.rambler.ru>
4. Панченко С.В., Аракелян А.А., Гаврилина Е.А. Динамика параметров Радиационной обстановки в сельском населенном пункте,загрязненном в результате аварии на ЧАЭС в апреле 1986 г. М.: ИБРАЭ РАН, 2014. — 35 с.
5. Российско-Белорусско-Украинское пограничье: 25-летие экологических и социально-педагогических проблем в постчернобыльский период. Международная научно-практическая конференция. Новозыбков, Брянская обл., 26-23 апреля 2011г.
6. Социально-экономические проблемы и перспективы развития территорий, пострадавших от аварии на ЧАЭС. Сборник материалов международная научно-практическая конференция. Новозыбков, Брянская обл., 9 июня 2011г.
7. Чернобыльский круглый стол. URL.: <http://gorodbryansk.info/2014/12>

*Белькова Д.Б.
студент 3го курса
Институт Экономики Финансов и Бизнеса
Курманова Л.Р., д.э.н.
научный руководитель, профессор
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИИ В 2015 ГОДУ

Аннотация: В статье рассмотрены наиболее значимые нововведения, вступающие в силу и планируемые к реализации в текущем году, связанные, в том числе, с расчетом капитала, пруденциальных нормативов и резервов на возможные потери по ссудам, а также с требованиями к системам вознаграждений и внутренним процедурам оценки достаточности капитала в кредитных организациях.

Ключевые слова: регулирование, нововведения, капитал, нормативы.

В наступившем 2015 г. в российском банковском регулировании основные изменения будут связаны как с планомерной реализацией международных соглашений, в том числе рекомендаций и стандартов Базельского комитета по банковскому надзору, так и с мерами Банка России, направленными на поддержку отечественного банковского сектора в связи со снижением доступности зарубежных финансовых рынков и переходом к плавающему курсу рубля.

Произошедшие в ноябре – декабре 2014 г. негативные изменения в финансовом состоянии российских банков были вызваны реализацией системного риска, обусловленного следующими основными факторами:

- падение курса национальной валюты по отношению к резервным валютам, вызвавшее снижение уровня достаточности капитала у банков, имеющих существенные активы в инвалюте при сбалансированной открытой валютой позиции;
- падение цен на российском фондовом рынке, приведшее к убыткам банков вследствие отрицательной переоценки портфелей ценных бумаг;
- отток вкладов населения в рублях и инвалюте;
- ухудшение кредитного качества заемщиков и рост резервов на возможные потери по ссудам.

В целях компенсации влияния указанных факторов и стабилизации финансового положения банковского сектора Банк России предпринял ряд мер, в том числе регулятивных.

Так, в части расчета обязательных нормативов кредитным организациям предоставлено право использовать до 1 июля 2015 г. при расчете пруденциальных нормативов по операциям в иностранной валюте официальный курс рубля, установленный Банком России на 1 октября 2014

года [1].

В соответствии с объявленными еще в 2013 г. планами Банка России по внедрению международного соглашения Базель III с 1 января 2015 г. повышается норматив достаточности основного капитала для российских банков с 5,5 до 6%. Новое значение будет находиться на одном уровне с установленным в Базеле III требованием к достаточности капитала первого уровня.

В 2015 г. вступает в силу регулирование систем вознаграждения в кредитных организациях, применяемое в отношении работников, принимающих риски.

Оценка систем вознаграждения будет осуществляться ежегодно, начиная с октября 2015 г. В системе банковского регулирования и надзора завершена реализация Принципов и Стандартов СФС в области выплаты вознаграждений, являющихся с 2009 г. неотъемлемой частью второго компонента Базеля II.

В 2015 г. Банк России планирует ввести требования к системам управления рисками и капиталом в кредитных организациях, рекомендованные Базельским комитетом по банковскому надзору в рамках второго компонента «Надзорный процесс» Базеля II [2].

В условиях текущего кризиса в 2015 году Центральный Банк с помощью регулятивных мер предпринимает попытки стабилизации и нормализации банковской системы страны [3].

Использованные источники:

1. Горюнов Е., Трунин П. Банк России на перепутье: нужно ли смягчать денежно-кредитную политику? // Вопросы экономики. 2014. № 6. С. 29-44
2. Симановский А. Ю. Базельские принципы эффективного банковского надзора и их реализация в России // Деньги и кредит. 2014. № 3. С. 19.
3. Курманова Л.Р., Исмагилова Т.В. Денежно-кредитная система России: становление и развитие. Учебное пособие. 2-е издание, дополненное. - Уфа: РИО РУНМЦ МО РБ, 2009. – 75 с.

*Белькова Д.Б.
студент 3го курса
Институт Экономики Финансов и Бизнеса
Курманова Л.Р., д.э.н.
научный руководитель, профессор
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

ПЕРСПЕКТИВЫ МОСКВЫ КАК РЕГИОНАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА ДЛЯ СТРАН СНГ

Аннотация: В статье рассмотрены перспективы Москвы на финансовом рынке стран СНГ, представлены основные положения на мировом финансовом рынке и рынке СНГ, показаны основные

преимущества

Ключевые слова: Москва, финансовый центр, перспективы, преимущества, положение.

Российская финансовая система по своему уровню развития не соответствует странам с сопоставимым размером экономики и уровнем дохода. Общий объем финансовых активов в стране, включая банковские кредиты, акции и облигации, находится на уровне 120% ВВП. По этому показателю Россия отстает не только от США и Западной Европы (свыше 400%), но и от Китая с Индией (свыше 200%). Суммарные активы финансовых институтов в России (кредитных организаций, частных пенсионных фондов, управляющих и страховых компаний) составляют 85% ВВП. В основном это активы банков (71% ВВП), а институциональные инвесторы по своим активам сильно отстают от иностранных аналогов. В связи с этим крупный бизнес активно использует иностранные площадки для привлечения финансирования. Так, в 2011 году российские компании привлекли порядка \$7 млрд через еврооблигации и свыше \$3 млрд через размещение депозитарных расписок.

В то же время Россия является бесспорным лидером по финансовому развитию среди стран СНГ. Свыше 80% активов банков и капитализации рынка акций в СНГ приходятся на Россию. Банковские системы Украины и Казахстана находятся на близком к России уровне развития, что связано с высокой долей иностранных банков. Наиболее продвинутой после России биржевая инфраструктура — в Украине, Казахстане и Белоруссии, но набор инструментов и ликвидность там на достаточно низком уровне. Не случайно крупные украинские и казахстанские компании привлекают финансирование через размещения акций и еврооблигаций за рубежом.

Таким образом, с учетом текущего уровня конкурентоспособности России целесообразно сосредоточиться на задаче становления в качестве регионального финансового центра для стран СНГ, а уже затем выходить на глобальный уровень. С учетом размера и уровня развития финансовых рынков стран СНГ имеет смысл сконцентрировать усилия на Казахстане, Украине и Белоруссии.[2]

Перспективы Москвы как регионального финансового центра, основаны на следующих преимуществах:

- Россия имеет крупнейшую экономику и является лидером по финансовому развитию среди стран СНГ. Развивая финансовую интеграцию в рамках СНГ, Россия должна укрепить свое положение ведущего финансового центра в регионе.

- Создание собственной финансовой инфраструктуры требует высоких затрат, поэтому небольшим развивающимся странам целесообразнее присоединиться к одному из соседних финансовых центров.

- Сильные экономические и культурные связи между Россией и ее партнерами по СНГ. Даже несмотря на центробежные процессы,

действовавшие после распада СССР, географическая близость и единый язык способствуют поддержанию этих связей на определенном уровне. Массовая трудовая миграция в Россию является существенным источником дохода для многих стран СНГ (объем личных переводов из России в страны СНГ в 2011 году достиг \$16 млрд).

- Интеграционные процессы способствуют укреплению связей между странами СНГ. Успех экономической интеграции в рамках ЕврАзЭС, договоров о зоне свободной торговли, ЕЭП неминуемо приведет к ускорению финансовой интеграции стран-участников. Более того, концепция ЕЭП предусматривает свободу перемещения капитала и формирование общего финансового рынка.[1]

- Экспансия российских финансовых институтов в странах СНГ. Ведущие российские банки и инвестиционные компании имеют дочерние организации в Украине, Белоруссии, Казахстане и ряде других стран СНГ.

- Менее жесткие требования к иностранным эмитентам и инвесторам в Москве по сравнению с Лондоном, Нью-Йорком и другими крупными МФЦ. Даже с учетом проблемы доступности капитала Московская биржа могла бы успешно конкурировать с LSE AIM и Варшавской биржей за размещения акций маленького и среднего размера (до \$1 млрд) компаний из стран СНГ. Для этого нужно в первую очередь снижать административные барьеры для иностранных эмитентов.

Резумируя все выше сказанное, можно сделать вывод, что Москва является достаточным сильным игроком на финансовом рынке СНГ и по праву имеет все шансы стать его центром в перспективе.

Использованные источники:

1. Ануреев С.В. Денежно-кредитная политика, диспропорции и кризисы. – М.: Кнорус, 2013. – 448 с.
2. Малхасян А.М. Направления совершенствования денежно-кредитной политики Российской Федерации // Финансы и кредит. – 2013. - № 43. – С. 51 – 62.

*Белькова Д.Б.
студент 3го курса
Институт Экономики Финансов и Бизнеса
Курманова Л.Р., д.э.н.
научный руководитель, профессор
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

ПОЛИТИКА ЦБ РФ В ОТНОШЕНИИ ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрены основные положения политики ЦБ РФ в отношении таргетирования инфляции. Представлены основные методы и инструменты данной политики и описаны полученные результаты.

Ключевые слова: Центральный Банк, регулирование, инфляция.

В течении пяти последних лет в РФ режим таргетирования инфляции провозглашен в качестве основной цели денежно-кредитной политики. Однако существенных результатов за этот период добиться не удалось. По сравнению с 2009 г. инфляция в 2014 г. снизилась всего лишь на 0.5%. В других странах, применивших данный режим снижение было более существенным около 3.5%.

В качестве основного инструмента таргетирования в нашей стране ЦБ использовали понижение краткосрочной процентной ставки. В 2009-2014 результаты по темпам инфляции не соответствовали ожиданиям, о чем свидетельствует документы ЦБ. Наоборот, наблюдалось не снижение, а рост долгосрочных инфляционных ожиданий.

Ориентиром для всей политики в 2014 году становится индекс потребительских цен (ИПЦ), также в отличие от предыдущих годов не упоминается о базовой инфляции.

Факторы, ограничивающие возможности ЦБ по ценообразованию: значительная доля товаров и услуг, цены на которые устанавливаются административно; значительный уровень рисков и неопределенности в экономике и т.д.

Целевые ориентиры по темпам инфляции выглядят, как имитация режима ее таргетирования, так как отмечает сам Банк России условия режиму таргетирования инфляции в нашей стране не созданы. Стремление ЦБ к режиму таргетирования инфляции противоречит другим поставленным задачам. Нельзя одновременно осуществлять режим сдерживание инфляции и предоставлять банковскому сектору дополнительную ликвидность и т.д.

В 2010 г. Банк России признавал данное несоответствие, однако позднее он игнорировал их, реализуя нетрадиционные меры денежно-кредитной политики. По планам ЦБ инфляция в следующие три года должна сокращаться на 0.5% ежегодно [2].

В своем Проекте ЦБ выделяет как внешние факторы, влияющие на темп инфляции (ухудшение геополитической ситуации, ослабления курса рубля), так и внутренние (замедление темпов экономического роста, отток капитал и т.д.). В данном проекте не определено, как ЦБ будет реализовывать противоречивые меры ДКП, относящиеся к таргетированию инфляции, отсюда возникает вероятность того, что вместо сдерживания инфляции и индекса потребительских цен произойдет их усиление.

В 2009-2014 гг. Банк России стремилась сделать ставку по краткосрочным операциям основой для определения цен на денежном рынке. Однако, долгосрочные процентные ставки формируются в основном за счет долгосрочных финансовых ставок на ведущих мировых финансовых рынках, в первую очередь тех, где расположены фонды крупнейших российских финансовых организаций.

В своей политике ЦБ стоит перед выбором, с одной стороны, для

привлечения инвестиций в экономику и роста производства ему необходимо снижать ключевую процентную ставку, с другой для стабилизации темпов инфляции и валютного курса рубля, наоборот, ее повышать [1].

В нашей стране ослабления курса национальной валюты приводит к росту инфляционных ожиданий и стремительному изменению динамики цен [3].

В 2009-2014 гг. ЦБ стремился создать условия для перехода к режиму гибкого обменного курса рубля. Но по факту, он постоянно совершал прямые и косвенные интервенции на валютном рынке для удержания эффективного курса рубля [4]. К 2015 году ЦБ будет продолжать данную политику, ограничив операции на валютном рынке. В конце 2014 г. ЦБ завершил переход к плавающему валютному курсу и отказался от проведения регулярных валютных интервенций. Валютные интервенции могут применены в особых случаях при угрозе финансовой нестабильности в стране и сильном ослаблении курса рубля.

Таким образом, в течении пяти лет, в период 2009-2014гг., РФ, пытается добиться снижения инфляции, путем понижения краткосрочной ставки. Однако, значительного снижения добиться не удалось, всего лишь на 0,5 %. А что касается 2014 года, то ориентиром для всей политики в 2014 году становится индекс потребительских цен, но существует масса факторов, которые ограничивают возможность ЦБ ценообразованию: цены на которые устанавливаются административно; значительный уровень рисков и неопределенности в экономике и т.д. Сам Банк России отмечает, что условия режиму таргетирования инфляции в нашей стране не созданы. Стремление ЦБ к режиму таргетирования инфляции противоречит другим поставленным задачам. В нашей стране ослабления курса национальной валюты приводит к росту инфляционных ожиданий и стремительному изменению динамики цен.

Использованные источники:

1. Андриюшин С. Денежно-кредитная политика центральных банков в условиях глобального финансового кризиса // Вопросы экономики. - 2013. - № 6. - С. 69-87.
2. Горюнов Е., Трунин П. Банк России на перепутье: нужно ли смягчать денежно-кредитную политику? // Вопросы экономики. 2014. № 6. С. 29-44.
3. Курманова Л.Р. Межбанковский рынок в обеспечении воспроизводственных процессов // Вопросы экономики и права. – 2013. - № 3. – С.45-48.
4. Курманова Л.Р., Исмагилова Т.В. Денежно-кредитная система России: становление и развитие. Учебное пособие. 2-е издание, дополненное. - Уфа: РИО РУНМЦ МО РБ, 2009. – 198 с.

*Белькова Д.Б., д.э.н.
профессор
Башкирский государственный университет
Курманова Л.Р.
студент 3го курса
Институт Экономики Финансов и Бизнеса
Россия, г. Уфа*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье ставится вопрос об эффективности системы налогового стимулирования высокотехнологичных отраслей экономики нашей страны, определяется задачи, решения которых позволит ответить на поставленный вопрос.

Ключевые слова: налоги, стимулирование, финансовые выгоды, технологии, эффективность

Механизм налогового стимулирования является мощным рычагом экономического воздействия во всем мире. С помощью предоставления инвестиционных и производственных налоговых кредитов происходит стимулирование высокотехнологических отраслей, что дает больший эффект, нежели адресная поддержка производителей и продавцов.

Необходимо исследовать следующие моменты: какими будут ожидаемые прямые эффекты от внедрения в практику налогового стимулирования, ожидаемые потери бюджетов разных уровней от внедрения в практику предлагаемой системы стимулирования, существует ли оптимальный уровень налогового стимулирования, какие инструменты могут быть наиболее эффективными. Основные методы оценок эффективности включают в себя прирост основного капитала и его соотношение к недополученной прибыли. Все методологические подходы к разработке систем налогового стимулирования инновационного развития экономики не ставят своей задачей учет максимального возможного количества эффектов, вызываемых стимулирующими мерами [1].

Впервые попытка учета внешних факторов была предпринята с помощью метода декомпозиции. Были выделены следующие возможные эффекты: активация инновационной деятельности в сфере энергетики, снижение выбросов парниковых газов, снижение энергодефицита и т.д. Модернизация существующей энергетической системы, является одной из важнейших задач, решение которой позволит развиваться огромной части страны. Развитие за счет альтернативной энергетики в данный момент не возможно, так как строительство таких конструкций только увеличивает нагрузку на существующую энергосистему.

Важным звеном эффективного налогового стимулирования становится создание цепочки стимулов, по которой позитивный импульс переходит в

национальную экономическую систему от одного сектора экономики к другому, от одного предприятия- другому [2].

Системы стимулирования должна поддерживать именно отечественное производство и отечественную научную базу. Показателями эффективности при стимулировании альтернативной энергетики должны быть: увеличение доли энергетического машиностроения в ВРП или ВВП; увеличение в экспорте доли высокотехнологичной продукции. Не все количественные оценки могут быть переведены в количественную форму, поэтому измерить стоимость эффектов стимулирования не возможно. Поэтому нужно применять сравнительный метод и сравнивать между собой различные методы стимулирования между собой, с целью выявления наилучшего. В математике это формируется как решение многокритериальной задачи, где в качестве критериев показатели эффективности, измеряемые различными способами.

Использованные источники:

1. Горский, И. В. Налоговая политика России : проблемы и перспективы / И. В. Горский. — Москва : Финансы и статистика, 2013. — 288 с.
2. Юткина, Т. Ф. Налоги и налогообложение / Т. Ф. Юткина. — Москва : ИНФРА-М, 2012. — 430 с.

*Белякова К.О.
студент 3го курса
Нуретдинова Ю.В., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Ульяновская государственная
сельскохозяйственная академия им. П. А. Столыпина»
Россия, г. Ульяновск*

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В данной статье рассматривается состояние и использование сельскохозяйственных земель по Ульяновской области. Особое внимание автор уделил распределению сельскохозяйственных земель между юридическими и физическими лицами Ульяновской области.

Ключевые слова: земельный фонд, сельское хозяйство, использование земель, распределение земель, Ульяновская область.

Земельные отношения в обществе всегда были сложными, особенно в российском, где с ними непосредственно связана неоднократная смена общественно-политического строя. Управление отношениями, связанными с владением, распоряжением и использованием земли, актуально и сегодня, когда российское общество претерпевает глубокие изменения в различных сферах. Приватизация и разгосударствление важнейших средств производства являются стержнем экономических реформ в Российской Федерации, а появление различных форм собственности и прав на землю

привело к возникновению хозяйствующих субъектов различных организационно-правовых форм. Спонтанное, не достаточно аргументированное с научных позиций реформирование земельных отношений привело к упадку сельского хозяйства и углублению аграрного кризиса, вымиранию села как духовной основы России, проблемам в сфере строительства жилья. Именно поэтому, сегодня ряд вопросов по использованию земельного фонда применительно к современным условиям и задачам, стоящим, перед сельским хозяйством, нуждаются в детальной разработке.

Распределение земель Российской Федерации осуществляется по категориям земель, по угодьям и по формам собственности и принадлежности РФ, субъекту РФ и муниципальному образованию.[3] Категория земель – это часть земельного фонда, выделяемая по основному целевому назначению и имеющая определенный правовой режим.[4] Отнесение земель к категориям осуществляется согласно действующему законодательству в соответствии с их целевым назначением и правовым режимом.

Земельные угодья являются основным элементом государственного земельного учета и подразделяются на сельскохозяйственные и несельскохозяйственные угодья. [2] К сельскохозяйственным угодьям относятся пашня, залежь, сенокосы, пастбища, многолетние насаждения. [6] Несельскохозяйственные угодья – это земли под водными объектами, включая болота, земли под лесами и древесно-кустарниковой растительностью, земли застройки, земли под дорогами, нарушенные земли, прочие земли (овраги, пески и т.п.). [5]

В соответствии с данными государственной статистической отчетности площадь земельного фонда области на 1 января 2013 года составила 3718,1 тыс.га. Площадь сельскохозяйственных угодий, распределенных между всеми категориями земель, составила 2207,5 тыс. га, а их доля в структуре земельного фонда области составила – 59,4% от общей площади области. На долю несельскохозяйственных угодий приходится 40,6% (1510,6 тыс. га). В сравнении с 2012 годом произошло уменьшение сельскохозяйственных угодий по категории земель сельскохозяйственного назначения на 11,1 тыс.га в связи с расширением черты города Ульяновска. [1]

Развитие новых экономических отношений в России создало условия для ведения многообразия и равенства всех форм собственности на землю. Представление земли по формам собственности стало основной задачей осуществления земельной реформы. Большая часть сельскохозяйственных угодий использовалась сельскохозяйственными предприятиями – 78,3 %. В пользовании граждан находилось 8,3% сельскохозяйственных угодий. Данные об использовании сельскохозяйственных угодий хозяйствующими субъектами представлены в таблицах 1, 2.

Таблица 1 – Использование сельскохозяйственных угодий гражданами и их коллективами на 01.01.2013 [1]

№ п/п	Наименование хозяйствующих субъектов, использующих земель	Сельскохозяйственные угодья, тыс. га					
		всего	в том числе				
			пашня	залежь	многолетние насаждения	сенокосы	пастбища
1	Крестьянские (фермерские) хозяйства	126,9	114,2	0,9	0,1	0,6	11,1
2	Личные подсобные хозяйства	34,4	31,1	-	2,3	0,3	0,7
3	Граждане, имеющие служебные наделы	0,1	0,1	-	-	-	-
4	Садоводы и садоводческие объединения	10,5		-	10,5	-	-
5	Огородники и огороднические объединения	2,0	2	-	-	-	-
6	Дачники и дачные объединения	0,5	0,4	-	0,1	-	-
7	Граждане, имеющие земельные участки, предоставленные для индивидуального жилищного строительства	5,7	4,3	-	1,4	-	-
8	Граждане, собственники земельных участков	172,1	146,8	6,0	0,2	2,0	17,1
9	Собственники земельных долей	40,1	32,9	1,8	-	0,5	4,9
10	Индивидуальные предприниматели, не образовавшие крестьянское (фермерское) хозяйство	29,1	25,5	0,8	-	0,1	2,7
	Итого земель	421,4	357,3	9,5	14,6	3,5	36,5

Таблица 2 – Использование сельскохозяйственных угодий организациями и предприятиями на 01.01.2013 [1]

№ п/п	Наименование хозяйствующих субъектов, использующих землю	Сельскохозяйственные угодья, тыс.га					
		всего	в том числе				
			пашня	залежь	многолетние насаждения	сенокосы	пастбища
1	Хозяйственные товарищества и общества	444,4	367,7	16,8	0,6	7,1	52,2
2	Производственные кооперативы	927,5	654,4	63,9	1,6	19,3	188,3
3	Государственные и муниципальные унитарные сельскохозяйственные предприятия	119,9	96,3	1,8	0,3	1,9	19,6
4	Научно-исследовательские и учебные учреждения и заведения	27,3	24,0	1,7	0,1	0,1	1,4

5	Подсобные хозяйства	9,4	8,6	-	-	-	0,8
6	Прочие предприятия, организации и учреждения	92,3	72,7	9,3	-	0,4	8,9
	Итого земель	1620,8	1223,7	93,5	3,0	29,4	271,2

На 1 января 2013 года в области во всех категориях земель имелось 27,7 тыс.га мелиорируемых угодий, из них 27,4 тыс.га – сельскохозяйственные угодья. Орошаемые сельскохозяйственные угодья занимали площадь 23,9 тыс.га, осушаемые – 3,5 тыс.га. Хорошее мелиоративное состояние земель наблюдалось на 3,8 тыс.га угодий, удовлетворительное – на 23,9 тыс.га. Общая площадь, на которой требуется улучшение земель и технического уровня мелиоративных систем, составила 9,3 тыс.га. На значительных площадях орошаются земли в Старомайновском, Ульяновском, Чердаклинском районах.

Следует отметить, что на сегодня очень остро стоит проблема оформления документов на земельные участки. К основным причинам недовольства российских граждан в процессе оформления документов на землю и расположенные на них здания, строения и сооружения относятся слишком большое количество инстанций, которые необходимо пройти заявителю в процессе оформления документов на землю; длительные сроки подготовки документов Кадастровой палатой; низкая компетентность исполнительных органов власти по вопросам предоставления и изъятия земельных участков; долгий процесс подготовки постановлений исполнительным органом власти. Поэтому государственным органам власти следует продолжать разрабатывать и вводить механизмы по упрощению и снижению стоимости процедуры оформления прав на земельные участки и расположенные на них объекты недвижимости, защите прав землеобладателей.

Использованные источники:

1. «Доклад о состоянии и использовании земель в Ульяновской области в 2012 году» Ульяновск. – 2013
2. Земельные угодья [Электронный ресурс] – URL: http://agricultural_dictionary.academic.ru/2457/ЗЕМЕЛЬНЫЕ_УГОДЬЯ
3. Землепользование [Электронный ресурс] – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Землепользование>
4. Категории земель [Электронный ресурс] – URL: http://taxation.academic.ru/КАТЕГОРИИ_ЗЕМЕЛЬ
5. Несельскохозяйственные угодья [Электронный ресурс] – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Несельскохозяйственные_угодья
6. Угодья сельскохозяйственные [Электронный ресурс] – URL: http://enc-dic.com/enc_selhoz/Ugodja-selskohozjastvenne-3729.html

*Бенгина П.М.
студент 3его курса
Шарапова Е.А.
студент 3его курса
Самарский Государственный
Аэрокосмический Университет
Россия, г. Самара*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Выпуск продукции или оказание услуг предполагает соответствующее ресурсное обеспечение, величина которого оказывает существенное влияние на уровень развития экономики предприятия. Поэтому каждое производственное звено должны знать, во что обходиться производств. Данный фактор особенно важен в условиях рыночных отношений, так как уровень затрат на производство продукции влияет на конкурентоспособность предприятия, его экономику.

Различают плановую, сметную, нормативную и отчетную (или фактическую) калькуляции.

Выбор метода калькулирования себестоимости продукции зависит от типа производства, его сложности, наличия незавершенного производства, длительности производственного цикла.

Рассмотрено калькулирование себестоимости продукции на примере ОАО «XXX».

Таблица1. Динамика основных экономических показателей ОАО «XXX».

Наименование	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Закуп молока, тн	19998,0	50003,1	33646,7
Себестоимость реализованной продукции, тыс.руб.	23588,0	378909,0	300286,0
Выручка от реализации, тыс.руб.	26554,0	379926,0	306415,0
Получена прибыль, тыс.руб. пересчитать	2966,0	1017,0	6129,0
Процент рентабельности затрат,%	12,6	0,26	2,04

Отсюда следует вывод, что при возрастании закупа молока, себестоимость реализованной продукции так же увеличивается, что является не выгодным для предприятия; выручка от реализации продукции увеличивается, однако в небольшом размере – 1017 тыс.руб. Процент рентабельности затрат показывает сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции, отсюда можно сделать вывод ,что в 2012 году ситуация на ОАО «XXX» значительно ухудшилась по сравнению с 2011, однако в 2013 году начинает наблюдаться положительная динамика.

Далее обратимся непосредственно к калькуляции себестоимости продукции ОАО «XXX».

Таблица 2 – Калькуляция себестоимости продукции ОАО «XXX»

Статьи расходов	2012 г.	20013 г.	Изменени е
1. Сырье и материалы	50819	53412	+ 2593
2. Возвратные отходы	23381	30709	+ 7328
3.Вспомогательные материалы	13352	18600	+ 5248
4. Топливо на технологические цели	7381	10500	+ 3119
5.Энергия на технологические цели	8377	10232	+ 1855
6. Основная заработная плата производственных рабочих	52112	58679	+ 6567
7.Дополнительная заработная плата производственных рабочих	21784	25112	+ 3328
8.Отчисления на социальное страхование	15681	17318	+ 1637
9.Расходы на подготовку и освоение производства	3228	5621	+ 2393
10. Расходы на эксплуатацию и содержание производства	1435	2435	+ 1000
11. Цеховые расходы	4381	5110	+ 729
12. Общезаводские расходы	3012	3023	+ 11
13. Потери от брака	2171	2637	+ 466
14. Прочие производственные расходы	3871	5386	+ 1515
15. Производственная себестоимость	21381	25761	+ 4380
16. Внепроизводственные расходы	28325	22687	- 5638
17.Полная себестоимость	28325	48671	+ 20346

Из таблицы 2 вида динамика изменений по каждой из статей предприятий. Так, большинство положительных показателей отражают динамику увеличения затрат по каждой статье расходов.

Что касается вопроса, какой метод калькуляции себестоимости стоит применять, следует помнить, что не бывает универсальных вариантов. Однако в некоторых ситуациях метод direct-costing имеет ряд преимуществ. Так как он определяет себестоимость только по переменным затратам, а постоянные затраты списывает из прибыли того периода, в котором они были произведены, то при его использовании не возникает несоответствий истинной прибыли предприятия и изложенных на бумаге расчетов. Так, на предприятии ОАО «XXX» активно используется данный метод.

В заключении стоит отметить, что современная рыночная экономика со все нарастающей степенью конкуренции, обязывает предприятия задуматься над своими затратами на производство и над сбытом продукции, а также над методами калькулирования своей себестоимости с целью минимизации затрат и максимизации прибыли повышения эффективности своей деятельности.. Грамотный и правильный выбор метода калькулирования и затрат на производстве поможет предприятию занимать выгодную позицию в условиях конкуренции.

Использованные источники:

1. [http://www.profiz.ru/se/5_03/863/](дата обращения: 23.11.14г.);
2. [<http://www.platinalog.ru/topic3517.html>](дата обращения:28.11.14г.);

*Бенгина П. М.
студент 3-его курса
Шарапова Е.А.
студент 3его курса
Самарский Государственный
Аэрокосмический Университет
Россия, г. Самара*

ПУТИ РЕШЕНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМЫ В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

В современном мире существует огромное количество проблем, но, особое место среди них занимает демографическая. Она обуславливает развитие практически всех глобальных проблем человечества.

Демографическая политика — это система административных, экономических и пропагандистских и других мероприятий, с помощью которых государство воздействует на естественное движение населения. Включает в себя: помощь многим семьям, снижение заболеваемости и смертности; регулирование миграционных процессов и т.д.[1].

Был проведен сравнительный анализ двух субъектов, входящих в состав Приволжского федерального округа (ПФО). Это Самарская область и республика Мордовия.

Для сравнительного анализа необходимы следующие показатели демографической политики: численность населения, коэффициенты смертности и рождаемости и ожидаемая продолжительность жизни населения.

Благодаря достаточно высокому уровню жизни населения Самарская область является миграционно привлекательным регионом России. В области наблюдаются положительные демографические показатели:

1. Медленное сокращение численности населения. Это соответствует оптимистичному варианту развития демографической ситуации в области;
2. Увеличение числа семей и сокращение браков;
3. Рост рождаемости;
4. Увеличение продолжительности жизни.

Стоит отметить мероприятия, с помощью которых были достигнуты данные показатели: поддержание института семьи, поддержка материнства и детства, разработана программа по воспитанию ЗОЖ среди молодежи, Разработана программа для молодых семей «Молодой семье - доступное жилье», содействие занятости вынужденным переселенцам.

Благодаря грамотной политике правительства республики Мордовия — один из самых благоустроенных городов России. Существенное улучшение демографической ситуации является общенациональным приоритетом, поскольку издержки демографического развития препятствуют решению кардинальных социально-экономических задач, эффективному обеспечению национальной безопасности.

Однако демографическая проблема остается сложной. Так, ЧН неукоснительно снижается, в 2008 году органами ЗАГС в расчете на каждое рождение зарегистрировано по 2 случая смерти. Также в связи с изменением стиля и образа жизни молодого поколения, молодые семьи ориентированы на одного и реже на 2-х детей. Сложившаяся в 2008 г. ситуация с рождаемостью обусловлена нестабильностью в обществе, сложным материальным положением в семьях с детьми. Но несмотря на отрицательные тенденции в 2008-2010 г., начиная с 2011 г. наблюдается увеличение коэффициента рождаемости, о чем свидетельствуют факты из газеты «Новости Саранска». Всего с начала года на свет появилось 5535 ребенка. Это на 51 малыша больше, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

По расчетам Росстата, естественная убыль населения в РМ будет сохраняться и дальше, всего за период 2009-2025 гг. численность населения уменьшится на 15%. Изменения, происходящие в возрастной структуре населения, окажут влияние на показатель демографической нагрузки. Выход из создавшегося положения намного сложнее, чем даже преодоление кризисных явлений в экономике. Нужна долговременная государственная программа, направленная на охрану жизни и здоровье население. Эти направления должны стать приоритетными ценностями в общественном сознании и в социально-экономической политике государства. Необходимо также повысить ответственность самого человека за состояние своего здоровья и здоровья своих детей.

Таким образом, итог проводимого в работе анализа представлен на рисунке 1.

2008 г.				
	Численность населения(тыс.чел.)	Рождаемость (%)	Смертность (%)	Ожидаемая продолжительность жизни, лет
Самарская обл.	3221,5	36,3	48,5	67,9
Республика Мордовия	840,4	9,8	15,7	68,7
2009 г.				
	Численность населения(тыс.чел.)	Рождаемость (%)	Смертность (%)	Ожидаемая продолжительность жизни, лет
Самарская обл.	3220,9	36,2	47	68,6
Республика Мордовия	833	9,8	15,7	69,1
2010 г.				
	Численность населения(тыс.чел.)	Рождаемость (%)	Смертность (%)	Ожидаемая продолжительность жизни, лет
Самарская обл.	3215,3	37,2	48,9	68,1
Республика Мордовия	834,8	9,5	15,7	69,3
2011 г.				
	Численность населения(тыс.чел.)	Рождаемость (%)	Смертность (%)	Ожидаемая продолжительность жизни, лет
Самарская обл.	3214,1	36,8	46,3	69
Республика Мордовия	833,3	9,5	14,8	70,1
2012 г.				
	Численность населения(тыс.чел.)	Рождаемость (%)	Смертность (%)	Ожидаемая продолжительность жизни, лет
Самарская обл.	3213,3	39	44,8	69,7
Республика Мордовия	825,5	9,9	14,4	70,7
2013 г.				
	Численность населения(тыс.чел.)	Рождаемость (%)	Смертность (%)	Ожидаемая продолжительность жизни, лет
Самарская обл.	3210,7	39,6	46,2	69,4
Республика Мордовия	818,6	10,1	14,8	70,9

Рисунок 1 – Сравнительный анализ субъектов ПФО

Итак, несмотря на то, что численность населения в Самарской области в 4 раза превосходит численность республики Мордовии, нельзя утвердительно сказать, что в нашей области наблюдается положительная тенденция.

В республике намного проще реализовать мероприятия, направленные на совершенствование демографической политики. К примеру, в 2010 г. в больницы Мордовии были выделены 54 машины скорой помощи, что оказалось существенным для республики. Если же говорить о Самарской области, то для нас это будет ничтожно малым показателем.

Также стоит отметить такой вопрос, как младенческая смертность (смерть детей до года), то есть критерий, по которому весь мир оценивает эффективность демографической политики, условия проживания населения, его благосостояния и образования, а также состояние системы здравоохранения и руководства этой социально-значимой сферой. Итак, в Самарской области коэффициент детской смертности в 2013 году - 8,1, а в 2014 – 6,5; в Мордовии ситуация обстоит хуже: 2013 – 8,6 и в 2014 – 6,3[2].

Необходимые мероприятия, направленные на решение демографической проблемы:

1. Создание условий для притока квалифицированных специалистов и экономически активного населения в наш регион;
2. Усовершенствование системы сбора и предоставления

информации о наличии свободных рабочих мест, необходимо создать специальные службы, которые будут решать, и контролировать данный вопрос;

3. Создание государственных служб и учреждений по переподготовки и переквалификации специалистов;

4. Материальное стимулирование рождаемости;

5. Внедрение западного опыта в решение демографической проблемы;

6. Увеличение средств на стимулирование рождаемости и поддержку семей как в Европе до 4-4,5% от ВВП в год.

Использованные источники:

1. Борисов В. А. Демография. Учебник для студентов ВУЗов. 2-е издание, исправленное: М: Издательский дом NOTABENE, 1999, 2001 – 272 с.

2. Демоскоп Weekly – информационный бюллетень «Население и общество»
URL: www.demoscope.ru (11.10.2014)

*Бенгина П.М.
студент 3-его курса
Шарапова Е.А.
студент 3-его курса
Самарский Государственный
Аэрокосмический Университет
Россия, г. Самара*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В условиях рыночной экономики финансовая отчетность становится главным источником информации для принятия обоснованных управленческих решений. Важным требованием к принятию управленческого решения является наличие фактов, касающихся финансового положения организации и результатов ее деятельности. Такие факты представляются в виде данных бухгалтерского учета, которые собираются, группируются, подытоживаются и находят свое отражение в отчетности. В самом общем виде финансовая отчетность — это конечный продукт бухгалтерского учета в организации.

Так, раскрытие в финансовой отчетности информации об отложенных налоговых активах и обязательствах позволяет пользователям отчетности получать информацию не только о текущих, но и о будущих налоговых последствиях хозяйственных операций, совершаемых коммерческой организацией.

Каждое предприятие обязано вести свою учётную политику в отношении методов оценки собственного имущества и обязательств, то есть определения имущества организации и ее обязательств. Так, в хозяйственной деятельности предприятию постоянно приходится определять

соответствуют или не соответствуют поступающие к нему ресурсы предъявляемым требованиям.

Актуальность ценности информации об отложенных налоговых активах и обязательствах заключена в том, что пользователи финансовой отчетности могут определить величину чистой прибыли, рассчитанную с учетом будущих налоговых обязательств коммерческой организаций.

Согласно Гражданскому кодексу РФ хозяйственная жизнь предприятия состоит из фактов возникновения, изменения и прекращения обязательств. Необходимо отметить, что в зависимости от ситуаций предприятие может выступать с одной стороны, как пассивная сторона, то есть должник, с другой стороны, может быть и активной стороной – заимоатель.

С введением налогового учета стали возникать различия в признании отдельных видов расходов организации в бухгалтерском и налоговом учете, приводившие к тому, что величина прибыли (убытка), исчисленная по правилам бухгалтерского учета, отличалась от величины налогооблагаемой прибыли (убытка), сформированной по данным налогового учета.

Возникновение расхождений между бухгалтерской прибылью (убытком) и налогооблагаемой прибылью (убытком) происходило в результате применения различных правил признания доходов и расходов организации, установленных в нормативных правовых актах по бухгалтерскому учету РФ и в законодательстве РФ о налогах и сборах.

Для установления взаимосвязи между данными бухгалтерского и налогового учета было разработано и введено в действие Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02. Данное Положение – проблема для многих бухгалтеров, не смотря на все трудности, связанные с его применением, ПБУ 18/02 – четкая система, благодаря которой можно решить многие вопросы.

Данный план актуален для предприятий, у которых сумма доходов и расходов в БУ и НУ не совпадает. Поэтому его основной идеей является отражение суммы, которая по-разному отражается в БУ и НУ, при корректировке налога на прибыль.

ПБУ 18/02 должны применять все организации, за исключением субъектов малого предпринимательства, а также некоммерческих и страховых организаций с 2008 года. Так, согласно ФЗ от 24.07.07 г. №209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», категория же будет определяться по наибольшему показателю. Так, если по средней численности организация соответствует микропредприятию, а по размеру выручки среднему, категория будет установлена по величине выручки. Необходимо отметить, что малые организации вправе не применять данного плана, но в своей учетной политики это должно быть прописано.

Для отражения суммы, подлежащей уплате в бюджет или суммы, которая причитается организации, необходимы следующие показатели:

постоянные разницы, постоянное налоговое обязательство, временная разница, отложенный налоговый актив, отложенное налоговое обязательство. Они также отражают сумму, оказывающая влияние на величину налога в будущих отчетных периодах.

Итак, причиной применения ПБУ 18/02 является разница между бухгалтерской прибылью, которая получена от предпринимательской деятельности, рассчитанная по бухгалтерскому учету в соответствии с действующими законодательно правилами и налоговой прибылью, подлежащей налогообложению.

Отражение отложенных налогов происходит на 2-х синтетических счетах: «09» - Отложенные налоговые активы и «77» - Отложенные налоговые обязательства. Так, согласно, п.17 ПБУ 18/02 ОНА отражается по дебету счета учета ОНА в корреспонденции со счетом учета расчетов по налогам и сборам. Если же говорить об ОНО, то по ПБУ 18/02 оно учитывается по кредиту счета учета ОНО в корреспонденции с дебетом счета учета расчетов по налогам и сборам. При уменьшении или погашении ОНО проводка будет строиться наоборот, то есть по дебету счет 77, а по кредиту 99 «Прибыли и убытки».

Таким образом расчет налога на прибыль – это достаточно трудный бухгалтерский процесс, а осуществление его с помощью ПБУ 18/02 делает его сложнее, но несмотря на это, можно выделить достоинства Положения: контроль за правильностью исчисления налога на прибыль, рассмотрение в учете ошибок, связанные с нормированием отдельных расходов в налогообложении, а также доходов и расходов со стороны БУ и НУ; сокращение расходов, связанных с налогами, то есть высвобождение денежных средств, которые могут пойти на развитие предприятия или производства.

Использованные источники:

1. Приказ Минфина РФ от 19 ноября 2002 г. N 114н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02" [Электронный ресурс]// СПС КонсультантПлюс: Законодательство: Версия Проф. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_111060/ (25.10.2014)
2. Поленова, С. Н., Учет налога прибыль и его отражение в бухгалтерской отчетности//Финансовый менеджмент. – 2003. - №2. – С. 2-3
3. Бухгалтерский учет – электронно-методический комплекс URL: http://tic.tsu.ru/www/uploads/buh_1.0/info.html (15.10.2014)

*Бердичевский И.В.
магистрант 3 курса
Финансовый университет при правительстве РФ
Россия, г. Москва*

АНАЛИЗ И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ"

К трудовым ресурсам относится та часть населения, которая обладает необходимыми физическими данными, знаниями и навыками труда в соответствующей отрасли. Достаточная обеспеченность предприятий нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства.

Характер не только российского, но и международного банковского бизнеса резко изменился в течение последнего десятилетия. Глобализация, реструктуризация, специализация как собственно кредитных учреждений, так и финансовых институтов вообще, динамичное изменение потребностей клиентов, технологий и все возрастающие риски в совокупности представляют беспрецедентный вызов для банковских служащих. Никакая другая отрасль не является более тесно связанной с мировым бизнесом, физическими лицами, корпоративными клиентами и органами власти. Это требует привлечения высококвалифицированных сотрудников, способных оказать решающую роль в деятельности банка, что, в свою очередь, обуславливает особый подход к организации их труда.

Банковская деятельность по содержанию стала похожа на деятельность любого хозяйственного предприятия. Банк разрабатывает и предлагает на рынке продукты, имеющие спрос. Для обеспечения необходимого качества услуг, а также их оперативного исполнения разрабатываются специальные технологии, приобретается оборудование, решаются вопросы использования собственных ресурсов.

В банковской деятельности, особенно в переходный период, остро стоит вопрос сбалансированности профессионализма, компетентности работника и степени свободы рабочего места в иерархии системы управления банком. Чем выше уровень рабочих мест в иерархии, тем выше должны быть профессионализм и компетентность работника.

В условиях динамичного роста компании, когда создаются не просто новые отделы, но целые функциональные направления необходимо развивать стратегическое планирование в части персонала Банка.

Для документального закрепления основных целей и задач, стоящих перед Банком необходимо сформировать отдельное Положение о маркетинге персонала, основная цель которого - формирование целостной маркетинговой политики персонала Банка и закреплении функций за конкретными должностями.

Для определения возможностей и угроз, которые имеют место на рынке труда, места компании и оценки ее конкурентоспособности менеджером по маркетингу персонала Банка будет проводиться SWOT-анализ, результатом которого будет разработка плана персонал-маркетинга

Анализ имиджа Банка как работодателя, направлен на формирование концепции имиджа, то есть определение базовых характеристик, которым Банк будет стремиться соответствовать. Для этого проводятся опросы среди персонала на предмет важности показателей работы банка, как работодателя. Банк должен выделить сегмент трудового потенциала, в котором заинтересован именно он и для которого не потребуются больших расходов в привлечении. Например, для молодых кадров составляющими имиджа Банка может быть гибкое расписание, стабильная зарплата и возможность карьерного роста. В тоже время для опытных и высококвалифицированных кадров, которых банк особенно ценит - он может позиционировать себя, как успешную компанию, заботливого работодателя, наличие «бизнес-школы», предоставляющей уникальные возможности для профессионального развития и роста.

Банк разрабатывает комплекс мероприятий, способствующий реализации выработанной концепции. В частности это:

- донесение до работников информации о целях, задачах, проблемах, результатах деятельности Банка;
- справедливое увольнение, расставание с работником;
- расширенное медицинское страхование;
- помощь в разрешении личных проблем (жилье, обучение и т.д.);
- эффективная и привлекательная реклама вакансий;
- поздравление работников с основными праздниками и др.

Следующим шагом формирования плана маркетинга-персонала является определение количественной и качественной потребности в персонале.

При определении количественной потребности учитывается, что при разделении ответственности исполнитель одновременно участвует в нескольких смежных функциях, что увеличивает фактические затраты времени на исполнение функции и уменьшает численность персонала.

Следующим шагом после определения количественной и качественной потребности в персонале стала разработка плана привлечения персонала, в котором определена приоритетность в подборе персонала, источники привлечения (внутренние, внешние или кадровые агентства) и ответственные лица за подбор каждой должности Банка.

Также частью маркетингового планирования персонала является планирование адаптации новых сотрудников в коллективе. Разрабатывая систему адаптации в Банке подразумевается, что все нанимаемые сотрудники должны быть экспертами в своей области, а следовательно, обладать достаточным опытом работы (т.е. имеет место вторичная

адаптация). В этот период новому сотруднику устанавливается должностной оклад на 15 - 25% ниже того, который Банк готов платить за данную работу.

Управление адаптацией построено следующим образом: для каждого принятого на работу сотрудника составляется адаптационный план, содержащий конкретный перечень задач на период вхождения в должность и сроков их реализации.

Таким образом, разработанный план мероприятий, системные действия по реализации данного плана позволят Банку минимизировать риски, связанные с персоналом, повысить эффективность использования внутреннего кадрового потенциала и кадрового потенциала региона, в котором расположены отделения Банка.

Далее проводится работа над имиджем Банка внутри компании, которая включает в себя мероприятия по работе с персоналом на предмет повышения его лояльности к Банку, повышения имиджа Банка для сотрудников.

После составления плана работы над имиджем Банка составляется план по изменению имиджа на рынке труда.

После определения целей формирования плана маркетинга следует составить примерный перечень затрат, необходимых для достижения поставленных целей.

В условиях рыночной экономики функционирование Банка неизбежно связано с риском, вызванным как неопределенностью будущих условий работы, так и возможными ошибками принятия решений. Снижение риска и минимизация потерь может быть осуществлена с помощью метода сценариев (варианты сценариев: без внедрения мероприятия и с внедрением мероприятий).

Применив данную схему и изучив мероприятия по управлению персоналом Банка, было выявлено, что план маркетинг-персонала организован в Банке не в нужном объеме. Присутствует только оперативное кадровое планирование. За счет статуса финансово-кредитного учреждения, ее руководство не задумывалось о том, какое мнение о Банке, как о работодателе, сложилось на рынке труда, и не заботилось о том, чтобы дополнительно его (имидж) улучшить. Стратегическое планирование потребности в персонале в Банке не проводится. Тактическое планирование проводится только в рамках составления бюджета затрат на персонал на следующий год, при этом используется только экспертное мнение руководителей подразделений по приоритетности и срокам закрытия имеющихся вакансий в существующем на момент планирования штатном расписании. Документов, регламентирующих процесс и распределяющих ответственность за тот или иной этап маркетинг-персонала, в Банке не существует. Функции и ответственность размыты.

Учитывая, что маркетинговые исследования - это самостоятельная

область управления персоналом, непосредственно влияющая не только на подбор персонала, но и на кадровую политику и кадровое планирование в Банке в целом, предложена разработка Положения о маркетинге персонала с разработкой стратегического плана внедрения мероприятий. Для этого Банку необходимо внедрить должность специалиста по маркетингу персонала. Для этого требуется четкая постановка задачи такому сотруднику, разработка должностной инструкции специалиста по маркетингу, четкого плана персонал-маркетинга и схемы функциональных взаимосвязей - это та основа, которая способствует успешному появлению, развитию и плодотворному использованию маркетинг-персонала в Банке.

Стратегические цели в области работы с персоналом в Сбербанке на данном этапе, на мой взгляд, состоят в следующем:

1. Добиться полного количественного и качественного соответствия состава персонала стратегическим целям организации и поддерживать это соответствие.

2. Обеспечить высокий уровень мотивации персонала на выполнение задач организации.

3. Обеспечить достаточный уровень удовлетворённости персонала работой в организации.

4. Поддерживать и развивать преданность сотрудников организации.

5. Удерживать расходы на персонал в рамках, определяемых текущим состоянием организации.

*В этой статье отражено моё видение анализа и разработки мероприятий по повышению эффективности использования трудовых ресурсов ОАО «Сбербанк России». Мнение автора может не совпадать с мнением представителей Банка.

Бердник-Бердыченко Е.Е., к.э.н.

старший преподаватель

Машко В.С.

старший преподаватель

РГСУ

филиал в г. Каменске-Шахтинском

Россия, г. Каменск-Шахтинский

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Россия в очередной раз угодила в непростую экономическую обстановку. Едва все оправилась от упадка экономики в 2008-2009гг., и снова на пороге новых вопросов и проблем. За 2014 год макроэкономика Российской Федерации пошла на спад.



Рис1. Ежегодные темпы роста ВВП России

Вследствие действий Центрального Банка РФ и Правительства РФ обвалился рубль. На сегодня можно констатировать тот факт, что:

1. Российская экономика проявляет малоразвитость и экспортно-сырьевую зависимость. Экспорт материала увеличивается, экспорт машино-технического и высокотехнологического продукта снижается. Результативность экономики России уменьшается, так валовая добавленная стоимость на изготовление сырья во много раз ниже, нежели у продукции конечной сборки.

С целью поддержки данной финансовой схемы ЦБ РФ совершает эмиссию рубля только под объем экспортной выручки. И чем меньше курс рубля – тем больше приобретают экспортеры сырья при конвертации своей выручки в рубль и запуске цикла нового изготовления на российской стороне.

2. Правительственная независимость РФ поочередно уменьшается посредством подходящей «опции» экономической концепции.

С одной стороны, российский предприниматель «уходит» за границу с целью кредитования там, так как внутри государства в рублевой валюте денежная масса сжата приблизительно на 2,5-3 триллиона долларов. Финансирование за границей не суверенно, его размеры и доступ обусловлены политическими санкциями.

С другой стороны валютная прибыль с сырьевого экспорта многие годы посвящалась не в формирование, и не в монетарное золото в золотовалютных запасах. На Западе Российский бизнес берет кредиты под 4%. Вследствие чего отечественные ресурсы отходят на Запад, на депозиты американских банков, в том числе личным фирмам и удерживают западную экономику.

Кроме того, Российская Федерация, по сути, управляется из-за границы.

3. Задача ЦБ – обеспечить стабильность рубля.

4. ЦБ проводит торгетирование инфляции.



Рис.2 Уровень инфляции России

На основе выше указанных действий Центробанка и Правительства РФ, возникает вопрос «Кому это выгодно?»:

- Правительству, так как оно компенсирует свои провалы девальвационными доходами в бюджет;
- Производителям вывозимого сырья;
- Геополитическим противникам России;
- Спекулянтам на финансовом рынке.

Глава Движения развития, председатель Наблюдательного совета Института демографии, миграции и регионального развития Ю. Крупнов считает: «В России существует колоссальное несоответствие между официальными оценками ситуации, и истинным ухудшением дел, – также он отмечает. – Это затрагивает не только экономику, но и социальную сферу, и идеологическую. Такое несоответствие в оценках считается главным дестабилизирующим фактором в стране».

Проблема не просто в недоступности увеличения ВВП, раскручивающейся стагнации экономики и ослаблении рубля. Проблема в том, что мы полностью израсходовали ресурсы, оставшиеся нам от Советского Союза, на которых мы и содержались последнюю четверть века.

Главной предпосылкой нынешнего упадка считаются фундаментальные недостатки международной финансовой системы, основу которой составляет американский доллар, как база резервной валюты.

На сегодняшний день в мире количество обращаемых американских долларов неоднократно превосходит стоимость реальных активов, а внешняя задолженность США превышает \$13 трлн. Внутренний долг приблизительно составляет \$50 трлн. По сути, США трансформировалось в страну, паразитирующую на экономике всех прочих государств.

Рост ВВП США: 2010 г. – 3,0%, 2011 г. – 2,8%, 2012 г. – 2,6%, 2013 г. – 1,9%, 2014 г. – 4,0% (первое полугодие).

В целом экономика США растет уже 62-й месяц подряд, а обрабатывающая промышленность – 14-й. Реальный ВВП в годовом исчислении увеличился на 4,6%. Совет ЕС в связи с обострением ситуации на Украине расширил список критериев с целью внесения большего числа отечественных фирм в «черный список» Евросоюза. Правительство США

заявило о введении санкций в отношении ряда официальных лиц РФ, а также компаний энергетической и оборонной отраслей.

В данных обстоятельствах России необходимо готовиться к усилению негативных тенденций на рынке труда (задержка и снижение реальной зарплаты, рост безработицы), увеличению тарифов, общественным напряжением в регионах, проблемам с банковскими кредитами, повышению протестной активности. Многие будут формироваться действиями государственной власти, проявлению у неё инстинкта самосохранения и общественно-политической воли.

Дальнейшее развитие ситуации довольно многозначно в данных условиях, так известный экономист, М. Хазин прогнозирует, что в 2015 году домохозяйства в ЕС и США будут тратить меньше денег. Что непосредственным образом скажется на всей международной экономике, в том числе и на экономике России. Снижение цен на экспортируемые ресурсы (нефть, газ, металлы и т.д.) для России становится очевидной угрозой. Основная доля спада мировой экономики, по прогнозам М. Хазин, затронет финансовый сектор.

Зампред ВЭБа Андрей Клепач полагает, что только в 2015 году экономика РФ ощутит санкции со стороны стран Запада - пишет газета «Ведомости». Авторитетное бизнес-издание *rbcdaily* отмечает, что МВФ снизил прогноз роста ВВП страны на 2015 год с 2,3% до 1%. В соответствии с опросами аналитиков агентства Bloomberg, в ближайшие 20 месяцев возможность экономического спада в России составит один к двум, то есть 50%.

В любом из прогнозов благополучие России в экономическом плане, во многом зависит от цен на газ и нефть, которые в последнее время предрасположены к сползанию вниз. Однако цены на нефть – не исключительное условие, влияющее на спад или рост российской экономики. Так, например, недавние санкции могут, как усугубить наше положение, так и стимулировать импортозамещение зарубежной продукции российскими предприятиями. В итоге, экономика в 2015 году способна вырасти, даже на неблагоприятном общем внешнем фоне.

Однако, существуют и другие опасности. Например, разрыв экономических связей с Украиной и странами ЕС, несомненно, ударит по отечественной экономике. Установление в 2015 году нового налога с продаж (НСП 3%) также отрицательно скажется на спросе, так как непременно вызовет рост цен на конечную продукцию. Стоит дополнить тот прецедент, что многочисленные российские регионы ощущают недостаток наличных средств.

В настоящее время снижается спрос на кредиты, что влечёт охлаждение рынка кредитования, увеличивается просроченная задолженность населения перед банками, с начала 2014 года автомобильный рынок упал на 10%. Все это даёт основание утверждать, что в 2015 году в

России будет если не кризис, то очень сложный период для многих отраслей бизнеса.

Но есть и положительные моменты. Скорее всего, не будет заметного роста безработицы. Даже в случае, если будет сокращаться число свободных вакансий, то принимая во внимание тот факт, что падает и число трудоспособных граждан, то безработица может даже уменьшиться. Что же касается экономических санкций Запада, то уже сейчас в странах Европы задумываются об отмене санкций, так как они причиняют взаимный ущерб обеим сторонам.

Кроме того, за счет качественного труда, возможно, заработать на порядок больше, чем в среднем по экономике. Но даже, в случае возникновения трудностей, не стоит впадать в депрессию. Всевозможные неурядицы в экономике не могут быть постоянными, и за черной полосой обязательно будет белая. Для экономики России непростым будет 2015 год, однако предпосылок для полномасштабного упадка нет.

В конечном счете, нужно оставаться оптимистами, потому что наша страна обладает колоссальными перспективами, и этот потенциал необходимо применять. Все иностранные компании, осуществляющие прогнозы, также отталкиваются от того, что Россия начнет совершенствоваться достаточно стремительно и останется одной из немногих стран, которые определяют эволюцию мира.

Использованные источники:

1. Материалы Интернет-сайта <http://www.gd.ru/factsandopinions/view/id/40-ekonomicheskaya-situatsiya-v-mire-i-v-rossii/>
2. «Мировая экономика» учебное пособие П.В. Сергеев, М.: ЮРИСПРУДЕНЦИЯ, 2013

Берёза Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Сервис»

Бугакова А.В.

студент 4 курса

Михнова Е.Г.

студент 4 курса

факультет «Сервис и технологии»

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)

Донский государственный технический университет

Россия, г. Шахты

КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬ

Аннотация: В данной статье рассматривается киберпреступность в современном информационном мире. Даны понятия киберпреступности, приведена сравнительная таблица статей Конвенции о преступности в сфере компьютерной информации ЕТС № 185 и УК РФ о наказаниях за

киберспеступления, выявлены их основные виды. Озвучены проблемы борьбы с киберпреступностью в России, а также меры борьбы с киберпреступлениями.

Ключевые слова: Киберпреступность, виды киберпреступлений.

В современном обществе информация занимает одно из ключевых мест в жизни человека – компьютеры, портативные устройства и телекоммуникации охватили все сферы жизнедеятельности людей и государств. Но вместе с увеличением количества пользователей информационными технологиями, возрастает риск стать жертвой киберпреступности. При этом несколько преступников могут нанести урон тысячам пользователей. Количество преступлений, совершаемых в виртуальном пространстве, растет в геометрической прогрессии, пропорционально возрастающему числу пользователей компьютерных сетей [1].

Основные определения киберпреступности, представленные в Конвенции о преступности в сфере компьютерной информации ETS № 185 Совета Европы от 23.11.2001 г.:

1. Киберпреступность в узком смысле – это противоправные деяния, совершаемые посредством электронных операций, с нарушением обеспечения безопасности компьютерных систем и обрабатываемых ими данных. К данному определению относят компьютерные преступления.

2. Киберпреступность в широком смысле – любые противоправные деяния, совершаемые посредством или связанные с компьютерами, компьютерными сетями или системами, включая незаконное предложение и владение или распространение информации посредством компьютерных сетей или систем. К данному определению относят преступления, связанные с компьютерами.

Данная Конвенция является первым международным договором по юридическим и процедурным аспектам расследования, криминального преследования киберпреступлений и в настоящее время основополагающим международным нормативным актом в сфере компьютерных технологий. Основной целью Конвенции является определение общей политики стран-участников в сфере уголовного права, направленной на защиту общества от компьютерных преступлений [2].

Таблица 1 Международные нормы в области киберпреступлений и соответствующие им статьи УК РФ

Конвенция о преступности в сфере компьютерной информации ETS № 185	Уголовный кодекс Российской Федерации
Ст. 2 Неправомерный доступ.	Ст. – 138, 183, 272, 274.
Ст. 3 Неправомерный перехват.	
Ст. 4 Неправомерное воздействие на данные.	Ст. – 272, 273, 274.
Ст. 5 Неправомерное воздействие на функционирование компьютерных систем.	
Ст. 6 Неправомерное использование устройств.	Ст. – 138.1, 273.

Ст. 7 Подлог с использованием компьютерных технологий.	Ст. – 272, 273, 274.
Ст. 8 Мошенничество с использованием компьютерных технологий.	Ст. – 159, 159.3, 159.6, 272; 273; 274.
Ст. 9 Преступления, связанные с детской порнографией.	Ст. – 242.1, 242.2.
Ст. 10 Правонарушения, связанные с нарушением авторского права и смежных прав.	Ст. – 146, 180.

Исходя из данной таблицы, можно выделить четыре типа компьютерных преступлений направленных против конфиденциальности, целостности и доступности компьютерных данных и систем:

- незаконный доступ (статья 2);
- незаконный перехват (статья 3);
- вмешательство в данные (статья 4);
- вмешательство в систему (статья 5).

Оставшиеся преступления, либо совершаются с помощью компьютера, либо связаны с компьютером. Например:

- нарушением авторских и смежных прав;
- электронные хищения, мошенничества и т.п. (компьютер выступает средством совершения преступления);
- размещение в сети Интернет информации, разжигающей национальную, расовую, религиозную вражду и т.д. (компьютер выполняет роль интеллектуального средства).

Помимо вышеперечисленного, одна из классификаций подразумевает деление на:

- насильственные, или иные потенциально опасные, например, угроза физической расправы, киберпреследование, кибертерроризм и т.д.;
- ненасильственные преступления, например, киберворовство, кибермошенничество, азартные игры в сети Интернет и т.д.

Большинство киберпреступлений остаются безнаказанными по следующим причинам:

1. Законодательная база требует регулярного обновления, в связи с постоянным развитием информационных технологий и автоматизации систем;
2. Лояльность законодательной базы и либеральное отношение исполнительной власти к киберпреступлениям;
3. Сложность в оценке ущерба исполнительной властью и сбора доказательственной базы правоохранительных структур;
4. Высокий уровень информационно-технических знаний и организации киберпреступников и низкий у большинства сотрудников силовых структур;
5. Жертвы слишком поздно замечают совершенное преступление в отношении них или не хотят обращаться в правоохранительные органы;
6. Трансграничный характер киберпреступности и кибертерроризма.

Основой борьбы против киберпреступности, как полагают эксперты, может послужить концепция полной открытости, т.е. отказ от анонимности пользователей Глобальной Сети и принцип многофакторной аутентификации. Как уже было сказано, киберпреступность носит трансграничный характер, поэтому можно сказать, что для эффективной борьбы с киберпреступлениями необходимо международное сотрудничество в создании единых международных стандартов в отношении выявления и наказания киберпреступников [2, 3, 4].

Использованные источники:

1. Тропина Т.Л. Киберпреступность: понятие, состояние, уголовно-правовые меры борьбы : монография // Изд-во Дальневосточного университета, 2009 – С. 237
2. Конвенция о компьютерных преступлениях СДСЕ №: 185 – [электронный ресурс]: URL: <http://goo.gl/XUykVb> (режим доступа - свободный, дата обращения – 23.12.2014г.).
3. Уголовный кодекс Российской Федерации, 13.06.1996 г., № 63-ФЗ: в ред. от 23.12.2014г. // Консультант Плюс – [электронный ресурс]: URL: <http://base.consultant.ru> (режим доступа - свободный, дата обращения – 25.12.2014г.).
4. Рост числа киберугроз грозит все большими потерями / Обзор: Средства защиты информации и бизнеса 2014. – [электронный ресурс]: URL: <http://goo.gl/G7Wkt9> (режим доступа - свободный, дата обращения – 21.12.2014г.).

Береза Н.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Сервис»

Михнова Е.Г.

студент 4 курса

факультет «Сервис и технологий»

Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)

Донский государственный технический университет

Россия, г. Шахты

ИНФОРМАЦИОННЫЕ УСЛУГИ УДАЛЕННОГО ДОСТУПА

Аннотация: В данной статье представлена информация об информационных услугах удаленного доступа и их использования. Приведены аспекты защиты при возникновении риска связанных с удаленным доступом.

Ключевые слова: Информация, услуга, управление компьютером.

Сегодня ни для кого не секрет, что с помощью IT технологий можно организовать удаленный доступ к своему рабочему месту через интернет.

Сейчас речь пойдет о том, что же из себя представляют данные услуги и какую пользу могут вынести из них работодатель.

Допустим, чтобы нанять сотрудника, уже не нужно выделять ему место, платить за аренду кабинета, различных компенсаций, офисной мебели. А вместо этого представим, что он работает у себя дома, где ему комфортно и уютно. Если стоит вопрос о качестве выполнения работы, то и тут не к чему придаться, так как работодатель может в любой момент негласно подключиться к рабочему столу какого-либо сотрудника и проверить – чем он занят в данный момент.

Что же по поводу программного обеспечения, тут еще все проще, имея малый бизнес достаточно приобрести один комплект лицензионного программного обеспечения на выделенный компьютер и пользоваться возможностями через удаленный доступ. И тут не нужно быть экономистом чтобы увидеть разницу, вместо десяти лицензий – приобретаем одну.

Представим, что у работодателя своя небольшая компания, в каком-то небольшом городке, где та или иная сфера деятельности еще не обрела достаточной популярности и тут возникает вопрос, о хороших и качественных специалистах. Это возможно сделать посредством удаленного доступа, и работодатель сможет пополнить свою организацию не только специалистами из других городов, но и с других стран.

Следующей главной возможностью становится проведение презентации различных услуг и продуктов компании во всех уголках мира, но при наличии доступа в Интернет. Плюсы «на лицо», во-первых информация не покидает пределы корпоративной сети, во – вторых остается на рабочем месте.

При всех этих возможностях нельзя обойтись без риска реализации угроз, связанных с удаленным доступом к корпоративной информационной системе. В этом случае необходимо обратить внимание на следующие аспекты защиты: строгая аутентификация ; защита информации, передаваемой по каналам связи; защита внутренних информационных ресурсов корпоративной информационной системе (подробнее в статье Константина Кузовкина).

Если есть угрозы, то в любом случае должна быть и защита для работодателя. Работодатель получает защиту от распространения корпоративной информации за пределы организации, поскольку доступ к коммерческой информации напрямую невозможен. Ее нельзя скопировать к себе на флешку и унести домой (к конкурентам). Со всеми базами данных и документами сотрудники работают по сети. К тому же работодатель получает дополнительную защиту от проверок со стороны надзорных органов или рейдерских захватов. Сервер с важной информацией можно расположить далеко за пределами офиса, поэтому изъять его так просто не получится.

Большая часть программ для удаленного управления компьютером позволяет получить полный или частичный доступ к рабочему месту и управлять им в режиме реального времени. Все это происходит по принципу

«картинка в картинке».

Вышеуказанные характеристики, это лишь часть возможностей программ удаленного доступа. Если рассматривать их подробнее из этого будет видно, что:

– можно совершать просмотр и взаимодействовать с рабочим столом удаленного компьютера в реальном времени;

– использовать клавиатуру и мышь, а так же сенсорную панель для межкомпьютерного взаимодействия;

– обмениваться файлами между локальным и удаленным компьютером;⁹

– копировать и переносить информацию через буфер обмена;¹

– работать через корпоративные брандмауэры и маршрутизаторы;

– подключаться к удаленному компьютеру без выделенного IP адреса.

Сейчас мы находимся в фазе сетевой эволюции, и конечно же создание программ которые доступны для организации и их работодателей это не предел, аудитория увеличивается, теперь уже следует брать во внимание и обычных пользователей которые так же хотят сэкономить свое время и деньги.

Использованные источники:

1. Статья Константина Кузовкина, опубликованная в журнале «Директор информационной службы» выпуск №9 2003 год.

2. Интернет – источник <http://sistemy-bezopasnosti.com/>

Бикташева Л.Х.

студент

Исламова З.Р., к.э.н.

Доцент

БГАУ

РФ, РБ, г.Уфа

ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Как часто мы слышим это выражение: Дорогу – молодым! Только, как не прискорбно, оно себя не оправдывает. В настоящее время ВУЗы России выпускают большое количество дипломированных специалистов, но в тоже время в стране растет безработица. Все это говорит о том, что, существует проблема трудоустройства, особенно среди молодежи.

Проблемы безработицы и обеспечения занятости населения актуальны для рыночной экономики. Молодежь относится к наиболее уязвимой категории.

Безработица представляет собой глобальную проблему современности, которая оказывает негативное воздействие на каждого человека и, особенно

⁹ – если разрешено политикой безопасности

на молодое поколение, так как оно не обладает ни необходимым опытом работы, ни требуемым уровнем квалификации. [2]

В Российской Федерации молодежь составляет около 1/3 от всего населения страны, причём это активная и трудоспособная часть населения.[1] По информации Росстата, в стране уровень безработицы среди молодежи в возрасте 15-24 лет в марте 2014 года составлял 16,8%, на городское население приходилось 14%, а на сельское 23,5%.[1]

По словам главы Республики Башкортостан Рустема Хамитова, сейчас только в государственных вузах обучающихся почти в полтора раза больше, чем в профессиональных лицеях и колледжах. При этом многие из выпускников университетов не могут трудоустроиться. А из тех, кого зачислили в штат, более половины работает не по специальности. [4]

Как показывает статистика, среди безработных, зарегистрированных в органах занятости, каждый третий – с высшим и средним профессиональным образованием. Молодежь как социально - демографическая группа не конкурентоспособна на рынке труда и является не привлекательной для работодателя.

Проблема трудоустройства молодежи состоит в том, что молодежь не очень - то спешат брать на работу. Причиной тому является отсутствие немаловажного опыта практической деятельности. Три года стажа по специальности – такое условие является обязательным в большинстве компаний при приеме на работу. Именно из-за отсутствия такого стажа молодежи чаще отказывают.[3]

В условиях неопределенности рыночной ситуации российские работодатели в большинстве не хотят тратить время и средства на «вращивание» молодого работника в своем коллективе до состояния зрелого специалиста, а предпочитают нанимать уже сформировавшихся опытных специалистов. Возникает вопрос, что же делать выпускникам учебных заведений, которые еще не успели поработать в области своей профессиональной деятельности? Есть вариант пойти работать в любую другую область, где образование ни к чему. Тогда зачем учиться? Исследовав студенческий рынок труда, можно сделать вывод: на первом курсе работают 2-3% студентов, на втором – уже 10-12%, на третьем-четвертом – до 70-75%.[1] Но зачастую, эта работа не связана с высшим образованием. В основном, студенты ищут дополнительные заработки, чтобы оплатить обучение, материально помочь семье или на карманные расходы.

Получение профессиональной квалификации и рабочего места является важнейшей социальной функцией, реализуемой в молодом возрасте.

На сегодняшний день для создания эффективных условий трудоустройства, были созданы службы занятости, осуществляющие комплексное регулирование вопросов трудовой сферы. Оказание помощи в

трудоустройстве молодежи — одно из приоритетных направлений деятельности центра занятости населения. В целях оказания гражданам дополнительных услуг по содействию в трудоустройстве в ходе сотрудничества с работодателями служба занятости организует ярмарки вакансий. Это возможность любому желающему ознакомиться с банком данных свободных рабочих мест, самостоятельно подобрать себе работу и в непосредственном общении с работодателем выяснить варианты и условия трудоустройства. В последнее время широкое распространение получили мини - ярмарки, специализированные ярмарки для определенных групп населения. [2]

Для эффективной работы в системе занятости во многих регионах были открыты молодежные биржи труда (МБТ), которые оказывают содействие подросткам и молодежи в постоянном или временном трудоустройстве. Функционируют молодежные центры трудоустройства и информации (МЦТИ), которые являются многопрофильными социальными учреждениями, осуществляющими психологическую, профконсультационную, юридическую и информационную помощь.

Основной целью деятельности данных организаций является создание благоприятных условий для молодежи на рынке труда, адаптации ее к современным требованиям профессиональной подготовки и квалификации.

Для усиления социальной защищенности молодых людей в некоторых муниципальных образованиях уже приняты постановления о квотировании рабочих мест для молодежи.

В вопросах организации содействия трудоустройству выпускников Министерством образования Республики Башкортостан в рамках принятой в 2011 году Комплексной программой модернизации системы профессионального образования в Республике Башкортостан на 2011-2015 годы планируются объемы подготовки специалистов и рабочих, отражающие перспективы развития отраслей экономики в соответствии со Сводным прогнозом кадровых потребностей отраслей экономики на период до 2020 года. [5]

В своем послании глава Республики Башкортостан Рустем Хамитов, обращает внимание на то, что необходимо организовать республиканский портал для информирования молодежи о профессиях и специальностях, учебных заведениях, имеющихся вакансиях для специалистов соответствующего профиля. Так же глава республики отмечает о необходимости организовать работу по корректировке государственного заказа для учреждений профобразования, совершенствованию целевой подготовки специалистов. При этом нужно ориентироваться на возможные будущие изменения на рынке труда. Например, разработанный Агентством стратегических инициатив «Атлас новых профессий» насчитывает 140 новых специализаций почти в 20 отраслях экономики и социальной сферы, которые станут востребованными в ближайшие десятилетия и даже

годы. [4]

Государственные и федеральные социальные программы должны стимулировать создание и преобразование рабочих мест в более перспективных и развитых отраслях экономики, привлекая для этого не только бюджетные средства, но и средства частных предприятий, инвесторов. Несмотря на актуальность перечисленных проблем важными остаются вопросы определения сущности, роли и места молодежной безработицы в системе социально - трудовых отношений.

Использованные источники:

1. Официальный сайт // Федеральная служба государственной статистики - URL: <http://www.gks.ru>
2. Белоусова, М.И. «Анализ рынка труда» // Сборник конференций НИЦ «Соцосфера», № 3, 2012
3. Шилина Е. Б. «Проблемы трудоустройства выпускников после ВУЗов», <http://sibac.info>
4. <http://www.gsrб.ru/ru/supplement/message-rb/poslanie2014.php>
5. http://www.pravitelstvorb.ru/regulatory/new_section/the_work_of_the_ministry_of_education_of_the_republic_of_bashkortostan_to_promote_the_employment_of_.php?clear_cache=Y&print=Y

*Бирюкова М. В., к.п.н.
доцент*

*ФВА РВСН им. Петра Великого
Россия, г. Серпухов*

**СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННЫМ
ЯЗЫКАМ**

Основная педагогическая тенденция последних лет заключается в последовательной гуманизации образовательного процесса на всех его ступенях и уровнях. На первый план выдвигается задача удовлетворения духовных запросов людей на образовательные услуги определенного уровня и качества. В условиях любого образовательного учреждения процесс гуманизации проявляется в гуманитаризации содержания образования, в одухотворении и познании, их нацеленности на возвышение статуса личности и человеческого достоинства. Сложившаяся ситуация ярко обозначила своеобразное противоречие между стремлением к повышению научно-теоретического уровня знаний и пониманием очевидности компонентов, направленных на развитие самого носителя этих знаний, его творческого потенциала.

Вследствие этого возникает необходимость замены авторитарной парадигмы обучения на личностно-ориентированную [23]. Сторонники личностно-ориентированного подхода считают, что образование должно опираться на определённые качества, составляющие мир человека: его

интересы, ценностные ориентации, мотивы и цели деятельности, ответственность, качества интеллекта. Главным условием организации личностно-ориентированного образовательного процесса, согласно К. Я. Вазиной, являются: педагог как носитель дидактически-переработанного предметного содержания; технологическая организация учебного процесса; механизмы саморазвития человека – внутренний потенциал [9], [28]. Соответственно по-новому формировалось представление о целях современного образования, предполагающее по возможности полное развитие тех способностей личности, которые нужны и ей, и обществу, приобщение ее к активному участию в жизни, соединение бытия индивидуального человека с культурой. На таком понимании целей были основаны инновации последних лет, направленные на преодоление жесткого манипулирования сознанием обучаемых, отход от практики “навязывания” им незыблемых и не подлежащих критике стереотипов мышления [13], [14].

Гуманизация образования имела целью усиление тех положений педагогической науки, которые ориентируют на уважение к личности воспитанника, формирование у него самостоятельности, установление гуманных, доверительных отношений между ним и воспитателем [4]. Одним из положительных следствий этого процесса оказалась замена учебно-дисциплинарной модели взаимодействия педагога и обучаемого личностно-ориентированной моделью, утверждающей взгляд на обучаемого как на личность.

Существует ряд противоречий, которые лежат в области поставленных целей обучения иностранному языку в вузах и реальных практических результатов: в качестве цели обучения выдвигается развитие коммуникативных умений, позволяющих осуществлять речевое общение на иностранном языке в конкретных профессиональных (повседневных) ситуациях и в реальных условиях речевого контакта, а условия и средства реализации не адекватны поставленной цели, то есть искусственны. Анализ практики показывает, что у курсантов отсутствует мотивация, основанная на естественной потребности к общению на иностранном языке, а также реальной возможности использовать иноязычный речевой опыт в реальной жизни не позволяет достичь существенных результатов в обучении иностранному языку.

Процесс обучения в военном вузе представляет собой ситуацию, когда обучение языку осуществляется вне естественного контекста бытования языка, то есть вне пределов страны изучаемого языка. Из этого следует, что наиболее реальным является опосредованный контакт с аутентичной информацией, что делает наиболее значимыми рецептивные виды речевой деятельности, такие как: чтение и аудирование.

Существующее противоречие между объективной потребностью в личностно-ориентированном преподавании иностранного языка, и отсутствием методического алгоритма изучения уровня личностного

подхода в преподавании иностранного языка в вузах является основополагающим для выявления условий реализации модели личностного подхода преподавания иностранного языка в военном вузе.

В военном вузе организация учебного процесса по иностранному языку происходит в отрыве от реальной языковой среды и при наличии такого большого различия в показателях владения иностранным языком мы не можем обеспечить обучаемым реальный уровень владения языком, присущий его носителям и можем говорить лишь о некотором приближенном, аппроксимированном уровне владения. Кроме того, учитывается ситуативная обусловленность языкового явления, его способность обеспечить решение коммуникативных задач, типичность для конкретной формы общения как устного, так и письменного и способа общения как продуктивного, так и рецептивного.

Следует отметить, что личностно-ориентированный подход в преподавании иностранного языка осуществляется фрагментарно без определенной системы. Анализ теории по данному вопросу также показал, что практически отсутствуют труды, в которых языковая подготовка рассматривается как средство формирования специалиста. Дальнейшая работа в этом направлении предполагает разработку форм, методов, приемов и средств формирования личностно-ориентированного подхода в преподавании иностранного языка на основе реализации межпредметных связей гуманитарных и военно-профессиональных дисциплин, моделирования возможных ситуаций личностного и профессионального общения.

Для реализации модели личностного подхода в преподавании иностранных языков необходимо:

- повышение статуса курсанта в образовательном процессе;
- осознание им личной ответственности за результаты обучения;
- повышение мотивации в преподавании и изучении языков и культур;
- усиление когнитивных аспектов обучения иностранному языку, связанных в первую очередь, с формированием у курсантов языковой и коммуникативной картины мира;
- расширение рамок учебного процесса за счет включения в систему оценки достижений курсанта его индивидуального опыта в опосредованном межкультурном общении.

Таким образом, речь идет о смещении акцента в процессе обучения иностранному языку с преподавательской деятельности на деятельность обучаемого и о формировании автономии последнего как его личностной характеристики. Подобная ориентация обучения иностранному языку созвучна принципам деятельностного и личностно-ориентированного подходов, плодотворно развиваемым в отечественной теории и практике обучения, но в силу целого ряда причин не всегда получающим свою

последовательную реализацию в реальном образовательном процессе.

В отечественной теории и практике образования технологические подходы к обучению наиболее полно отражены в научных трудах Ю. К. Бабанского (концепция оптимизации обучения на основе поиска новых средств деятельности педагога) [1], [2], [5], [6], А. А. Вербицкого (методические проблемы реализации технологического подхода в образовании) [11], П. Я. Гальперина (теория поэтапного формирования умственных действий) [12], Б. С. Гершунского (концепция технологической образовательно-педагогической прогностики) [14], [15], [16], В. А. Сластенина (психологические и методические аспекты реализации технологий в педагогическом процессе в высшей профессиональной школе) [29], И. С. Якиманской (концепция взаимосвязи психических проявлений личности и ее успешности в реализации определенных учебных действий) [31] и др.

В плане профессионализации личности особого внимания заслуживают контекстный и интегративный подходы. Контекстный подход предполагает взаимосвязь предметного содержания и содержания будущей трудовой деятельности. Концепция контекстного обучения заключается в том, что усвоенные в обучении знания, умения и навыки становятся средством решения задач профессиональной деятельности. Чтобы получить статус профессионального знания, учебная информация с самого начала должна усваиваться обучаемым в контексте его собственного практического действия и поступка. [11].

Интегративный подход не исключает ни один предмет из целостной системы профессиональной подготовки современного специалиста. Интеграция содержания обучения представляет собой процесс и результат формирования целостности знаний, способов и видов деятельности. [9]. Частным компонентом более широкого понятия “интеграция” считается межпредметное взаимодействие. [23]. На современном этапе наиболее признанными являются культурологический и компетентностный подходы к построению концепции содержания образования. В соответствии с культурологическим подходом содержание образования рассматривается как педагогически адаптированный социальный опыт человечества, изоморфный, то есть тождественный по структуре (но не по объему) человеческой культуре во всей ее структурной полноте [9], [8].

Среди требований к выпускникам вузов приоритет получают требования “системно организованных интеллектуальных, коммуникативных, рефлексивных, самоорганизующих, моральных начал, позволяющих успешно организовывать деятельность в широком социальном, экономическом, культурном контекстах”. [3]. Узкая специализация профессионального знания, способность выполнять задания и действовать в рамках алгоритмизированных моделей сегодня уступают место “способности мыслить категориями процесса, умению определять

цель по ходу дела, способности мыслить различными сценариями, действовать с учетом нескольких альтернатив” [22], то есть осуществлять эффективную профессиональную деятельность в изменившихся условиях. Компетентностный подход в обучении проявляется в освоении новой деятельности для обучаемого, когда он приобретает умения выполнять не алгоритмизированные действия на основе полученных знаний. В свою очередь компетентностный подход в языковом образовании развивается как альтернатива знаний, умений и навыков, которые ограничивают цели обучения узким предметным образованием и не достаточно учитывают потребности современного специалиста. С другой стороны, компетентностный подход содержит перспективу формирования активных жизненных знаний иностранного языка. Таким образом, языковое образование должно актуализироваться в реальной жизни.

Представляется очевидным, что в настоящее время компетентностный подход становится альтернативой существующим образовательным концепциям, поскольку, осмысливая цели и результаты образования в категориях компетентности и компетенции, он позволяет “предпринять общесистемный сдвиг высшего образования в сторону экономики и рынков труда, усиливая его личностную и социальную значимость, а также повысить адаптируемость выпускников к их жизнедеятельности в условиях нарастающего динамизма и неопределенности...”[3].

По мнению большинства педагогов, обучение на основе инновационных технологий имеет ряд достоинств, а именно, проходит автономно, обучаемые работают в то время и с той скоростью, которая им подходит, учебная атмосфера менее стрессовая, чем в обычной учебной аудитории. Одним из несомненных преимуществ большинства таких программ является то, что они в достаточно простой форме (даже для новичков в компьютерном мире) предоставляют сложный комплекс информации: текст, звук и визуальный ряд. По результатам опроса, проведенного среди преподавателей филиала ВА РВСН имени Петра Великого и филиалов МАИ и МАМИ в г. Серпухове в 2013 году, респонденты, отвечая на вопрос, почему они считают мультимедийный подход ценным компонентом в изучении иностранного языка, указали на следующие преимущества этого подхода:

- возможность автономного изучения иностранных языков;
- повышение интереса и мотивации изучения за счет компьютерной визуализации учебной информации;
- возможность получить больше практики за счет уменьшения затрат времени на выполнение задания, благодаря автоматизации процессов информационно-поисковой деятельности, а также обработке результатов учебного этапа с возможностью многократного повторения фрагмента или самого этапа;

- разнообразие методов обучения, заданий, включая методы и задания, характерные только для компьютера;
- познание правила и конвенции общения при установлении и поддержании контактов общения;
- возможность снять с преподавателя лишнюю и рутинную работу (связанную с отработкой языковых навыков, осуществления контроля), освободив время и энергию для живого, непосредственного общения на занятии;
- поиск и создание нового через творчество обучаемых, которое возникает тогда, когда педагог тоже проявляет творчество в своей деятельности, допускает вариативные решения, не требует жесткого следования своему темпу, поощряет самостоятельность и дивергентность мышления, делает контролирующую функцию прерогативой обучаемого,веряя ему ответственность за совершаемые действия и результаты деятельности;
- индивидуализация обучения и более полный и оперативный контроль за успеваемостью обучаемых;
- обогащение стратегии преподавателя при применении инновационных приемов обучения;
- расширение методического инструментария педагога за счет информационного взаимодействия участников образовательного процесса как на локальном уровне (например, в рамках одного учебного заведения), так и в глобальном, в том числе и в рамках всемирной информационной сети Интернет [25].

Знание того, как “функционируют медиа, как мы взаимодействуем с ними и как мы можем использовать их с максимальной пользой” в разработке обучающих материалов, становится необходимым компонентом грамотности современного человека. К тому же, медиаобразовательные задания и формы работы стимулируют тренировку навыков чтения, письма, аудирования и разговорной речи. Наконец, они развивают критическое мышление, творческие способности обучаемых и значительно повышают познавательный интерес [32].

Необходимость широкого внедрения мультимедиа в обучение иностранным языкам обусловлена тем, что её применение раскрывает большие возможности для реализации одного из важнейших дидактических принципов - принципа наглядности. Изобразительный ряд, включая образное мышление, помогает обучаемому целостно воспринимать предлагаемый материал. Появляется возможность совмещать теоретический и демонстрационный материалы. Тестовые задания уже не ограничиваются словесной формулировкой, а могут представлять целый видео сюжет [19].

Мультимедийная наглядность оправдана и эффективна там, где она снижает или устраняет когнитивный дефицит пользователя. С этой точки зрения, многие исследователи рассматривают мультимедийную

визуализацию как «дополняющее» средство и подчеркивают, что такого рода внешняя информация должна вводиться в учебный контекст по мере возникновения необходимости в ней с тем, чтобы активизировать процесс усвоения знания. По результатам своих исследований, психологи отмечают, что образная информация в качестве дополнения к текстовой лучше усваивается и ведет к более прочному запоминанию материала [27].

Подчеркнём, что такая особенность мультимедиа, как интерактивность, присущая сугубо дидактическому компьютерному средству и отличающая его от традиционных информационных экранных средств, способствует наиболее прочному усвоению учебного содержания, предъявляемого с помощью данного средства. Перечисленные выше особенности мультимедиа способствуют развитию у курсанта способности целеполагания, планирования, развитию работоспособности, рефлексии, самооценки, абстрактного и наглядно-образного мышления, формированию теоретических и фактических знаний, технических навыков владения технологией мультимедиа и их общей культуры и эрудиции в сфере аудио-визуальной медиапродукции [18].

Кроме того, следует выделить условия эффективного применения мультимедиа в учебном процессе при изучении иностранных языков. К таким условиям относятся следующие:

- построение занятий в соответствии с дидактическими возможностями мультимедиа;
- оптимальный подбор педагогических мультимедийных программ и их сочетаний в соответствии с целями занятия, уровнем подготовки обучаемых, особенностями подлежащего усвоению учебного материала;
- соблюдение общенаучных и дидактических правил применения мультимедиа [21].

Эффективность использования мультимедиа как дидактического средства при обучении иностранному языку зависит от построения системы учебных занятий, содержащих в той или иной форме мультимедиа, в соответствии с моделью освоения обучаемыми деятельности, которая в условиях активного применения мультимедиа включает следующие этапы: стимулирующий, целеполагающий, обучающий, аналитико-рефлексивный, а также этап саморегуляции. Мультимедиа как дидактическое средство, способствующее изучению обучаемыми иностранного языка, влияет на развитие основных сфер индивидуальности обучаемого:

- стимулирующий этап предполагает воздействие на мотивационную сферу;
- на этапе целеполагания происходит влияние на волевую сферу;
- обучающий этап охватывает интеллектуальную и предметно-практическую сферы индивидуальности обучаемого;
- аналитико-рефлексивный этап и этап саморегуляции подразумевают воздействие на сферу саморегуляции;

- этап самореализации предполагает формирующее влияние на эмоциональную сферу индивидуальности обучаемого [26]. При использовании мультимедийных технологий в процессе разработки презентаций по иностранному языку преподавателям необходимо, прежде всего, следовать следующим принципиальным позициям:

- сглаживать проявление в обучаемом его социально-психологических комплексов (дефицит общения, агрессивность устремлений, авторитарность);

- формировать у обучаемых элементарные пользовательские умения и навыки;

- оказывать помощь обучаемым в организации учебного материала на основе специально и качественно созданных для этой цели прикладных разработок по изучению иностранного языка.

В чем суть этих действий? Положительная мотивация - основная составляющая эмоционального комфорта участников образовательного процесса. Мультимедийные и интерактивные свойства компьютера позволяют сделать презентацию привлекательной, интересной и приятной в работе. Разнообразные формы работы с мультимедийными материалами вызывают у обучаемых мотивацию к изучению иностранных языков. Инновационные технологии приводят к свободе и доступности информации, новым разнообразным формам межкультурного общения, что формирует естественную потребность изучения иностранного языка с целью получения наибольшей пользы от такого общения.

Использование Интернета при разработке презентации позволяет дополнительно включить такой важный элемент обучения, как интерес к изучаемому предмету. Формирование интереса или мотивации изучения является одним из самых сложных элементов в образовательном процессе. При таком его применении обучение иностранному языку меняется: пользователь получает доступ к информации, которую трудно отобрать из других источников.

Способы структурирования процесса обучения иностранному языку с применением компьютерных презентаций полностью зависят от того, какие мотивы движут преподавателем, увлеченным использованием компьютерных технологий в образовании. На сегодняшний день такие занятия могут быть и данью моде, и баловством, и экспериментальной (не всегда безобидной для обучаемых) работой педагога по поиску новых форм обучения и доказанной необходимостью.

Нам представляется, что прогресс в образовательной сфере возможен лишь в том случае, если педагоги-предметники освободятся от “комплекса компьютерной неполноценности”. Преподаватель, использующий только готовое программное обеспечение, характеризуется негативным отношением к компьютерному обучению в целом. Он считает, что ему навязывают “чужие” обучающие программы, вынуждают его перестраиваться, ломают

привычные методы и формы работы. Такие преподаватели “механически” следят за прохождением программы, они просто “самоустраиваются” от работы с компьютером. Поэтому совершенно необходимым является участие преподавателя в разработке сценария программы, и он должен владеть навыком работы с терминалом, что определяет степень ознакомления преподавателя с основными критическими ситуациями в работе с компьютером, так как это прямым образом влияет на его поведение, придает ему уверенности в действиях, что незамедлительно сказывается на обучаемых, создает у них доверительное отношение к аппаратной части компьютера [30].

Презентации обладают большими возможностями, так как они направлены на реализацию проблемного обучения. В профессионально-ориентированном обучении иностранным языкам особенно полезны презентации, моделирующие и анализирующие конкретные ситуации, поскольку они способствуют формированию умения принимать решения в различных обстоятельствах. Нередко в одной презентации соединяются несколько режимов: обучение, тренировка, контроль. Работая в режиме обучения, на экран дисплея выводится учебная информация, задается вопрос на понимание предложенной информации. Если ответ неверен, машина или подсказывает, как найти правильный ответ, или дает ответ и задает новый вопрос. В режиме тренажера выводятся только тексты вопросов, при ошибочном ответе идет комментарий; результаты ответов не запоминаются, время их обдумывания не ограничивается. В режиме контроля варианты заданий подбираются компьютером, время обдумывания ограничивается, результаты ответов фиксируются, при ошибке дается правильный ответ и комментарий. По окончании выводится список тем, по которым была допущена ошибка и которые стоит повторить, ставится отметка.

Таким образом, компьютер в плане представления презентаций выполняет несколько функций: служит средством общения, создания проблемных ситуаций, партнером, инструментом, источником информации, предоставляет обучаемому новые познавательные возможности и контролирует его действия. Опыт работы в этом направлении еще недостаточно велик по вполне объяснимой причине: получив на сжатый срок в свое владение компьютерный класс, преподаватель спешит «выжать» из этого радостного события как можно больше пользы, игнорируя при этом, в частности, все медицинские требования по времени работы за компьютером. Психическое и физическое здоровье обучаемых не может быть сохранено при наличии у преподавателя страстного желания превратить компьютер лишь в средство контроля. Интенсификация учебного труда и стресс не являются слагаемыми успеха.

К большому сожалению, большинство практических, компьютерных презентаций содержат одну и ту же методическую ошибку: меньше всего они ориентируют преподавателя на использование их в качестве

эффективного средства общения: в них немало жесткого подсчета ошибок и мало помощи обучаемому, оказавшемуся в затруднительном положении. Преподавателю следует продумывать формы оказания помощи таким обучаемым (комментарии-подсказки к компьютерным презентациям, работа обучаемых как консультантов, парная работа и т.п.). Преподавателю вряд ли следует рассчитывать на то, что использование компьютерной техники существенно облегчит его труд. Индивидуализация обучения, неременная сопутствующая использованию информационных технологий на занятиях, требует от преподавателя дополнительных затрат времени и сил.

Компьютеры в обучении следует использовать только тогда, когда они обеспечивают получение знаний, которые невозможно или достаточно сложно получить при бескомпьютерных технологиях. Становится очень важным строить учебный процесс таким образом, чтобы обучаемый понимал, что задачу решает он, а не машина, что только он несет ответственность за последствия принятого решения. Обучаемые теряют интерес к работе, если в конце занятия уничтожаются плоды их труда, поэтому необходимо использовать выполненную ими работу на занятиях при создании компьютерных продуктов. Как показывает практика, наиболее ценными в учебном процессе оказываются компьютерные средства без однозначной логики действий, жестких предписаний, средства, предоставляющие обучаемому свободу выбора того или иного способа изучения материала, рационального уровня сложности, самостоятельного определения формы помощи при возникновении затруднений.

Компьютерные технологии способны решать те же задачи, что и традиционные методики. Но в условиях компьютерного обучения это делается на более мощной, совершенной и быстродействующей технике. Компьютер реализует обучение в диалоговом (ТСО – обучаемый) режиме. Компьютеризированные учебные материалы (учебные компьютерные презентации) способны полнее и глубже адаптироваться к индивидуальным особенностям обучаемых. Основными аспектами, которыми надо руководствоваться при определении эффективности этих презентаций, являются следующие:

- *психологический* – как повлияет данная презентация на мотивацию учения, на отношение к предмету, повысит или снизит интерес к нему, не возникнет ли у обучаемых неверие в свои силы из-за трудных, непонятно сформулированных или нетрадиционных требований, предъявляемых машиной;
- *педагогический* – насколько презентация отвечает общей направленности вузовского курса и способствует выработке у пользователей правильных представлений об окружающем мире;
- *организационный* – рационально ли спланированы занятия с применением компьютера и новых информационных технологий, достаточно ли обучаемым предоставляется машинного времени для

выполнения презентаций.

В соответствии с данными нормами эффективности преподавателями отрабатываются различные варианты применения средств мультимедийных технологий как на отдельных занятиях по иностранному языку, так и на протяжении целых курсов. Сегодня в самом общем виде можно выделить три основных пути использования возможностей современных программных продуктов в обучении иностранному языку [20]:

- использование готовых программных продуктов, поставляемых преимущественно на компакт-дисках;
- применение программных продуктов, создаваемых непосредственно преподавателями (или преподавателями совместно с обучаемыми) в различных инструментальных средах или средах визуального проектирования;
- использование ресурсов сети Интернет.

Разрабатываемые компьютерные презентации, как мы отмечали, являются средствами, дополняющими и усиливающими традиционную методику преподавания иностранного языка. Презентация может быть составлена как для целей одного практического занятия, так и для серии занятий по изучаемой теме. На сегодняшний момент наработанные педагогами-инноваторами авторские презентации становятся неотъемлемой частью учебно-методического комплекса, и их многочисленность нуждается в классификации. Следует отметить, что мотивирование обучаемых участвовать в сложных процессах разработки инновационных учебных материалов подтверждает, что интерактивные технологии могут стать востребованными в условиях рационально спланированных занятий с применением компьютера и реализации личностно-ориентированного подхода, когда именно обучаемый становится не на словах, а на деле реальным центром процесса обучения иностранному языку.

Основываясь на принципы и требования, предъявляемые к презентациям по иностранному языку, на кафедре иностранных языков филиала ВА РВСН имени Петра Великого (г. Серпухов Московской области) разработаны презентации к учебно-методическим комплексам по изучаемым темам. Целью данных презентаций является развитие у курсантов коммуникативной и лингвистической компетенций в ходе решения обучаемыми коммуникативных задач. В качестве основных ситуаций общения выделены поиск и осмысление информации в интересующей будущего специалиста области (в нашем случае, в области ракетостроения), устный обмен информацией в процессе деловых контактов, в ходе ознакомления с образцами летательных аппаратов, при выяснении и уточнении деталей ракетной техники. По отдельным циклам учебной программы обучаемые готовят презентации, комментируют их, записывают покадровые сценарии.

Специфика презентации состоит в том, что обучаемый с большей

долей самостоятельности, чем в традиционном обучении, достигает поставленные цели. Графика, анимация, фото, видео, звук, текст в интерактивном режиме работы создают интегрированную информационную среду, использование которой создаёт качественно новые возможности для реализации коммуникативных намерений, так как такой инновационный подход имеет наиболее широкие функциональные возможности. Наблюдение преподавателей за восприятием знаний обучаемыми, вводимых в учебный контекст на основе синтеза речи, музыки, изображения, позволяет наиболее полно погрузиться в обучающую среду как в процессе иноязычной речевой деятельности, так и при работе над лексико-грамматическим материалом, выделяя определённые блоки учебной информации для самостоятельной работы. Таким образом, в основе взаимодействия преподавателя и обучаемого лежит идея – обучаемый должен учиться сам, а преподаватель будет осуществлять управление его познанием: мотивировать, координировать, консультировать.

Необходимо отметить, что презентация впитала те эффективные приёмы мультимедиа, которые преподаватели отработали в ходе практических занятий и внеаудиторной работы. Как показывает практика, процесс внедрения инновационных подходов в практику преподавания иностранных языков достаточно трудоёмкий. Педагоги-инноваторы осознают необходимость тщательного анализа готовых курсов и программ, направленных на активизацию процесса обучения, и как результат – необходимость конфигурации авторских мультимедийных программ для эффективного развития коммуникативных умений обучаемых при изучении иностранного языка в неязыковых вузах. Разрабатываемые преподавателями презентации не являются чем-то абсолютно новым, они вбирают в себя знания и опыт педагогической деятельности предшествующих лет, в том числе:

- материал подаётся в логической системе с указанием серии наиболее важных ориентиров, и это есть не что иное, как ориентировочная основа деятельности (ООД) по П.Я. Гальперину [13];

- каждый раздел презентации разбит на ряд учебных элементов, выполнение которых проверяется по ключу путём регулярного самоконтроля обучаемого, работающего на алгоритмическом уровне с учебной порцией материала при индивидуальном темпе его усвоения, что, безусловно, заимствовано из программированного обучения;

- гибкое управление деятельностью обучаемых, логично и планомерно переходящее в самоуправление, что свойственно кибернетическому подходу к обучению;

- рефлексия (т.е. самооценка и взаимооценка) заимствована из психологии [28].

Несмотря на использование разнообразных дидактических средств при создании учебных презентаций, проблема выбора способа предъявления

презентаций остается дискуссионной. Психологический подход в решении данного вопроса опирается как на особенности мышления, памяти и восприятия обучаемых, так и тип образования (гуманитарное, техническое). Формы работы с компьютерными презентациями на практических занятиях по иностранному языку включают: изучение лексики и грамматических явлений, отработку произношения, обучение диалогической и монологической речи. В овладении этими аспектами языка особое значение компьютера, как новейшего технического средства обучения, заключается в том, что он обладает возможностью выполнять целый ряд функций, реализуемых совместной деятельностью преподавателя и курсанта.

Использованные источники:

1. *Бабанский, Ю. К.* Избранные педагогические труды / Сост. М.Ю. Бабанский.- М.: Педагогика, 1988.-560с.
2. *Бабанский Ю.К.* Оптимизация процесса обучения, общедидактический аспект / Ю. К. Бабанский - М.: Педагогика, 1977.- 254 с.
3. *Байденко В. И.* Стандарты в непрерывном образовании: концептуальные, теоретические и методологические проблемы / В.И. Байденко – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 1999.-296 с.
4. *Берулава М.Н.* Интеграция содержания образования / М. Н. Берулава. - М., 1993.-172 с.
5. *Беспалько В. П.* Системообразующая концепция педагогических технологий в педагогическом действии / Беспалько В. П. Основы теории педагогических систем / В. П. Беспалько ; Воронеж. гос. ун-т. – Воронеж, 1977.-304с.
6. *Беспалько, В. П.* Стандартизация образования: Основные идеи и понятия / В. П. Беспалько // Педагогика. - М., - 1993.-№ 5.-С. 16-25.
7. *Беспалько В. П.* Проблема образовательных стандартов в США и России / В. П. Беспалько // Педагогика. - М., 1995.- № 1.- С. 89 – 94);
8. *Краевский, В. В.* Дидактические основания определения содержания учебника / В. В. Краевский, И. Я. Лернер // Проблемы школьного учебника: Просвещение.М.,1980.-Вып.8.-С.34-49.
9. *Беспалько, В. П.* Проблема образовательных стандартов в США и России / В. П. Беспалько // Педагогика. - М., 1995.- № 1.- С. 89 – 94.
10. *Вазина К. Я.* Структурирование учебных программ / К.Я. Вазина, В. А. Яблоков // Вестник высшей школы / М., -1986. - №8. С.31-36.
11. *Вербицкий А. А.* Активное обучение в высшей школе: контекстный подход : метод. пособие / А. А. Вербицкий / - М.: Высшая школа, 1991. - 207 с.
12. *Гальперин, П. Я.* Лекции по психологии / П. Я. Гальперин. - М., Высшая школа,2002.-400с.
13. *Гальперин П.Я.* Психология мышления и учение о поэтапном формировании умственных действий. - М. : Наука ,1966.

14. *Гершунский, Б. С.* Концепция самореализации личности в системе обоснования ценностей и целей образования / Б. С. Гершунский // Педагогика. - М., - 2003.-№10.-С.3-7.
15. *Гершунский, Б. С.* Прогнозирование содержания образования / Б.С. Гершунский // Народное образование. М., 1990.-№ 9.-С. 80-82.
16. *Гершунский, Б. С.* Прогнозирование содержания образования в техникумах / Б. С. Гершунский // Высшая школа. - М., 1998.-144с.
17. *Егоров Ю.Н.* Мультимедиа в образовании – технология будущего // Новые технологии обучения, воспитания, диагностики и творческого саморазвития личности: Материалы. III Всероссийской научно-практической конференции. - Йошкар-Ола, 1995. - с.101-103.
18. *Егоров Ю.Н., Морозов М.Н., Кириллов В.К.* Мультимедиа технология как комплексное средство повышения качества обучения в общеобразовательной школе // Материалы Региональной научно- практической конференции. – Чебоксары: ЧТУ им. И.Н. Ульянова, 1999. - С.170-172.
19. *Захарова И.Г.* Информационные технологии в образовании: Учебное пособие для студ. высш. пед. учеб.заведений.- М.: Академия, 2003.
20. *Киргинцева Н.С.* Язык делового общения: Учебное пособие. – Ставрополь: СГУ, 2009.
21. *Клемешова Н.В.* Мультимедиа как дидактическое средство высшей школы: Автореф. дис ... канд. пед. наук.- Калининград, 1999.
22. *Кузьмина, Н. В.* Понятие "Педагогическая система" и критерии ее оценки:(Методы систем. пед. исследования) / Н. В. Кузьмина; Высшая школа. - М., 1980. - 618 с
23. *Матрусов, И. С.* Некоторые пути совершенствования содержания общего среднего образования: Перспективы развития содержания общего среднего образования / И. С. Матрусов, В. С.Леднев: НИИ содержания и методов обучения.- М., 1974. - Вып.1. - С.3-28.
24. *Мирошниченко, А. А.* Профессионально ориентированные структуры учебных элементов / А. А. Мирошниченко.- Глазов, 1999.- 59 с.
25. *Новикова А.А.* На уроке английского языка: техническое средство обучения или медиаобразование? // Медиаобразование. - 2005. - №1. - С.86-90.
26. *Новикова Т.А.* Проектные технологии на уроках и во внеурочной деятельности // Школьные технологии. - 2000. - №2. – С.43-52.
27. Психолого-педагогические основы использования ЭВМ в вузовском обучении / Под ред. *А.В. Петровского, Н.Н. Нечаева.* - М.: Педагогика, 1987.
28. *Салтоковская Г.Н.* Модульная технология обучения иностранному языку // Иностранные языки в школе. – 2007. - №7. – С.7-11.
29. *Ситаров, В.А.* Дидактика: учеб. пособие учеб. заведений / Под ред. В. А. Сластенина. - М.: Издат. Центр “Академия”, 2002.- 368 с.
30. *Френки Д.И.* Мультимедиа как средство интенсификации самостоятельной работы при обучении русскому языку иностранцев: Дис ...

канд. пед. наук. – СПб., 1994.

31. Якиманская, И. С. Требования к учебным программам, ориентированным на личностное развитие школьников / И.С. Якиманская // Вопросы психологии. - М., 1994. -№ 2. - с. 64-77) и др.

32. *Hobbs R.* Expanding the Concept of Literacy // *Kubey R.* (Ed.). *Media Literacy in the Information Age.* - New Brunswick, London, 1997. - pp. 169-170.

Блатман Г.М., к.т.н.

доцент

*Институт сферы обслуживания
и предпринимательства (филиал) ДГТУ*

Россия, г. Шахты

ИНТЕРНЕТ КАК СРЕДСТВО ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ В СЕРВИСЕ

Ежедневно каждый человек становится пользователем услуг. Уровень качества услуг определяет уровень развития общества, именно поэтому сфера услуг получила такое развитие на сегодняшний момент.

Под услугой мы понимаем те или иные действия поставщика, направленные на удовлетворение потребностей человека. Услуга, как правило, нематериальна и имеет ряд разновидностей. Если классифицировать услуги по теории потребностей, то получим следующее:

1) Услуги, удовлетворяющие основные физиологические потребности человека. Как правило, их оказывают предприятия пищевого сервиса, агентства недвижимости, клининговые компании, торговые центры;

2) Услуги безопасности, к ним относятся: медицинские, правоохранительные, банковские и страховые услуги.

3) Услуги, удовлетворяющие социальные потребности, оказываемые службами социального обеспечения;

4) Услуги направленные на развитие и реализацию творческого и духовного потенциала личности [3].

Сфера услуг является широкой и прогрессирующей областью общественно необходимого труда и направлена на удовлетворение услуг в сфере сервиса. Она охватывает все области человеческой жизнедеятельности, что отражается в модели, приведенной на рисунке.

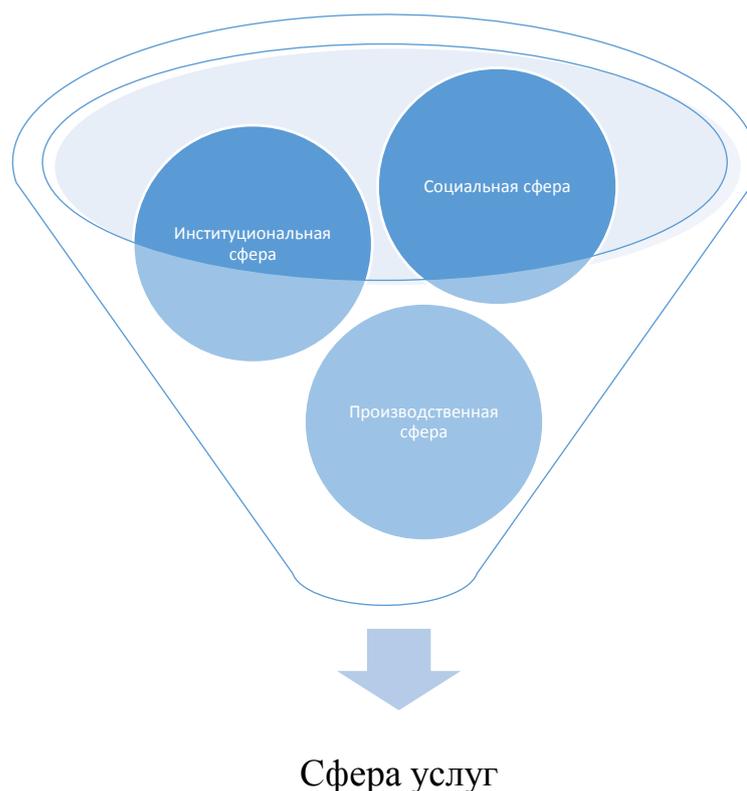


Рисунок 1 – Модель взаимодействия сфер жизнедеятельности [1]

В целом сервисная услуга представляет собой ряд целенаправленных действий по удовлетворению социальных и духовных потребностей людей.

Рыночная трансформация всей российской экономики радикально повлияла и на сферу услуг. Усложнилась социальная структура общества, расширились познания людей о мире и произошло изменение представлений о комфорте, что вызвало расширение круга потребностей в том, которые способна удовлетворить сфера услуг. Получили развитие в первую очередь страховые услуги, услуги пенсионного обеспечения, образовательные услуги, социальное страхование. Одновременно предпринимались попытки ввести элементы рынка в общественные системы здравоохранения, образования, социальной помощи, жилищного хозяйства [2].

После разгосударствления и приватизации в России начали развиваться такие социальные отрасли сферы услуг, как образование, здравоохранение, культура. Так, доля доходов от сферы услуг в ВВП за последние годы составила в среднем 60%. Появились новые виды услуг – правового характера, консалтинговые (деятельность по консультированию руководителей, управленцев по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, коммерческой, юридической, технологической, технической, экспертной деятельности), посреднические, финансовые и др. Существующие услуги стали развиваться массово, т.е. потребители получили возможность выбирать поставщика услуг по каким-либо

признакам (цена услуги, качество, комфортность и пр.). Возрастающая конкуренция и рост сферы услуг вынуждает поставщиков услуг заниматься продвижением услуг.

Продвижение - любая форма сообщений для информации, убеждения, напоминания о товарах, услугах, общественной деятельности, идеях и т.д. Продвигать услуги необходимо для создания престижного образа фирмы и самой услуги, образа низких цен и инновационного характера услуги. Кроме того, продвижение услуг направлено на информирование потенциальных потребителей о сущности и параметрах услуги, сохранение ее популярности у сформировавшихся потребителей. Фирмы, посредством методов продвижения услуг способны убедить покупателей перейти к более дорогим услугам за счет их качества или престижности, тем самым повысить доход фирмы и создать благоприятный образ компании [4]. Существует несколько основных видов продвижения услуг, проиллюстрированных на рисунке 2.



Рисунок 2 – Основные виды продвижения услуг

В рамках данной статьи уделим особое внимание стимулированию сбыта услуг. Стимулирование сбыта услуг, как правило, ориентировано на короткое время. Стимулирование продаж объединяет широкую область возможностей [5].

Типы стимулирования сбыта услуг посредством применения элементов сервиса могут быть представлены в таблице 1.

Целевой рынок	Сервис	
	прямой	непрямой
Потребитель	<ul style="list-style-type: none"> - гарантии; - групповое участие; - специальные выставки и представления 	<ul style="list-style-type: none"> - комплексная реклама; - купоны; - ваучеры для сервиса; - конкуренция;

		- признание случайностей
Торговля	- гарантии; - групповое участие; - свободный сервис; - схема снижения риска; - обучение; - специальные выставки, демонстрации; - схемы обратной торговли	- купоны; - ваучеры для сервиса; - конкуренция
Продавцы	- свободный сервис; - групповое участие.	- купоны; - ваучеры; - система очков в сервисе; - признание случайностей; - конкуренция.

Как видно из таблицы, одними из наиболее эффективных методов продвижения услуг посредством сбытовой политики фирмы могут быть акции, пробные подарки и т.д. Предпринимателями высказывается мнение, что расходы на разработку сбытовой программы фирмы по реализации услуг покрываются уже в текущем месяце.

Часто в продвижении товаров и услуг пользуются средствами Интернет. Современные тенденции развития рынка способствуют интенсивному развитию инновационных подходов к позиционированию и продвижению товаров и услуг организаций. В последние годы в России активное развитие получил интернет-маркетинг, основной целью которого является получение максимального эффекта от потенциальной целевой аудитории.

Интернет-продвижение это широкий комплекс мер, реализация которых не всегда направлена на активное предложение товара или услуги. Интернет-продвижение – это процесс применения практических мер в сети Интернет, основной целью которых является результативная популяризация определенных информационных единиц (сайт, идея, объекты интеллектуальной собственности, фотографии, видеоролики, товары, услуги и др.). Таким образом, в случае если товар является информационной единицей, то получим определение термина «интернет-продвижение товара».

	Способы интернет-продвижения	Средства интернет-продвижения
Товар	Способ посреднического продвижения	Поисковая оптимизация
		Контекстная реклама
	Способ посреднического продвижения, способ прямого продвижения товара	Реклама в социальных сетях: баннерная, контекстная, SMM, SMO
		Создание искусственной информационной среды
Способ прямого продвижения товара	Баннерная реклама	
		Видеореклама

Рисунок 3 – Способы Интернет-продвижения услуг

Продвижением услуг посредством информационных технологий могут заниматься специалисты в сфере информационного сервиса. Это высококвалифицированные специалисты, способные разработать комплекс мер по повышению популярности и привлекательности услуги и в конечном счете по ее сбыту и комфортности процесса реализации при помощи средств электронно-вычислительной техники, Интернет и прочих информационных технологий.

Одним из средств интернет-продвижения является поисковая оптимизация, которая представляет собой комплекс мер для поднятия позиций сайта поставщика услуг в результатах выдачи поисковых систем по определенным запросам пользователей с целью продвижения сайта. Обычно, чем выше позиция сайта в результатах поиска, тем больше заинтересованных посетителей переходит на него с поисковых систем.

Еще одним средством интернет-продвижения услуг является реклама. Smo – совокупность действий, которые позволяют приводить на сайт целевых посетителей из социальных сетей. Для достижения этой цели его используют вместе с smm. Smm – совокупность действий, направленных на продвижение бренда в социальных сетях и построение отношений с целевыми группами.

Существует множество иных способов продвижения сервисных услуг, тем не менее, мы живем в развитом обществе, и наша жизнь непосредственно связана с обменом данными посредством информационных потоков информации, а Интернет помогает реализовать скорость доступа и распространения информации, будь она коммерческая или личная. Развитие общества обуславливает рост популярности сервисных услуг, что приводит к повышению уровня конкуренции на рынке услуг. Необходимость продвижения услуг встает все чаще перед предпринимателями данной области деятельности, а реализация мероприятий по продвижению услуг посредством Интернет способна сократить издержки фирмы, повысить ее узнаваемость в кратчайшие сроки и поддерживать конкурентную позицию на необходимом уровне.

Использованные источники:

1. Сорокина, Ю.В., Горностаева Ж.В. Возможности маркетинга в развитии сферы образования // Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы: сборник научных трудов по материалам I Всероссийской заочной научно-практической конференции – Майкоп: Изд-во АГУ, 2014. – 426 с.
2. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 52113-2003 от 28.07.2003 №253- ст (ред. от15.01.2014) «Услуги населению. Номенклатура показателей качества».
3. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития: монография/ [В.В. Баклакова, В.П. Беклемешев, А.Н. Бирюков и др.]; Гл.3. Сорокина Ю.В., Баклакова В.В., Горностаева Ж.В.; под общ.ред.проф. Ю.В. Вертаковой. – Книга 34. – Москва: Наука: информ; Воронеж: ВГПУ, 2014. – 307.
4. Gornostaeva J., Alekhina E., Kushnareva I., Comparative analysis of efficiency of activity of service enterprises in Russia and the countries of Eastern Europe. Review of Applied Socio-Economic Research, 2014, Vol. 7, Issue 1, pp 72.
5. Gornostaeva Z. The improvement of the technology of the service processes for the development of barrier-free Russian market of services. Life Science Journal, 2014, 11(11s).

Блюм Ю.Д.

студент

Демина М.С.

студент

ФГОБУ ВПО «СыктГУ»

Россия, г. Сыктывкар

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ

ОАО «ТГК-9», «ТКГ-5», «ТГК-6»

Открытое акционерное общество «Территориальная генерирующая компания № 9» (ОАО «ТГК-9») — крупнейший производитель электрической и тепловой энергии в Республике Коми, Пермском крае и Свердловской области.

ОАО «ТГК-5» — крупнейший производитель тепловой и электрической энергии в Кировской области, Республике Удмуртия, Республике Чувашия и Республике Марий Эл.

ОАО «Территориальная генерирующая компания № 6» (ОАО «ТГК-6») — одна из крупнейших теплогенерирующих компаний Российской Федерации. ОАО «ТГК-6» осуществляет стабильное энергоснабжение и обеспечивает теплоснабжение промышленных и коммунальных предприятий в 9 крупнейших городах Нижегородской, Пензенской, Владимирской, Ивановской областей и Республики Мордовия.

Финансовый анализ деятельности предприятий получает в последнее

время все более широкое распространение. Именно актуальностью повышения платежеспособности и ликвидности российских организаций на современном этапе ситуации мирового финансового кризиса и обусловлен выбор темы данной работы.

Показатели ликвидности и платежеспособности фирмы характеризуют способность компании отвечать по своим обязательствам.

Платежеспособность характеризует возможность и способность предприятия своевременно и полностью выполнять свои финансовые обязательства перед внутренними и внешними партнерами, а также перед государством. Ликвидность определяет способность предприятия быстро и с минимальным уровнем финансовых потерь преобразовать свои активы (имущество) в денежные средства. Ее характеризуют также наличием у фирмы ликвидных средств в форме остатка денег в кассе, на счетах в банках и легко реализуемых элементов оборотных активов (например, краткосрочных ценных бумаг).

Оценка платежеспособности организации осуществляется на основе анализа ликвидности текущих активов с помощью коэффициентов платежеспособности, которые определяются на основе структуры баланса каждого конкретного предприятия и пояснений к бухгалтерскому балансу и являются относительными величинами. Рассчитанные коэффициенты затем сопоставляются с их нормативными значениями. Для измерения платежеспособности рассчитывается три коэффициента.

	2010	2011	2012
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,700498152	0,295868765	0,246361019
Коэффициент критической ликвидности	2,697535219	0,797114563	0,737963209
Коэффициент текущей ликвидности	3,014221502	0,961297805	0,805900768

Таблица 1 – Коэффициенты ликвидности ОАО «ТГК-9».

Коэффициент абсолютной ликвидности у ТГК 9 находится в пределах нормы, что говорит о достаточности предприятия ее возможности на данный момент справляться с краткосрочными обязательствами компании в срок. В сравнении с остальными предприятиями, ТГК 9 является лучшим по данному показателю, чем ТГК 5 и хуже чем ТГК 6.

Коэффициент критической ликвидности имеет тенденцию к понижению за последние 3 года и находится на нижней границе оптимального интервала, что в свою очередь говорит об осложнениях в обеспечении среднесрочных обязательств перед банками и прочими кредиторами в случае ухудшения финансового состояния предприятия. В сравнении с двумя другими ТГК, ТГК 9 значительно отстает по данному показателю.

Значения показателя текущей ликвидности характеризуют ТГК9 как несостоятельного ответчика по своим обязательствам в случае финансового

краха по средствам своих оборотных активов. то есть в случае финансовых затруднений, данное ТГК не сможет отвечать по своим обязательствам с помощью своих оборотных активов. Два других предприятия имеют показатели, равные нижним значениям оптимального значения данного коэффициента.

Рассчитав коэффициенты абсолютной, критической, текущей ликвидности предприятия ОАО «ТГК-5», можно сделать следующие выводы:

Коэффициент абсолютной ликвидности с 2010 г. по 2012 г. снижается. В 2012 г. значение коэффициента ниже нормального, предприятию стоит пересмотреть свою политику. Значения коэффициента критической ликвидности за 2010-2012 г. являются нормальными. Наблюдается тенденция к снижению с 2010 г. по 2012 г. Коэффициент текущей ликвидности с 2010 г. по 2012 г. снижается. В 2010 г. составил 3,014, значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала. В 2011 г. и в 2012 г. значения коэффициентов являются нормальными.

Таким образом, в нормальном состоянии предприятие способно отвечать по своим обязательствам при помощи краткосрочных активов, однако при осложнении финансового состояния у предприятия могут возникнуть проблемы с ликвидностью оборотных и основных средств.

Рассмотрев коэффициенты абсолютной, критической, текущей ликвидности предприятия ОАО «ТГК-6», сделаны следующие выводы:

Коэффициент абсолютной ликвидности с 2010 г. по 2012 г. снижается. В 2012 г. значение коэффициента ниже нормального, предприятию стоит пересмотреть свою политику. Значения коэффициента критической ликвидности за 2010-2012 г. являются нормальными. Наблюдается динамика снижения с 2010 г. по 2012 г. Коэффициент текущей ликвидности с 2010 г. по 2012 г. снижается. В 2010 г. составил 3,19, значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала. В 2011 г. и в 2012 г. значения коэффициентов являются нормальными.

Если сравнивать 3 предприятия, то наибольшей ликвидностью в 2010 г. обладало предприятие ОАО «ТГК-5», в 2011 г. – ОАО «ТГК-6», в 2012 г. – ОАО «ТГК-6».

В целом, по результатам анализа балансов за 2010-2012 года можно сделать следующие выводы по трем предприятиям:

- предприятия независимы от заемных средств;
- являются платежеспособными и ликвидными;
- обладают финансовой устойчивостью;
- являются динамично развивающимся, т.к. показатели возрастают с каждым годом.

Показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости организации от внешних источников финансирования

и структуру используемого организациям капитала с позиции его платежеспособности и финансовой стабильности развития. Эти показатели позволяют оценить степень защищенности инвесторов и кредиторов, так как отражают способность организации погасить долгосрочные обязательства. После расчета коэффициентов финансовой устойчивости по трем рассматриваемым предприятиям, сделаны нижеследующие выводы.

Коэффициент автономии говорит о том, что рассматриваемое ТГК имеет среднюю зависимость от заемных средств. В сравнении с другими ТГК, наиболее независимым в 2012 году является ТГК 6. Стоит также отметить, что на ТГК 9 этот коэффициент имеет тенденцию к понижению, что негативно сказывается на финансовой устойчивости предприятия, однако значение не столь критическое.

В Российской практике оптимальным значением коэффициента финансового левериджа является 1, на ТГК 9 этот коэффициент является наиболее оптимальным в сравнении с другими предприятиями и имеет высокие темпы роста за последние 3 года, что свидетельствует о широкой возможности и эффективности использования заемного капитала в целях увеличения прибыли.

Рассматриваемые предприятия имеют государственное значение и играют значимую роль в социальной и экономической сферах, поэтому услуги данных предприятий являются востребованными, и они не имеют дефицитов собственного капитала, кроме того, стоит отметить ежегодный прирост коэффициента обеспеченности собственными средствами на каждом из рассматриваемых предприятий.

На ТГК 9 в сравнении с другими предприятиями, коэффициент покрытия инвестиций имеет наименьшее значение в динамике, однако она находится на оптимальном уровне, показывая какое количество активов предприятия имеет долгосрочные источники финансирования

Коэффициент маневренности и собственного капитала должен находится на достаточно высоком уровне, чтобы обеспечивать наиболее эффективное и гибкое управление собственными средствами. В течение 3х лет примерно 2/3 собственных средств находятся в обороте, что положительно сказывается на финансовом результате. На двух других предприятиях ситуация схожая.

ТГК являются предприятиями не торгового сектора, поэтому для них характерна низкая доля активов, находящихся в обороте. Значительная доля активов предприятия должна быть сконцентрирована в основных активах предприятия, о чем свидетельствует коэффициент маневренности имущества. Динамика по 3 предприятиям за 3 года схожая.

Рассматриваемый коэффициент краткосрочной задолженности на ТГК 9 имеет положительную динамику, что может отрицательно сказаться на финансовой устойчивости предприятия. Если своевременно не обеспечить предприятие дополнительной ликвидностью денежных средств и допустить

повышение данного коэффициента, то это отрицательно скажется на финансовой устойчивости предприятия.

Стоит отметить, что данный коэффициент на ТГК 9, в сравнении с остальными является наиболее высоким.

В отличие от предыдущего коэффициента, коэффициент мобильности оборотных средств имеет отрицательную динамику, и с учетом повышения предыдущего коэффициента, это обуславливает не самые лучшие финансовые перспективы предприятия в рамках краткосрочного кредитования, так как доля свободных средств, идущих на погашение краткосрочных обязательств снижается.

Однако ТГК 9 в сравнении с другими предприятиями имеет наиболее плавное снижение данного показателя. То есть для всех предприятий требуется дополнительная ликвидность активов предприятия, для улучшения ситуации вокруг краткосрочных обязательств.

*Блюм Ю.Д.
студент
ФГОБУ ВПО «СыктГУ»
Россия, г. Сыктывкар*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ

Базовым определением исследуемой темы является понятие инновации. Устоявшееся в профессиональном общении понимание инновации, или нововведения, определяется как реализованное новшество независимо от сферы применения. Само же, новшество, т.е. научная, научно-техническая разработка, изобретение, становится инновацией, как правило, в виде товара, услуги, метода. Следовательно, инновационному циклу предшествуют научно-исследовательские, опытно-конструкторские или проектные работы. Их результаты в основном и создают ту основу, на базе которой начинается инновационная деятельность, как в конкретной экономике, так и в других областях.

Под инновационным развитием понимается, прежде всего, цель реализованных новшеств. Это определение охватывает не одну узкую область (например, производство деталей), а включает в себя также сферы, влияющие на общий результат (управление, маркетинг, обучение персонала, финансы, продажу и т.д.). Следовательно, инновационное развитие должно носить комплексный характер.

Инновационная политика северного региона должна быть направлена на организацию и стимулирование инновационной деятельности, превращение ее в устойчивый источник экономического роста. Одним из главных направлений развития и стимулирования инновационной деятельности на Российском Севере является создание инновационной инфраструктуры.

Под инфраструктурой инновационной системы понимается совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, способствующих осуществлению инновационной деятельности, включая предоставление услуг по созданию и реализации инновационной продукции. Развитие инновационной инфраструктуры предусматривает создание сети организаций, оказывающих консалтинговые, информационные, финансовые и другие виды услуг, направленных на поддержку и развитие инновационной деятельности в регионе. В зависимости от объемов спроса на инфраструктурном рынке со стороны научно-технического комплекса инфраструктурные функции могут выполнять как малые организации, созданные на базе действующих научных и образовательных учреждений, так и специализированные организации, располагающие собственной материальной и кадровой базой.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года построение инновационной инфраструктуры названо среди основных задач формирования национальной инновационной системы

Республика Коми, в силу естественно-природных и исторических причин, является преимущественно пользователем инноваций, полученных извне. Главными потребителями наукоемкой продукции являются крупные организации Республики Коми. Научные исследования и разработки ведутся в 23 крупных и средних научных учреждениях республики, из которых 13 - научно-исследовательские институты.

В сфере науки и научного обслуживания работают около 2 тыс. человек, в том числе 1,4 тыс. научных сотрудников. Кроме этого, в 2009 году было зарегистрировано 60 малых предприятия (6 малых предприятий, 48 микропредприятий и 6 индивидуальных предпринимателей) с основным видом деятельности «научные исследования и разработки». Академические исследования на территории Республики Коми ведет Коми научный центр УрО РАН - многоотраслевой научно-исследовательский комплекс, объединяющий 6 институтов: биологии, геологии, языка, литературы и истории, физиологии, химии, социально-экономических и энергетических проблем Севера; Выльгортскую научно-экспериментальную биологическую станцию.

Среди секторов научной деятельности наиболее крупными являются государственный и предпринимательский сектора. На них в 2009 году приходилось соответственно 42% и 57% в структуре внутренних затрат на исследования и разработки. Вклад сектора высшего образования в выполнение исследований и разработок составил менее 2%. В структуре внутренних текущих затрат на исследования и разработки республики 45% приходится на фундаментальные исследования, 40% - на разработки и 13% - на прикладные исследования.

Технологические инновации были сосредоточены, в основном, в сфере

производства и распределения электроэнергии, газа и воды, в топливно-энергетическом, лесопромышленном комплексах, в производстве пищевых продуктов.

Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленного производства составил 5,5%. По уровню новизны преобладает продукция, подвергшаяся значительным технологическим изменениям или вновь внедренная.

Доля организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций промышленного производства составила 6%.

Министерством экономического развития Республики Коми проводится работа по формированию реестра инновационных проектов Республики Коми с целью дальнейшего использования данного реестра при работе с потенциальными инвесторами в республике и России, привлечения организаций, реализующих инновационные проекты, к мероприятиям, направленным на активизацию инновационной деятельности в регионе, презентацию инвестиционного и инновационного потенциала Республики Коми, а также использования этих материалов при подготовке информации в соответствии с запросами федеральных и региональных органов исполнительной власти.

Ведется активная деятельность по привлечению капитальных вложений и инвестиций на финансирование инновационных научных исследований и разработок, содействие их внедрению в производство, а также содействие в открытии представительства Северо-Западного центра венчурных инвестиций.

Венчурное инвестирование является одним из путей реализации высокорисковых наукоемких инновационных проектов. Но, привлечение таких инвестиций не может быть без эффективного корпоративного управления, основной целью которого является повышение доверия потенциальных инвесторов к механизмам привлечения инвестиций в компании. Корпоративное управление является важным фактором в принятии инвестиционных решений. Поэтому необходимым является соблюдения Кодекса корпоративного поведения, принципы которого сформулированы на основе принципов корпоративного управления ОЭСР. Но, на сегодняшний день большинство предприятий Республики Коми не придерживается рекомендаций Кодекса, более того, многие из них не знают о его существовании.

Для повышения уровня инновационной культуры в республике организовано издание и распространения информационных печатных и интернет-ресурсов по вопросам инновационной деятельности, в том числе обновление и публикация информационного издания «Инновационный потенциал Республики Коми». Информирование населения и организаций о ходе развития инновационной деятельности в республике и формах ее государственной поддержки. Информация о развитии инновационной

деятельности, о проводимых в республике и за ее пределами мероприятиях размещается на сайтах Правительства Республики Коми, малого бизнеса Республики Коми, а также доводится до заинтересованных лиц через отраслевые органы исполнительной власти Республики Коми и Торгово-промышленную палату Республики Коми.

Использованные источники:

1. Корпоративное управление: теория и практика / [А.П. Шихвердиев, В.Н. Задорожный, А.А. Вишняков и др.]; под общ.ред. д.э.н., проф., академика РАЕН А.П. Шихвердиева. – М.: Экон-информ, 2010. – 259 с.
2. Вишняков А.А., Шихвердиев П.А. Управление инновационным развитием региона: теория и практика. – Сыктывкар: 2012. – 205 с.

*Блюм Ю.Д.
студент
ФГОБУ ВПО «СыктГУ»
Россия, г. Сыктывкар*

АНАЛИЗ ДАННЫХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КОМИ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕГИОНОВ

Проведя анализ данных из Статистического ежегодника Республики Коми за 2013 год можно сделать следующие выводы.

Количество организаций, выполняющих исследования и разработки в общем, не менялось. В период 1990-2000 наблюдалось сокращение, с 2000 по 2006 год, наоборот произошел рост (41,18%). За последние шесть лет небольшой рост имели научно-исследовательские организации, в остальном, количество предприятий значительно не менялось (см.рис.1).

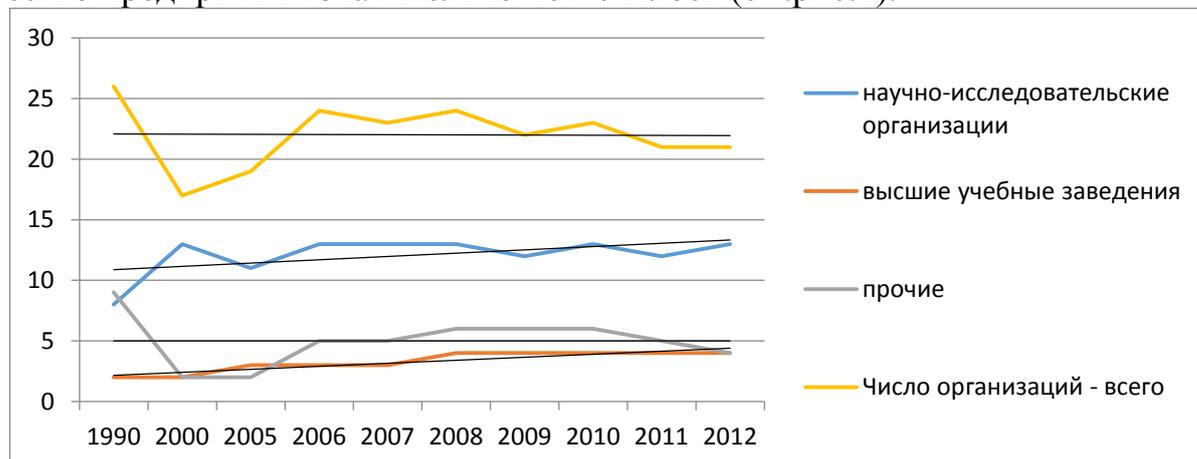


Рис. 2.1.1 Число организаций, выполнявших исследования и разработки в Республике Коми в 1990-2012 гг.

За рассматриваемый период наблюдается сокращение исследователей и затрат на разработки, связанных с нанотехнологиями, так количество исследований сократилось в 2011 году на 30%, а затем, в 2012 еще на 23% (см.рис. 2.1.2).

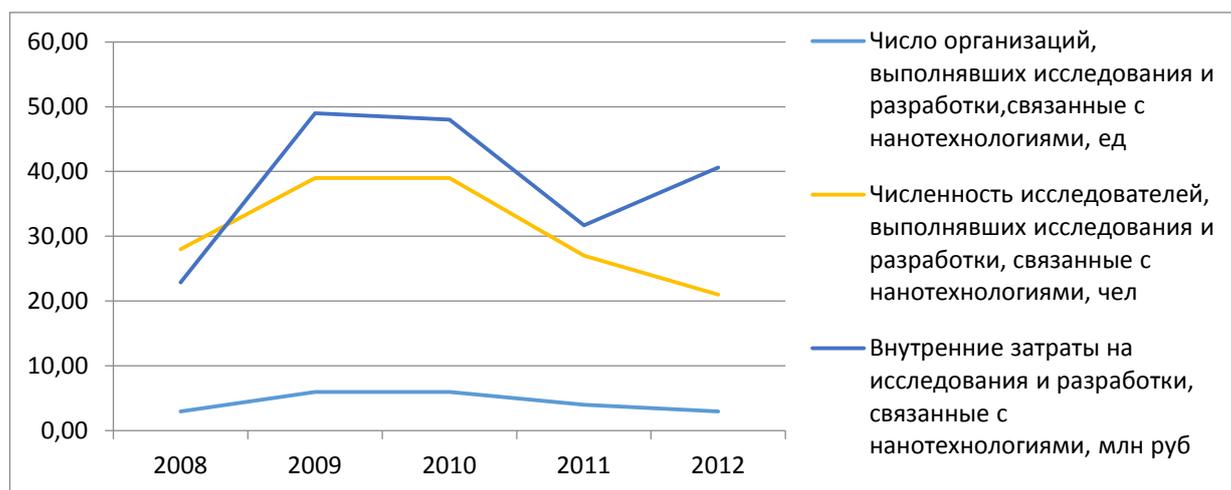


Рис. 2.1.2 Численность исследователей и затраты на исследования и разработки, связанные с нанотехнологиями в Республике Коми в 2008-2012 гг.

Численность персонала за рассматриваемый период снизилась – за последние пять лет на 14%. Главным образом из-за сокращения числа исследователей (см.рис. 2.1.3).

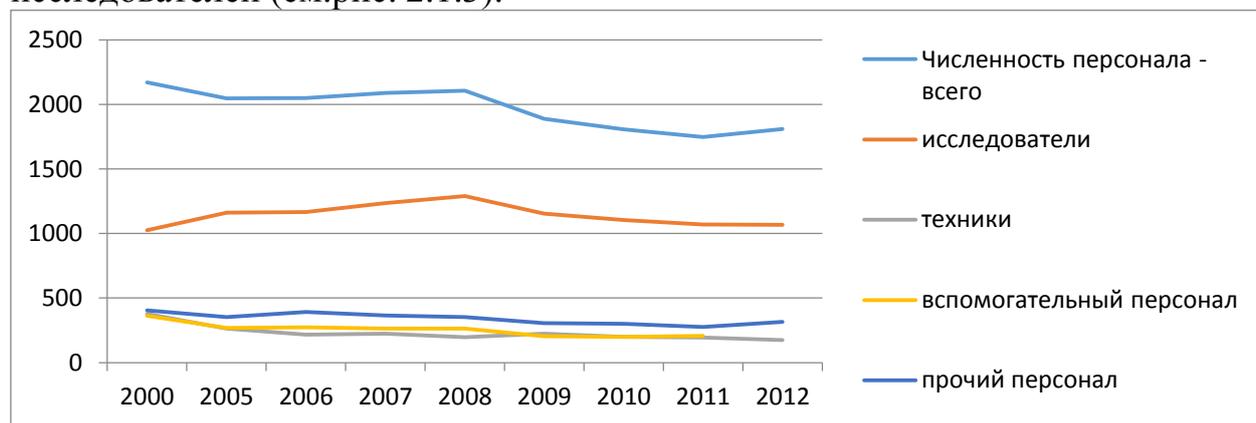


Рис. 2.1.3 Численность персонала, занятого исследованиями и разработками в Республике Коми в 2000-2012 гг.

Финансирование из средств республиканского бюджета происходило скачками, так за пять лет, с 2000 года финансирование увеличилось в 11 раз, а через год сократилось на 80%. И далее аналогичным образом, то увеличивалось, то резко снижалось. Так расходы в 2012 году по сравнению с 2008 годом сократились в два раза (см.рис. 2.1.4).

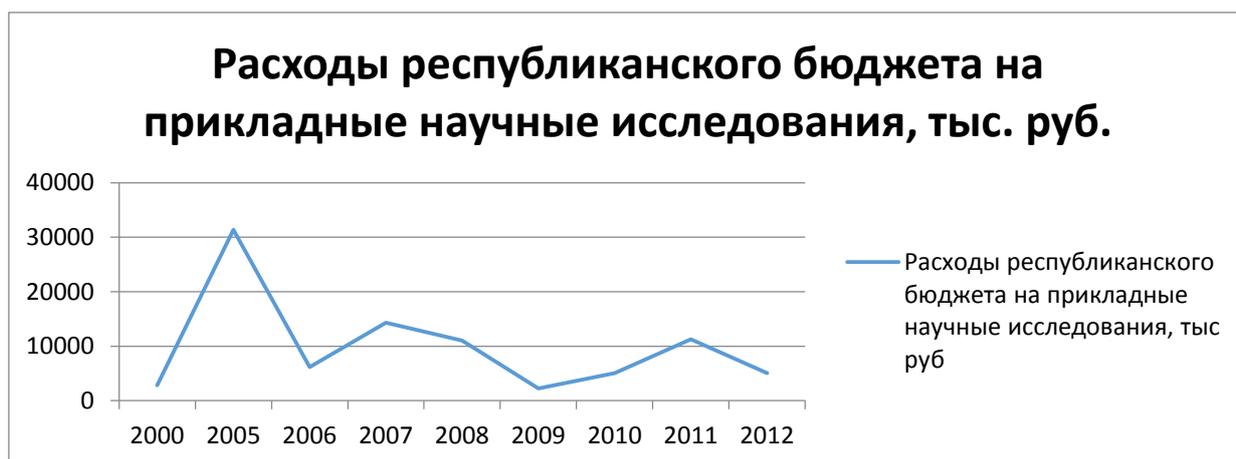


Рис. 2.1.4 Финансирование науки из средств республиканского бюджета на прикладные научные исследования в Республике Коми в 2000-2012 гг.

Как видно из графиков, внутренние затраты на исследования и разработки существенно увеличились за рассматриваемый период. Спад был лишь в посткризисные годы, но к 2012 году уровень затрат вернулся к максимальному значению (см.рис. 2.1.5).

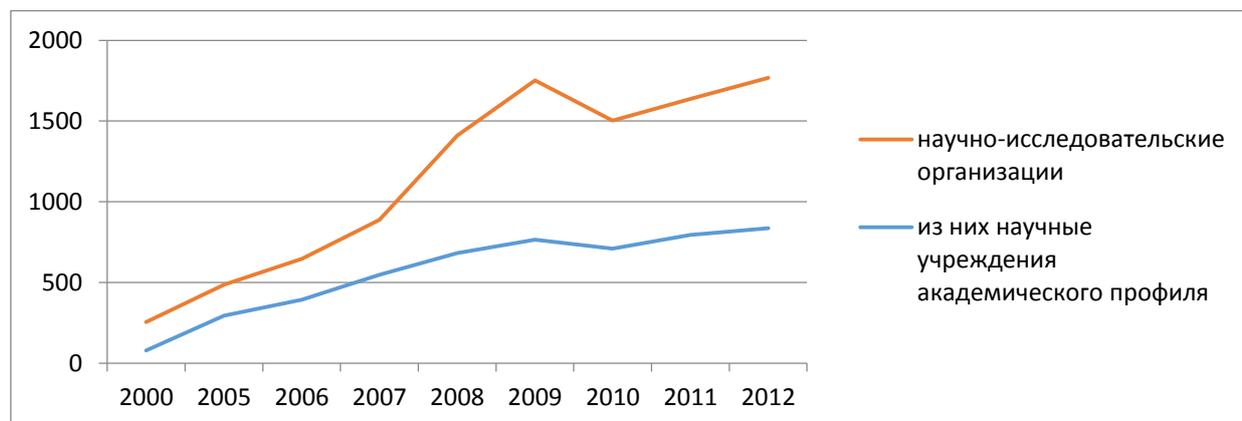


Рис. 2.1.5 Внутренние затраты на исследования и разработки в Республике Коми в 2000-2012 гг.

Наибольший удельный вес во всех внутренних затратах на исследования и разработки на 2012 год занимают средства бюджета (45,65%) и средства организаций предпринимательского сектора (52,5%). Также эти источники финансирования имеют наибольший темп прироста из всех (см.рис. 2.1.6).

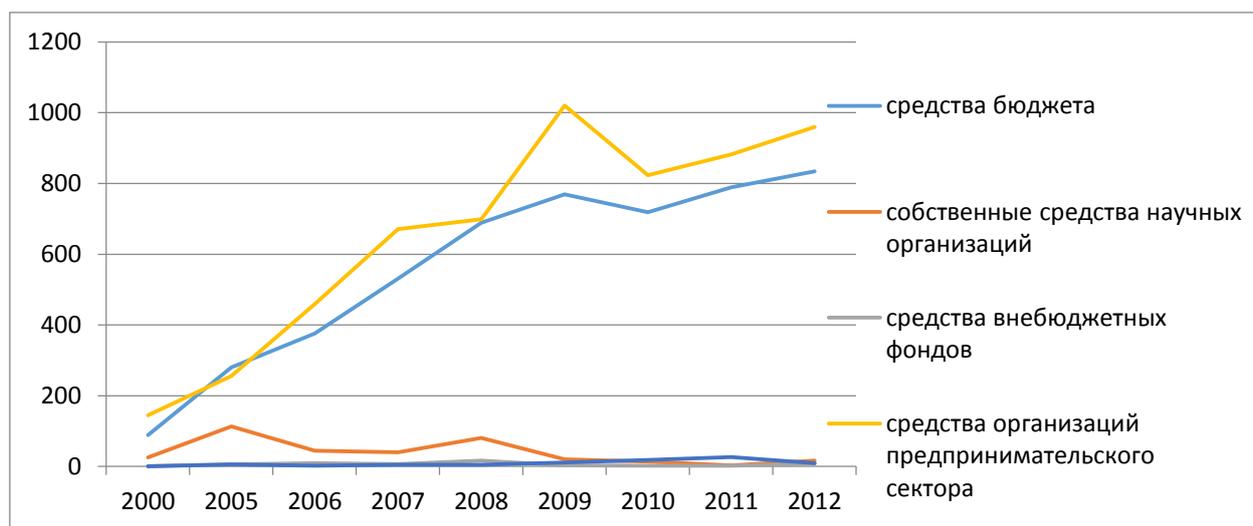
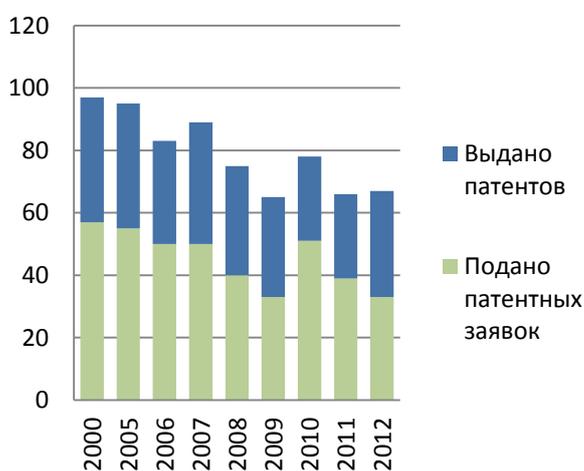


Рис. 2.1.6 Внутренние затраты на исследования и разработки по источнику финансирования

Проанализировав данные, можно сделать вывод о том, что подача патентных заявок на изобретения в общем, снизилась, причем практически все поданные заявки одобряются. Говоря о патентах на полезные модели и промышленные образцы, можно сказать, что в 2012 произошел резкий скачок количества поданных заявок, одобрена была только половина (см.рис. 2.1.7).

На изобретения



На полезные модели и промышленные образцы

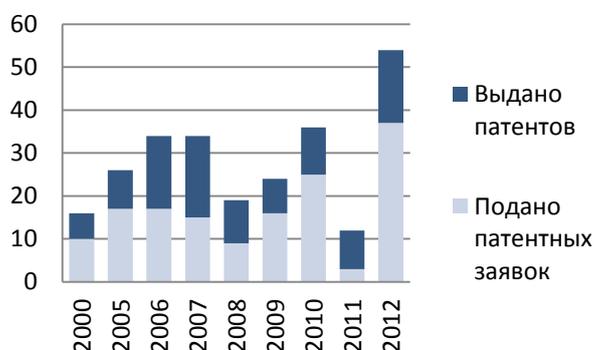


Рис. 2.1.7 Поступление патентных заявок и выдача патентов на объекты интеллектуальной собственности в Республике Коми в 2000-2012 гг.

Далее проведем сравнительный анализ по регионам.

Анализ проводился по данным за декабрь 2013 года по 83 регионам.

Лидером по уровню *инновационного развития* по итогам 2013 года является г. Санкт-Петербург (182% от среднего показателя), за ним с небольшим отрывом следует г. Москва (173%). Среди регионов АИРР (Ассоциации Инновационных Регионов России) лидирует Республика Татарстан (154%), которая занимает треть место в России после двух столиц.

В число сильных инноваторов вошли также такие регионы, как Томская область (141% – 6 место), Самарская область (137% – 8 место), Пермский край (134% – 9 место), Калужская область (130% – 11 место). В данных регионах значение индикатора инновационного развития минимум на треть выше среднероссийского уровня.

Еще 6 регионов АИРР вошли в группу средне-сильных инноваторов: Новосибирская область (127% - 14 место), Республика Башкортостан (125% – 15 место), Ульяновская область (122% – 15 место), Республика Мордовия (121% – 19 место), Красноярский край (116% – 23 место), Иркутская область (111% – 27 место). В данных регионах значение индикатора инновационного развития минимум на 10% выше среднероссийского уровня.

Два региона АИРР входят в группу средних инноваторов – Липецкая область (105% – 36 место) и Алтайский край (96% – 48 место).

Республика Коми находится на 49 месте (94%) и относится также к группе средних инноваторов. Соседи: Архангельская область (113% – 25 место), Кировская область (101% – 42 место), Ненецкий автономный округ (45% – 81 место).

Лидерами по уровню *развития научных исследований и разработок* являются следующие регионы (свыше 130% от среднего значения, в скобках указан процент от среднего значения интегрального индекса по регионам

России):

1. г. Москва (189%);
2. г. Санкт-Петербург (179%);
3. Томская область (172%);
4. Ивановская область (142%);
5. Новосибирская область (140%);
6. Республика Татарстан (139%);
7. Московская область (137%);
8. Ульяновская область (132%);
9. Воронежская область (132%);
10. Нижегородская область (130%).

Республика Коми занимает 24 место. Архангельская область – 67 место, Кировская область – 43 место, Ненецкий автономный округ – 83 место.

Лидерами по уровню *развития инновационной деятельности* являются следующие регионы:

1. г. Санкт-Петербург (199% от среднего);
2. Нижегородская область (195%);
3. Ярославская область (179%);
4. г. Москва (176%);
5. Республика Татарстан (175%);
6. Тульская область (169%);
7. Челябинская область (158%);
8. Пермский край (157%);
9. Самарская область (144%);
10. Чувашская Республика (143%);
11. Калужская область (142%);
12. Архангельская область (141%).

Республика Коми занимает 59 место, Кировская область – 38 место, Ненецкий автономный округ – 58 место.

Лидерами по уровню *развития социально-экономических условий инновационной деятельности* являются следующие регионы:

1. г. Санкт-Петербург (159% от среднего);
2. Калужская область (153%);
3. Курганская область (150%);
4. Республика Татарстан (148%);
5. Пермский край (148%);
6. Самарская область (146%);
7. Томская область (141%);
8. Республика Башкортостан (141%);
9. Хабаровский край (136%);
10. г. Москва (136%).

Республика Коми занимает 56 место, Архангельская область 17 место, Кировская область 45 место, Ненецкий автономный округ 70 место.

Использованные источники:

1. Статистический ежегодник Республики Коми, 2013: статистический сборник / Комистат; [ред.кол. : М.Ю. Кудинова (пред.) и др.]. - Сыктывкар, 2013. - 440 с.
2. Официальный сайт Федерального Интернет-издания «Капитал страны» Статья Александра Гусева «Рейтинги инновационного развития регионов России» от 03.04.2009, [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://kapital-rus.ru/articles/article/2574>

Блюм Ю.Д.

студент

ФГОБУ ВПО «СыктГУ»

Россия, г. Сыктывкар

ЭКВАЙРИНГ. БУДУЩЕЕ ЗА БЕЗНАЛИЧНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ И ПЕРЕВОДАМИ

В России общее количество выпущенных карт превысило численность населения, то есть коэффициент покрытия стал больше единицы. Этот показатель, всё равно, пока не дотягивает до уровня развитых европейских стран или США, где эта цифра превышает коэффициент два, а в некоторых странах доходит до трех-четырёх. По статистике, большинство граждан используют карты по старинке: в день зарплаты опустошают счет, а дальше тратят только наличные. Это происходит, во-первых, потому что наличные деньги в кармане более осязаемы, чем виртуальные цифры на счете. Во-вторых, потому что расплачиваться купюрами для многих привычнее. Главная задача «сделать оплату товаров и услуг картой наиболее естественным способом платежа» актуальна так же, как и 15 лет назад. Банкам мало выпускать карты, должна существовать инфраструктура, позволяющая воспользоваться этими картами как инструментом доступа к своему счету. То есть речь идет об эквайринге платежных карт, торговом эквайринге.

Эквайринг представляет собой приём к оплате платёжных карт в качестве средства оплаты товара, работ, услуг. Осуществляется уполномоченным банком-эквайером путём установки на предприятиях торговли (услуг) платёжных терминалов или импринтеров. Также существует и Интернет-эквайринг, это приём к оплате платёжных карт через сеть Интернет с использованием специально разработанного web-интерфейса, позволяющего провести расчёты в интернет-магазинах и оплатить на специальных электронных платежных системах различные услуги. Также к эквайрингу относится выдача наличных средств держателям банковских карт через банкомат или с помощью специально настроенного POS-терминала.

На сегодняшний день, в России имеется порядка 240 только зарегистрированных, имеющих лицензии эквайеров. Это означает, что рынок чрезвычайно фрагментирован. Общие объемы эквайрингового рынка России меньше, чем даже не в самых крупных европейских странах. Это при том, что на рынке США реально работает в пределах 10 эквайеров. На рынке Германии их 4-5, на рынке Англии 5-6 эквайеров. Также следует учесть, что в Испании, Англии, Германии, Италии, США – это все профессиональные компании, а не банковские организации.

РАЗНОВИДНОСТИ ЭКВАЙРИНГА И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ

1 КОБРЕНДОВЫЕ КАРТЫ

Говоря обобщенно, карты делятся на два основных типа: дебетовые и кредитные. Первые позволяют тратить собственные деньги, такие как зарплатные. Вторые — без лишних справок занимать деньги у банка. Сейчас, активное распространение получили кобрендовые карты. Они представляют собой симбиоз дисконтной и банковской карты. Суть кобрендинга состоит в том, чтобы расплачиваясь в одном месте, набирать бонусы для покупки в другом месте. По словам экспертов, оборот по кобрендовым картам в среднем в полтора-два раза выше, чем по обычным.

Широко распространены совместные программы банков и авиакомпаний. К примеру, только у «Аэрофлота» уже больше 3 миллионов лояльных клиентов. На рынок кобренда, также выходят нефтяные гиганты, имеющие широкие сети АЗС. Та же логика привязки покупателя к одному бренду работает и в совместных продуктах банков с крупными сетями супермаркетов.

По статистике международной платежной системы MasterCard, сейчас в Штатах кобрендовой является каждая вторая карта, в Европе — каждая третья, а в России — каждая шестая.

2 ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ

За последние несколько лет, российские банки все же сумели приучить своих клиентов к дистанционному обслуживанию. Все больше людей предпочитают проводить рутинные платежи из дома или с мобильного телефона. По данным Банка России, сегодня каждый третий банковский платеж осуществляется через интернет.

Основа экономики интернет-банкинга состоит в том, что банк может брать с клиента ту или иную комиссию за проведение операции. Еще один вид дохода — interchange fee, комиссии, которые банкам-эквайерам платят получатели платежей через удаленные каналы обслуживания. Также, банк может получать доход от конвертации валют, например, ставить более выгодные курсы в интернет-банке, нежели в отделениях. Таким образом, клиент меняет валюту в данном банке, а не в ближайшем обменном пункте.

Развитие систем интернет-банкинга позволяет уменьшить долю снятия наличных по банковским картам. Для банков это немаловажный фактор,

помогающий в перспективе хорошо заработать.

По данным Банка России на 2013 год, 33% всех банковских платежей осуществляется через интернет. В 2009 году их доля составляла всего 8% всех транзакций. У крупных банков цифры куда выше.

По данным агентства J'Son & Partners Consulting структура платежей, совершенных через различные сервисы дистанционного банковского обслуживания в 2012 году выглядела следующим образом:

- Основную долю (83,7%) занимали денежные переводы (включая переводы по свободным банковским реквизитам, переводы между счетами пользователей, пополнение электронных кошельков и т. д.);
- Вторым по обороту платежей (7,3%) был сегмент ЖКХ.

При этом с денежными переводами ситуация неоднозначна: если онлайн-переводы между банковскими счетами пользуются у клиентов банка большой популярностью, то для перевода денег через «Золотую корону» или Western Union многие все равно приходят в отделения.

3 ТЕХНОЛОГИЯ NFC

Одним из разработчиков бесконтактных мобильных платежей по технологии NFC является Google с его Google Wallet. Платежные системы на основе NFC развивают и другие крупные компании, например, телеком-компания AT&T, T-Mobile и Verizon объединились для создания платежной системы Isis. Вместе с тем, на конференции Mobile World Congress в Барселоне Visa и Samsung сделали заявление о начале сотрудничества для ускорения внедрения технологии NFC и популяризации мобильных платежей. Специализированное приложение payWave будет предустанавливаться на все мобильные устройства Samsung с поддержкой NFC.

В России за освоение мобильных платежей по технологии NFC первыми взялись операторы «большой тройки». При этом одним из самых востребованных направлений является разработка и внедрение систем оплаты проезда в метро с помощью мобильных телефонов. Первый подобный эксперимент еще в 2010 году провел МТС в сотрудничестве с московским метрополитеном. В 2012 году аналогичный проект запустил Билайн в метрополитене Санкт-Петербурга, а также Мегафон в метрополитене Екатеринбурга. Тем не менее, эксперименты не привели пока к широкому распространению подобных услуг. Не смотря на это, операторы «большой тройки» уже договариваются о сотрудничестве для внедрения единой платформы для платежей на базе NFC.

Рассматривая российский рынок, следует отметить, что по данным МТС за последний квартал 2012 года, смартфоны с поддержкой NFC составили в общем объеме продаж смартфонов в салонах МТС 19%. На конец прошлого года в розничной сети МТС было доступно 34 модели с поддержкой технологии NFC, в том числе популярные Samsung GALAXY S III и Nokia Lumia 610.

По прогнозу Frost & Sullivan, уже к 2015 году объем транзакций, совершаемых через системы мобильных платежей на основе NFC, достигнет 42,3% от общего объема безналичных платежей в Европе, а к 2018 году вырастет до 49,6%. Как ожидают аналитики, к 2018 году 38% мобильных телефонов, поступающих в продажу в европейские магазины, будут составлять модели с поддержкой NFC. Уже в прошлом году во Франции, Швеции, Польше, Германии и Великобритании каждый пользователь мобильного устройства потратил в среднем 171 евро, оплачивая покупки с помощью систем мобильных платежей.

Как отмечают аналитики J'son & Partners Consulting, бесконтактные платежи будут популярны на автозаправочных станциях и парковках, на культурных и спортивных мероприятиях, в кафе и ресторанах быстрого питания, то есть в тех местах, где одновременно обслуживается большое количество людей и требуется мгновенная авторизация платежа, а сумма покупки относительно невелика. К примеру, одним из первых известных NFC-проектов в России был проект МТС и Лукойл «Быстрая заправка».

4 QR-КОДЫ

Мобильные платежи с использованием QR-кодов, такие как LevelUP, в отличие от NFC-платежей, не требуют развития сложной инфраструктуры. Со стороны пользователя, для оплаты через LevelUP достаточно установить на свой смартфон специальное мобильное приложение и привязать к нему свою банковскую карту. Для оплаты товаров или услуг в торговых точках, сотрудничающих с LevelUP, необходимо предъявить QR-код, который автоматически генерирует программа. Продавцам выгодно такое сотрудничество, так как они получают терминалы для считывания QR-кодов бесплатно и не платят комиссию за проведение операций. В свою очередь, LevelUP зарабатывает на кампаниях по привлечению клиентов и программах лояльности.

Конкурент LevelUP — платформа для мобильных платежей Paydiant. Она также предлагает готовые платежные решения на основе QR-кодов банкам, ритейлерам и процессинговым компаниям.

Аналогичным образом работает и популярное приложение Starbucks, созданное в партнерстве с Square Wallet: мобильное приложение генерирует QR-код при оплате в кофейне.

5 ПЛАТЕЖИ СО СЧЕТА МОБИЛЬНОГО ТЕЛЕФОНА

Мобильные операторы одними из первых стали осваивать рынок мобильных платежей. Несмотря на то, что они активно экспериментируют с платежами по технологии NFC, самым простым и очевидным платежным решением, которое они предложили, стали платежи со счета мобильного телефона. Платежи со счета мобильного телефона понятнее для пользователей, а хорошо знакомые мобильные операторы пользуются большим доверием, чем малоизвестные компании.

Подобные продукты существуют у всех операторов «большой тройки»: «Платежный мир RURU» Билайна, «Мобильные платежи» Мегафона, «Легкий платеж» МТС. Операторы связи предлагают своим абонентам оплачивать различные услуги: интернет, телефония, коммунальные платежи, штрафы ГИБДД и прочее.

В то же время существуют очевидные ограничения: комиссия при пополнении может достигать космических размеров в терминалах; и небольшой баланс на мобильном. Так средний чек по подобным платежам составляет максимум 500 рублей, и дальнейшего увеличения не ожидается.

6 МОБИЛЬНЫЕ КОШЕЛЬКИ

Собственные мобильные кошельки предлагают многие крупные платежные системы, такие как PayPal. Подобные решения существуют и в России. К примеру, по этому пути развивается uBank — сервис, в который недавно вложился венчурный фонд Runa Capital.

Сервис uBank позволяет оплачивать различные услуги (интернет, мобильную связь, коммунальные платежи и прочее) с мобильного устройства, подключив к нему карты любых банков. Кроме того, через uBank можно совершать моментальные денежные переводы на банковские карты других пользователей.

Главное преимущество сервиса — отсутствие комиссии при оплате. Приложение uBank предустанавливается на телефоны Samsung и Fly.

Немаловажно и то, что система защищена и верифицирована по стандартам Visa и Mastercard. Кроме того, сервис помогает планировать и отслеживать свои расходы. Подавляющее большинство банков в России еще не обзавелись собственным мобильным приложением, и uBank может предложить их клиентам удобное решение для платежей и переводов, большинство из которых, к тому же, осуществляется без комиссии.

7 МОБИЛЬНЫЕ СКАНЕРЫ

Еще одно новое мобильное решение, которое может помочь решить хорошо известную проблему, — мобильные сканеры для банковских карт: платежная система от основателя Twitter Джека Дорси — Square, а также многочисленные аналоги, включая PayPal Here, VeriFone, Intuit GoPayment, iZettle, ROAMpay, mPowa, 2scan, Яндекс. Касса и другие.

Такой вариант платежей представляет собой компактный считыватель для пластиковых карт, подсоединяемый к устройствам на iOS или Android, а также соответствующее мобильное приложение. По сути, такая система превращает любой смартфон или планшет в мобильный кассовый аппарат. Как правило, сканер предоставляется бесплатно, а приложение просто в использовании, что обеспечивает высокий интерес к новинке со стороны малого бизнеса.

Такой подход к безналичным расчетам может открыть множество возможностей, таких как оплата в такси. Этот вариант расчетов поможет решить проблему дороговизны банковских терминалов для приёма средств

при покупках в магазине.

Использованные источники:

1. Комлев В. Эквайрингом можно и нужно заниматься только как полноценным бизнесом [Электронный ресурс] // United Card Service. 2011 URL: http://ucs.su/news/press/detail.php?ID=1798&spphrase_id=43090 (дата обращения: 21.10.2014)
2. Русаков А. Банк и компания [Электронный ресурс] // Русский репортер №41. 2013 URL: http://expert.ru/russian_reporter/2013/41/bank-i-kompaniya/ (дата обращения: 21.10.2014)
3. Рынок эквайринга в России. Тенденции и перспективы рынка эквайринга [Электронный ресурс] // ПЛАС №2. 2013 URL: <http://www.plusworld.ru/journal/online/art153363/> (дата обращения: 23.10.2014)

*Блюм Ю.Д.
студент*

*Демина М.С.
студент*

*ФГОБУ ВПО «СыктГУ»
Россия, г. Сыктывкар*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ОБОРОТА РЕСПУБЛИКИ КОМИ

В ходе работы мы исследовали влияние экономических факторов с помощью моделей регрессионного анализа на оборот розничной торговли в Республике Коми.

Годы	Оборот розничной торговли (млн.руб)	Оборот оптовой торговли (млн.руб.)	Объем продукции (товаров), ввезенной в РК из субъектов РФ (млн.руб)	Объем платных услуг населению (млн.руб)
2007	98 184,50	66 192	19 933	24 379,40
2008	114 568,10	83 016	46 991	28 728,20
2009	101 078,20	57 740	25 809	32 129,20
2010	110 493,90	69 340	34 202	34 825,90
2011	126 605,20	69 610	55 465	38 124,00
2012	137 899	69 521	41 692	40 448,80

Таблица 1 – Экономические факторы

Экзогенными показателями в данной модели являются оборот розничной торговли, объем продукции (товаров), ввезенной в РК из субъектов РФ и объем платных услуг населению.

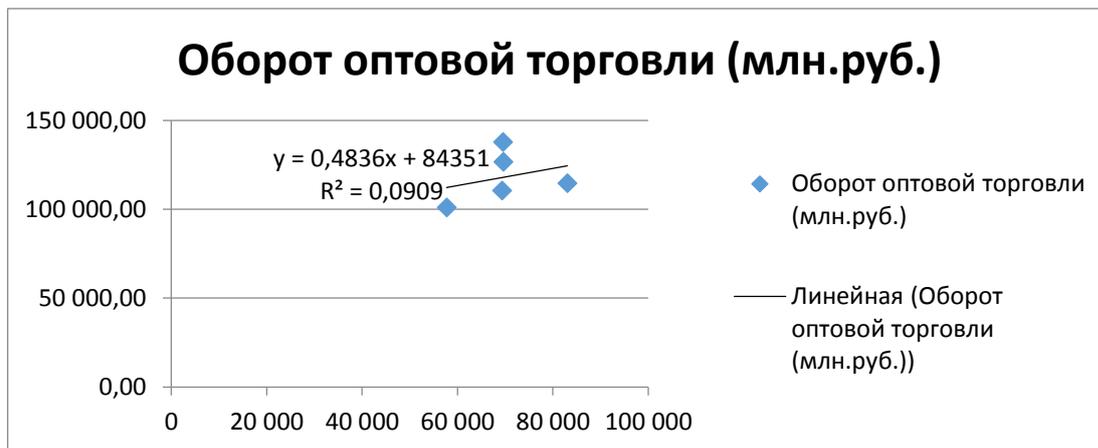


Рисунок 1 – Оборот оптовой торговли

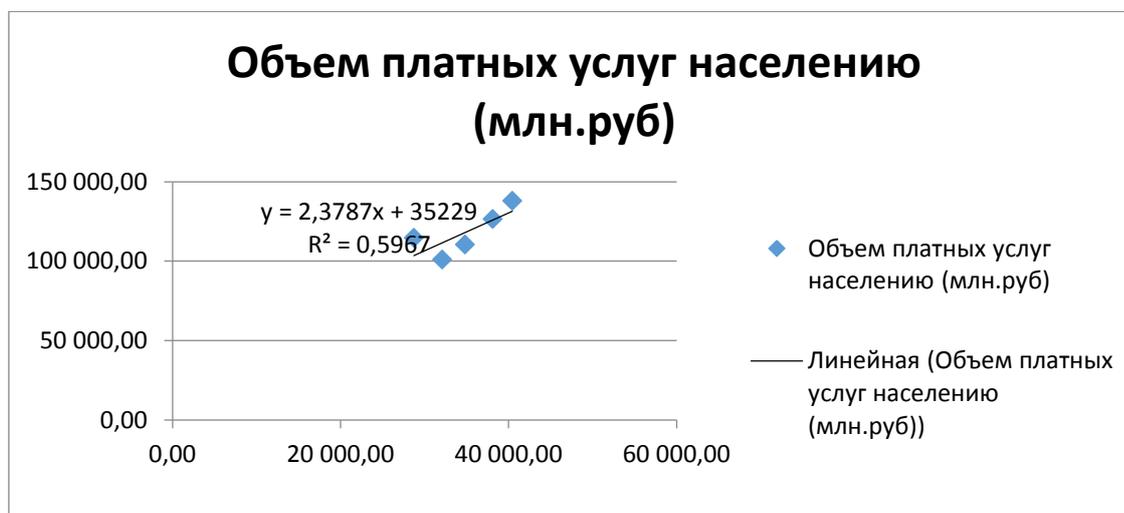


Рисунок 2 – Оборот платных услуг населению

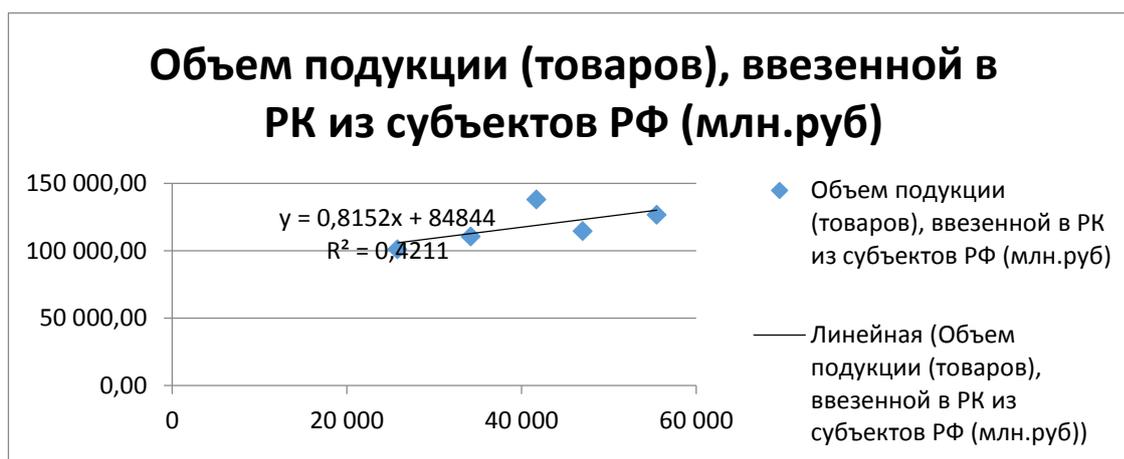


Рисунок 3 – Объем продукции

При увеличении оборота оптовой торговли на 1 млн рублей оборот розничной торговли увеличится на 0,4836 млн. При увеличении объема

продукции (товаров), ввезенной в РК на 1 млн, оборот розничной торговли увеличится на 0,8152 млн, а при увеличении объема платных услуг населению на 1 млн, оборот розничной торговли увеличится на 2,3787 млн рублей.

Проведя корреляционный анализ, можно сделать следующий вывод:

все коэффициенты корреляции имеют знак «+», что говорит о прямой связи между переменными. Слабая связь наблюдается с переменной оборот оптовой торговли (0,5), средняя связь с переменной объем платных услуг населению (0,73), а сильная связь с переменной объем продукции (товаров), ввезенной в РК из субъектов РФ (0,98).

В ходе анализа мы получили следующую модель:

$y = 74\ 067,91 - 0,005 \cdot \text{оборот оптовой торговли} + 0,67 \cdot \text{объем ввезенной продукции} + 0,381 \cdot \text{объем платных услуг}$

0,380680333	0,669502222	-0,005	74067,90664
0,730299773	0,3313419	0,413898	38275,56159
0,97612527	3509,47209	#Н/Д	#Н/Д
13,62843014	1	#Н/Д	#Н/Д
503559360,2	12316394,35	#Н/Д	#Н/Д

Годы	Оборот розничной торговли (млн.руб)	Оборот оптовой торговли (млн.руб.)	Объем продукции (товаров), ввезенной в РК из субъектов РФ (млн.руб)	Объем платных услуг населению (млн.руб)
2011	126 605,20	69 610	55 465	38 124,00
2012	137 899	69 521	41 692	40 448,80

Далее мы рассчитывали прогноз оборота розничной торговли. В качестве прогнозного года мы взяли 2012 год.

Точечный прогноз: $y = 74\ 067,91 - 0,005 \cdot 69521 + 0,67 \cdot 41692 + 0,381 \cdot 40448,8 = 117\ 064,9378$

Погрешность составила 0,1511 (15,11%).

Доверительный прогноз:

Для начала строится матрица наблюдений, это матрица размерности $n \cdot (p+1)$:

Матрица X		Оборот оптовой торговли (млн.руб.)	Объем продукции (товаров), ввезенной в РК из субъектов РФ (млн.руб)	Объем платных услуг населению (млн.руб)
1	66 192	19 933	24 379,40	
1	83 016	46 991	28 728,20	
1	57 740	25 809	32 129,20	
1	69 340	34 202	34 825,90	
1	69 610	55 465	38 124,00	

На следующем шаге построили матрицу $X^T X$ - произведение матриц X^T и X . Произведение матриц можно найти с помощью функции массива из категории *Математические*: МУМНОЖ (массив1;массив2)

5	345898	182400	158186,7
345898	24260532420	12943106982	10922401050
182400	12943106982	7517726080	5970807041
158186,7	10922401050	5970807041	5118232799

Для нахождения матрицы $(X^T X)^{-1}$ - это матрица, обратная к $X^T X$ - нужно использовать функции из категории *Математические*: МОБР(массив)

118,9486609	-0,00123251	0,000909372	-0,00210693
-0,001232514	1,39092E-08	-9,8375E-09	1,98864E-08
0,000909372	-9,8375E-09	8,91393E-09	-1,7511E-08
-0,002106931	1,98864E-08	-1,75109E-08	4,33031E-08

Для нахождения ковариационной матрицы остается умножить все ячейки матрицы $(X^T X)^{-1}$ на величину - оценку остаточной дисперсии. В результатах, вычисленных с помощью функции ЛИНЕЙН(...).

1465018615	-15180,1336	11200,18305	-25949,7936
-15180,1336	0,17131122	-0,121162484	0,244928913
11200,18305	-0,12116248	0,109787455	-0,21567102
-25949,79362	0,244928913	-0,215671016	0,533337759

Для нахождения дисперсии прогноза использовали следующую формулу $s^2(\hat{y}_0) = \hat{\sigma}^2 + X_0 B X_0^T$, где B - ковариационная матрица оценок коэффициента уравнения, X_0 - вектор-строка вида $(1, x_{1,0}, \dots, x_{p,0})$, составленная из заданных значений объясняющих переменных $x_{1,0}, \dots, x_{p,0}$ и, соответственно, X_0^T - вектор-столбец. Для вычисления произведения $X_0 B X_0^T$ использовали функцию МУМНОЖ().

1	69 521	41 692	40 448,80
---	--------	--------	-----------

X_0

X_0^T

1
69 521
41 692
40 448,80

$$X_0 B X_0^T = 28107828,01$$

Доверительный прогноз для индивидуальных значений эндогенного показателя при уровне надежности γ имеет вид $y_0 = \hat{y}_0 \pm \delta_\gamma$, где статистическая погрешность $\delta_\gamma = t_{1-\gamma}(n-3 = p-1) * s(\hat{y}_0)$. Далее вычислили статистическую погрешность, нашли нижнюю и верхнюю границу доверительного прогноза.

$$\delta_\gamma = t_{1-\gamma}(n - z = p - 1) * s(\xi_0) = 80786,108$$

$$s^2(\xi_0) = 6358,00459$$

$$s(\xi_0) = 40424222,36$$

Верхняя граница доверительного интервала = 117 064,9378 + 80786,108
 = 197851,0

Нижняя граница доверительного интервала = 117 064,9378 - 80786,108
 = 36278,8

Фактические данные за 2012 год попадают в интервальное значение, что говорит о хорошем качестве получившейся модели.

Боброва Т.Н.
 студент
 факультет «Учет и аудит»
Поленова С.Н., д.э.н.
 научный руководитель, доцент
 кафедры «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»
 ФГБОУВПО «Финансовый университет
 при Правительстве Российской Федерации»
 Россия, г. Москва

УСЛОВИЯ ПРИЗНАНИЯ РАСХОДОВ НА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ И ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИЕ РАБОТЫ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ИХ СОСТАВ

Аннотация

В статье предпринята попытка представить, какие работы можно отнести к НИОКР, показать возможные варианты признания расходов на НИОКР в бухгалтерском учете, дать характеристику их состава.

Ключевые слова: *НИОКР, нематериальные активы, научно-исследовательская деятельность, инновации, модернизация, интеллектуальная собственность.*

В ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы», утвержденном приказом Минфина России от 19.11.2002 № 115н, указано: к научно-исследовательским работам относятся работы, связанные с научной (научно-исследовательской), научно-технической деятельностью и экспериментальными разработками, состав которых определен Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 № 127-ФЗ. В соответствии со ст. 2 этого Закона научной (научно-исследовательской) признается деятельность, направленная на получение и применение новых знаний. Согласно п. 1 ст. 769 Гражданского кодекса РФ под научно-исследовательскими работами понимаются научные исследования, опытно-конструкторскими и технологическими работами считаются разработки образцов нового изделия, конструкторской документации на них или новой

технологии.

Эти определения соответствуют понятиям, применяемым в МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы». Стандартом определен порядок учета затрат на исследования и разработки. На основании п. 5 МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» целью исследований и разработок является получение новых знаний.

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в бухгалтерском учете и отчетности отражаются в соответствии с ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы». Положение не применяется к НИОКР, результатом которых является создание нематериального актива, а также к незаконченным НИОКР. Однако Минфин России в Информационном письме «О формировании в бухгалтерском учете и раскрытии в бухгалтерской отчетности информации об инновациях и модернизации производства» № ПЗ-8/2011, отметил, что ПБУ 17/02 может применяться также к незаконченным НИОКР при определении состава затрат, включаемых впоследствии в стоимость формируемого актива.

Поскольку ПБУ 17/02 не определяет момент начала признания затрат, формирующих стоимость актива, являющегося результатом НИОКР, по мнению Минфина России, для определения этого момента организация должна учитывать иные Положения по бухгалтерскому учету, а также Международные стандарты финансовой отчетности, в частности, МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» (п. 2 письма № ПЗ-8/2011, п. 7 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»).

В соответствии с п. 9 ПБУ 17/02 к расходам на НИОКР относятся все фактические расходы, связанные с выполнением указанных работ: 1) стоимость материально-производственных запасов и услуг сторонних организаций и лиц при выполнении указанных работ; 2) затраты на заработную плату и другие выплаты работникам, отчисления на социальные нужды; 3) стоимость спецоборудования и специальной оснастки; 4) амортизацию объектов основных средств и нематериальных активов при выполнении указанных работ; 5) затраты на содержание и эксплуатацию научно-исследовательского оборудования; 6) общехозяйственные расходы, когда они непосредственно связаны с выполнением данных работ; 7) прочие расходы, непосредственно связанные с выполнением НИОКР, включая расходы на проведение испытаний.

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности и инструкции по его применению, утвержденных приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94н, расходы на выполнение НИОКР собираются по дебету сч. 08 «Вложения во внеоборотные активы» субсч. 8 «Выполнение НИОКР» и кредиту счетов расходов. После завершения работ расходы на НИОКР, учтенные на счете

08, отражаются в бухгалтерском учете одним из трех способов.

Способ 1. Если работы на НИОКР привели к созданию объекта интеллектуальной собственности, то расходы на НИОКР формируют первоначальную стоимость объекта нематериальных активов.

Способ 2. Когда в результате НИОКР были получены результаты, которые удовлетворяют критериям признания расходов, перечисленным в п. 7 ПБУ 17/02, такие работы отражаются в бухгалтерском учете в качестве расходов на НИОКР и учитываются в составе вложений во внеоборотные активы обособленно.

Способ 3. Если работы, связанные с НИОКР, не дали положительного результата или при их принятии к учету у организации не выполняется хотя бы одно условие пункта 7 ПБУ 17/02, такие расходы списываются в отчетном периоде как прочие расходы. В дальнейшем такие расходы не могут быть признаны внеоборотными активами.

Списание расходов на НИОКР в бухгалтерском учете осуществляется двумя способами.

Способ 1. Если работы по НИОКР привели к созданию объекта нематериальных активов, их стоимость погашается начислением амортизации в течение срока полезного использования, который определяется организацией самостоятельно (п. 23 ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов»). Однако если срок полезного использования по нематериальному активу определить невозможно, амортизация по такому объекту не начисляется (п. 25 ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов»). Расчет амортизации производится: 1) линейным способом; 2) способом уменьшаемого остатка; 3) способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Способ 2. Когда в результате НИОКР были получены результаты, которые удовлетворяют условиям признания расходов, перечисленным в пункте 7 ПБУ 17/02, расходы организации, отраженные обособленно на счете 04 «Нематериальные активы», списываются ежемесячно на расходы по обычным видам деятельности, начиная с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором было начато применение результатов НИОКР (п. 10 ПБУ 17/02).

Срок списания расходов на НИОКР организация определяет самостоятельно. Однако он не может превышать пяти лет (п. 11 ПБУ 17/02). Списание расходов по НИОКР производится линейным способом или способом списания расходов пропорционально объему выпущенной продукции (работ, услуг).

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ). Часть 2. Федеральный закон от 26.01.1996 г. №14-ФЗ (в ред. от 22.10.2014 № 315-ФЗ) [Электронный ресурс] // [URL://http://base.garant.ru/10164072/](http://base.garant.ru/10164072/)
2. Налоговый кодекс (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 N 117-

ФЗ (в ред. от 29.12.2014 №452-ФЗ) [Электронный ресурс] // [URL://http://www.consultant.ru/popular/nalog1/](http://www.consultant.ru/popular/nalog1/)

3. О науке и государственной научно-технической политике. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (в ред. от 22.12.2014 № 443-ФЗ) [Электронный ресурс] // [URL://http://base.garant.ru/135919/](http://base.garant.ru/135919/)

4. Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (ПБУ 17/02). Приказ Минфина России от 19.11.2002 № 115н [Электронный ресурс] // [URL://http://www.audit-it.ru/articles/account/otrasl/a95/43095.html](http://www.audit-it.ru/articles/account/otrasl/a95/43095.html)

5. Учет нематериальных активов (14/2007). Приказ Минфина России от 27.12.2007 № 153н [Электронный ресурс] // [URL://http://base.garant.ru/12158476/](http://base.garant.ru/12158476/)

6. МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» [Электронный ресурс] // [URL://http://www.audit-it.ru/inform/msfo_rus/IAS_38.pdf](http://www.audit-it.ru/inform/msfo_rus/IAS_38.pdf)

7. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности и инструкция по его применению. Приказ Минфина России от 31.10.2000 № 94н [Электронный ресурс] // [URL://http://www.buhgalteria.ru/spravochnik/plan-schetov/](http://www.buhgalteria.ru/spravochnik/plan-schetov/)

8. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Бухгалтерский учет: учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. 512 с.

9. Миславская Н.А. Поленова С.Н. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». 2012. 372 с.

10. Поленова С.Н. Расходы, включаемые в себестоимость: состав и правила признания // Бухгалтер и закон. 2014. № 1. С.3-8.

Богданова Ю.С.

студент

факультет «Учет и аудит»

Поленова С.Н., д.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

Россия, г. Москва

ПРИЗНАНИЕ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКИХ РАСХОДОВ

Аннотация

Для установления и поддержания деловых связей с контрагентами помимо официальных переговоров часто используют менее формальные встречи. Для их осуществления организация несет представительские расходы. Для их признания в целях бухгалтерского и налогового учета используется совокупность правил, рассмотренных в данной статье.

Ключевые слова: представительские расходы, нормирование расходов, постоянные и временные разницы.

В налоговом кодексе РФ представительскими считаются расходы, связанные с официальным приемом и обслуживанием представителей других организаций, участвующих в переговорах в целях установления и поддержания сотрудничества (пп.22 п.1 ст. 264 Налогово кодекса РФ). В п. 2 этой статьи представлен список расходов, которые необходимо считать представительскими в налоговых целях. К ним, в частности, относятся:

- расходы на проведение официального приема;
- буфетное обслуживание;
- транспортная доставка к месту проведения представительского мероприятия и обратно;
- оплата услуг переводчиков, не состоящих в штате налогоплательщика.

Данный перечень является закрытым, что подтверждается нормами, представленными в письмах Минфина РФ от 09.10.2012 № 03-03-06/1/535, от 01.12.2011 № 03-03-06/1/796.

Представительские расходы не включают расходы на организацию профилактики или лечения заболеваний, развлечений и отдыха: расходы на фуршет, артистов и теплоход, включаемые в развлекательную программу, организованную после официальной части (письмо Минфина РФ от 01.12.2011 № 03-03-06/1/796). Затраты по аренде помещений для проведения подобных мероприятий также не относятся к представительским расходам.

Расходы на сувениры, которыми принято обмениваться на встречах, могут признаваться как представительские (письма МНС России от 16.08.2004 № 02-5-10/51, УФНС России по г. Москве от 30.04.2008 № 20-12/041966.2). Однако Минфин РФ таковыми их не признает, они не включены в перечень представительских п.2 ст. 264 Налогово кодекса РФ. Таким образом, организация должна самостоятельно принять решение, каким разъяснениям следовать.

Расходы подлежат к учету в качестве представительских, если они направлены на организацию приема и обслуживания представителей других организаций. Что касается встреч с физическими лицам, представительские расходы признаются таковыми при проведении переговоров с клиентами организации и с индивидуальными предпринимателями (письмо Минфина РФ от 27.03.2009 № 03-03-06/2/64).

Отдельного рассмотрения требуют транспортные расходы, хотя они включены в перечень представительских расходов. Расходы на визовое обеспечение, авиа и железнодорожные билеты, доставку из аэропортов и вокзалов в гостиницу, проживание представителей иностранных государств не могут признаваться в качестве представительских (письмо ФНС России от 18.04.2007 № 04-1-02/306, письма Минфина РФ от 01.12.2011 № 03-03-

06/1/796). Это связано с тем, что подобные расходы признаются как командировочные у отправляющей стороны. Таким образом, в состав представительских расходов можно включать лишь расходы на доставку к месту проведения представительского мероприятия.

Похожая ситуация наблюдается с расходами на питание. Чтобы признать их в качестве представительских, необходимы документы, подтверждающие, что на ужине или похожем мероприятии происходили деловые переговоры. Ими могут быть приказ руководителя, подтверждающий целевое назначение расходов, или их смета и отчет. Письмом Минфина РФ от 25.03.2010 № 03-03-06/1/176 устанавливается, что стоимость спиртных напитков, используемых на официальных встречах, связанных с подписанием договоров, также включается в представительские расходы.

Согласно п.1 ст. 252 Налогового кодекса РФ для налогообложения прибыли полученные доходы уменьшаются на сумму произведенных расходов. Для этого расходы должны быть обоснованными и документально подтвержденными. Документально подтвержденными расходами можно считать затраты, подтвержденные документами, которые:

- оформлены в соответствии с законодательством РФ;
- оформлены в соответствии с обычаями делового оборота, применяемыми в иностранном государстве, на территории которого были произведены соответствующие расходы;
- косвенно подтверждают произведенные расходы.

Для обоснования таких расходов необходимо документальное подтверждение того, что это прием был официальным, предоставление программы мероприятия (его цель, сроки, место проведения), список лиц, принимающих участие в мероприятии с обеих сторон, и отчет по результатам мероприятия.

Для включения представительских расходов в состав расходов организации необходимо наличие первичных документов, которые должны содержать реквизиты, указанные в ст. 9 Закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ. Документальное оформление представительских расходов может быть разбито на три этапа, включающих формирование:

1. подготовительных документов;
2. уточняющих документов;
3. документов, подтверждающих фактическое расходование денежных средств.

На первом этапе разрабатывается смета представительских расходов на отчетный год, которая утверждается общим собранием учредителей или руководителем организации. Также издаются внутренние организационно-распорядительные документы, в которых отражается: перечень официальных лиц, имеющих право участвовать в переговорах и получать подотчетные суммы; порядок расходования средств и их документальное

оформление; нормирование отдельных видов представительских расходов; порядок осуществления контроля над расходованием и списанием средств.

Во время второго этапа проводятся и документируются конкретные мероприятия. Для этого оформляются такие документы как:

- приказ о назначении ответственного за проведение официального мероприятия;
- приказ о направлении приглашений на деловую встречу;
- программа проведения деловой встречи.

Эти документы являются основанием выдачи средств под отчет.

На третьем этапе ответственное лицо представляет в бухгалтерию документы, подтверждающие фактическое расходование денежных средств на проведение данного мероприятия. Они включают отчет о проведенной встрече и авансовый отчет с приложениями. К приложениям относятся документы, подтверждающие фактически произведенные расходы (торгово-закупочные акты, накладные; счета предприятий общественного питания и транспорта; документы, подтверждающие оплату услуг переводчика и прочие).

В налоговом учете представительские расходы являются нормируемыми и не должны превышать 4 % от расходов на оплату труда за тот налоговый период, в котором были понесены. Размер оплаты труда рассчитывается исходя из правил ст. 255 Налогового кодекса РФ. Для этого используется информация не о фактически выплаченной, а начисленной сумме заработной платы.

Согласно пп. 5 п. 7 ст. 272 Налогового кодекса РФ датой осуществления представительских расходов признается дата утверждения авансового отчета. Однако если налогоплательщик использует кассовый метод для начисления доходов и расходов, представительские расходы признаются только после их фактической оплаты. Налогоплательщики, применяющие упрощенную систему налогообложения, не могут учитывать представительские расходы в целях налогообложения, и обязаны уплатить единый налог (письмо Минфина РФ от 31.07.2003 № 04-02-05/3/61).

Величина норматива, используемого для расчета представительских расходов, становится известна лишь в конце отчетного периода. В связи с этим, необходима ежеквартальная корректировка суммы представительских расходов, признаваемых при расчете базы по налогу на прибыль. Более того на конец I квартала, полугодия и 9 месяцев у фирмы могут возникнуть суммы недоисписанного "входного" НДС по представительским расходам.

Бухгалтерский учет представительских расходов регламентируется ПБУ 10/99 «Расходы организации». Для целей бухгалтерского учета представительские расходы принимаются в полном объеме в составе расходов по обычным видам деятельности в том отчетном периоде, в котором они были произведены. Они не нормируются и включаются в себестоимость продукции, работ, услуг организации в сумме фактических

затрат: равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности.

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета и Инструкции по его применению (утв. приказом Минфина России от 31.10.2000 N 94н) отражение представительских расходов происходит по дебету счетов III раздела "Затраты на производство" 26 "Общехозяйственные расходы" (с последующим списанием на счет 20 "Основное производство" или счет 90 «Продажи»), 44 "Расходы на продажу" в корреспонденции со счетами Раздела VI "Расчеты" (60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками", 71 "Расчеты с подотчетными лицами", 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами").

Для учета таких расходов выполняются следующие бухгалтерские записи:

Дт 26 (44) Кт 71 (76) - учтены представительские расходы на основании авансового отчета лица, ответственного за проведение мероприятия (учтены расходы по счету обслуживающей организации, например, транспортной компании);

Дт 19 Кт 71 (76) - учтен "входной" НДС по представительским расходам;

Дт 20 (90) Кт 26 (44) - представительские расходы учтены в себестоимости товаров, работ, услуг (или в себестоимости продаж);

Дт 68 Кт 19 - принят к вычету НДС.

Стоит также отметить, что в ряде случаев возможно отнесение представительских расходов на капитальные вложения, если они связаны с капитальным строительством, модернизацией, реконструкцией, приобретением основных средств или нематериальных активов. В данной ситуации они отражаются по дебету счету 08 "Вложения во внеоборотные активы" и включаются в первоначальную стоимость основных средств или нематериальных активов (Письмо Минфина от 05.09.2012 N 03-03-06/4/96).

В связи с различиями налогового и бухгалтерского учета представительских расходов их размер в бухгалтерском учете является большим, что приводит к образованию разниц, как постоянных, так и временных. Данный факт свидетельствует о необходимости использования ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций».

Постоянные разницы образуются в отношении затрат, которые с точки зрения налогового законодательства не относятся к представительским расходам и формируют постоянные налоговые обязательства (п. 4, п. 7 ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций»). Они образуются также в случае сверхнормативных представительских расходов, признаваемых по состоянию на 31 декабря отчетного года и не учитываемых в целях налогообложения прибыли.

Временные разницы возникают в том случае, когда в одном отчетном периоде норматив представительских расходов будет меньше суммы

фактических затрат. Поэтому организация вправе учесть в целях налогообложения прибыли лишь часть представительских расходов, не превышающую размер ограничения. В следующем отчетном периоде размер норматива увеличится, а у налогоплательщика появится возможность признать не учтенные ранее расходы. Такие разницы приводят к образованию отложенных налоговых активов.

Таким образом, представительские расходы – это расходы, связанные с проведением официального мероприятия. Они уменьшают налогооблагаемую прибыль в размере законодательно установленного норматива – 4% от суммы расходов на оплату труда. Более того, их перечень четко поименован в Налоговом кодексе РФ и является закрытым. Несмотря на это, возникают некоторые спорные вопросы относительно признания тех или иных расходов в качестве представительских, что было рассмотрено в настоящей статье. Для признания представительских расходов требуется подтверждение деловой направленности приема и его дальнейшее документальное оформление. При формировании бухгалтерская прибыль, выручка может быть уменьшена на полную сумму документально оформленных представительских расходов. Подобная разница между бухгалтерским и налоговым учетом приводит к образованию постоянных и временных разниц и, как следствие, постоянного налогового обязательства и отложенного налогового актива. Организации необходимо детально изучить нормативные акты различных уровней во избежание споров с налоговыми органами при признании представительских расходов.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) [Электронный ресурс] // URL:// <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>
2. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402 –ФЗ (в ред. от 28.12. 2013) [Электронный ресурс] // URL://<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=156037>
3. Анненкова Е. Представительские расходы. Документальное оформление и особенности налогового учета [Электронный ресурс] // URL://<http://www.klerk.ru/buh/articles/285465/>
4. Валуева Е. Учет представительских расходов // Актуальная бухгалтерия – 2013 [Электронный ресурс] // URL://<http://aktbuh.ru/nalogi-i-uchet/nalog-na-pribyl/uchet-predstavitelstskih-rashodov>
5. Гришина О. П. Об учете представительских расходов для целей налогового и бухгалтерского учета // Налог на прибыль: учет доходов и расходов. 2014. N 6.
6. Гришина О.П. Отражение представительских расходов в бухгалтерском учете // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2013. N 11.
7. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Бухгалтерский учет: учебник. – М.:

Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. 512 с.

8. Поленова С.Н. Представительские расходы: учет и налогообложение // Бухгалтерский учет. 2004. № 19. С. 13–17.

9. Полухина М. Представительские расходы: оформляем документы // Налоговый учет для бухгалтера. 2013. № 5 (май) // URL: <http://sambukh.ru/media/predstavitel'skie-rasxody-oformlyaem-dokumenty/>

10. Тульчинская А. В. Представительские расходы. Учет представительских расходов // URL: http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/buhgalteru/buhushet_i_nalogooblogenie/133-548.html

Богомазова А.А.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Сельское хозяйство Московской области – важнейшая сфера экономической деятельности по производству сельскохозяйственной продукции и оказанию услуг в целях обеспечения населения качественным продовольствием, промышленности - сырьем, и содействия устойчивому развитию сельских территорий.

В структуре валового регионального продукта Московской области на долю сельского хозяйства приходится около 3 процентов.

На территории Московской области ведётся сельское хозяйство, представленное как растениеводством, так и животноводством. Около 40% территории Московской области используется в сельском хозяйстве.

В Московской области функционируют более 490 сельскохозяйственных организаций различных форм собственности и около 450 организаций пищевой и перерабатывающей промышленности, 6,6 тысяч крестьянских (фермерских) хозяйств, 592 тысячи личных подсобных хозяйств.

В агропромышленном комплексе Московской области занято 115,4 тыс. человек, что составляет 8,2 процента от проживающих в сельском местности.

За период реализации приоритетного национального проекта "Развитие АПК" (2006-2007 годы) и Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2013 годы (далее - Государственная программа) в агропромышленном комплексе Московской области произошли положительные изменения как в сфере наращивания объемов производства, так и в социальной сфере.

Всего за это время произведено более 5,0 млн. тонн молока, выращено мяса скота и птицы 1,5 млн. тонн, картофеля 4,4 млн. тонн, овощей 3,6 млн.

тонн, зерна 1,3 млн. тонн. Сельскохозяйственные товаропроизводители Московской области в полном объеме обеспечивают население подмосковного региона картофелем и овощами, а по продукции животноводства - в среднем на 40 процентов.

С начала реализации приоритетного национального проекта "Развитие АПК" (в 2006 году) индекс производства продукции сельского хозяйства в действующих ценах вырос в 2,1 раза, в том числе индекс производства продукции растениеводства - в 3,1 раза и животноводства - в 1,5 раза.

Таблица 1. Динамика производства основных видов продукции сельского хозяйства

Наименование показателя	тыс. тонн						Итого 2006-2013 год
	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	
Зерно	203	191	244	237	171	222	1268
Картофель	698	675	711	905	528	916	4433
Овощи	619	586	610	615	529	649	3608
Молоко	943	916	890	834	769	728	5080
Скот и птица на убой (в живом весе)	194	217	257	270	272	276	1486

В рамках реализации федеральной целевой программы "Социальное развитие села до 2013 года", проживающих в сельской местности, в том числе молодых семей и молодых специалистов было построено и приобретено 68,4 тыс. кв. метров жилья, для обеспечения жильем более 970 граждан, молодых семей и молодых специалистов на селе, общей численностью 2716 человек, введено в эксплуатацию более 450 км. распределительных газовых сетей в сельских населенных пунктах Московской области.

На реализацию мероприятий ФЦП "Социальное развитие села до 2013 года" за указанный период было выделено из бюджета Московской области 785 млн. рублей, привлечено из федерального бюджета 655 млн. рублей.

Благодаря системным мерам государственной поддержки отрасли сельского хозяйства были созданы благоприятные условия для привлечения инвестиций в развитие агропромышленного комплекса Московской области.

Таблица 2. Объем привлечения инвестиций в АПК Московской области

Наименование показателя	млрд. рублей						Итого 2006-2013 год
	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	
Сельское хозяйство	7,2	8,5	10,3	5,8	7,5	8,8	48,1
Пищевая и перерабатывающая промышленность	15	16,4	19,5	14	13,4	16,2	94,5

Итого	22,7	24,9	29,8	19,8	20,9	25	143,1
-------	------	------	------	------	------	----	-------

По результатам работы за 2012 год производство продукции по АПК в действующих ценах составило около 500 млрд. рублей (111 процентов к уровню 2010 года), в том числе в сельском хозяйстве - более 107 млрд. рублей (125 процентов к уровню прошлого года).

Сельскохозяйственные организации в Московской области получили около 4,0 млрд. рублей прибыли от сельскохозяйственной деятельности. Сократилось количество убыточных хозяйств.

Рентабельность сельскохозяйственного производства составила 9,6 процента (в 2011 году - 5,4 процента).

Средняя заработная плата по организациям пищевой и перерабатывающей промышленности возросла до 33,5 тысячи рублей (на 11,2 процента выше, чем в среднем по экономике области), по сельскохозяйственным организациям области увеличилась на 11,2 процента и составила 22,7 тыс. рублей.

Реализация Государственной программы обеспечила сохранение производственного потенциала, повышение конкурентоспособности отрасли и создание условий для привлечения инвестиций в АПК Московской области.

Основными причинами относительно медленного развития сельского хозяйства остаются:

- низкие темпы обновления основных производственных фондов и воспроизводства природно-экологического потенциала;
- финансовая неустойчивость отрасли сельскохозяйственного производства, обусловленная нестабильностью рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, недостаточным притоком частных инвестиций, слабым развитием сельскохозяйственного страхования;
- дефицит квалифицированных кадров, вызванный низким уровнем и качеством жизни в сельской местности.

Остаются нерешенными вопросы изменения структуры сельскохозяйственного производства, перепрофилирования производства в сторону более рентабельных видов деятельности.

Для решения поставленных задач необходим комплексный и последовательный подход, рассчитанный на долгосрочный период, который предполагает использование программно-целевых методов, обеспечивающих увязку реализации мероприятий по срокам, ресурсам, исполнителям, а также организацию процесса управления и контроля.

Долгосрочная целевая программа Московской области "Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Московской области на 2013-2020 годы", предусматривает комплексное развитие всех отраслей и подотраслей, а также сфер деятельности АПК с учетом вступления России во Всемирную

торговую организацию (ВТО).

Реализация мероприятий Программы позволит к 2020 году:

– обеспечить население области основными видами продуктов питания в соответствии с рекомендуемыми медицинскими нормами потребления;

– увеличить производство сельскохозяйственной продукции во всех категориях хозяйств (в сопоставимой оценке) на 30 процентов к уровню 2011 года;

– достигнуть среднего уровня рентабельности по отрасли не менее 25 процентов;

– повысить инвестиционную привлекательность сельского хозяйства в Московской области;

– повысить доходы работников сельскохозяйственных организаций и организаций АПК в Московской области в 2 раза относительно 2011 года

– повысить уровень инженерного обустройства сельских поселений Московской области.

Используемые источники:

1. <http://docs.cntd.ru/document/537925914>

2. <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=МОВ;n=184951>

3. Лапшина, Г.В. О направлениях государственной поддержки малых форм хозяйствования на селе / Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин // Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П.Горячкина». -2012. - №1 (52). – С. 111-112.

4. Лапшина, Г.В. Программно-целевой подход к социальному развитию села Ульяновской области / Г.В. Лапшина, Н.Р.Александрова, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2013. - №1. – С. 61-66.

5. Бородуля, Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия / Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов // Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49.

*Богомолова Л.Л., к.э.н.
профессор
кафедра экономики
Югорский государственный университет
Институт менеджмента и экономики
Россия, г. Ханты-Мансийск*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ СЕВЕРНЫХ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩИХ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В статье рассмотрены актуальные проблемы развития инвестиционной стратегии северных нефтегазодобывающих регионов в условиях неопределенности развития региональной экономики, раскрывается современное состояние и стратегические направления развития инвестиционной привлекательности Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. Цель исследования: обосновать стратегические направления привлечения инвесторов в экономику нефтегазодобывающего региона в условиях неопределенности развития региональной экономики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, регион, инвестиционная привлекательность, развитие, региональная экономика, стратегия.

В условиях экономической нестабильности перед Ханты-Мансийским автономным округом – Югра встали новые цели и задачи, заключающиеся в обеспечении высокого уровня благосостояния населения на основе достижения сбалансированного устойчивого экономического роста, выверенной государственной инвестиционной политики в основе которой должно лежать повышение инвестиционной привлекательности региона, базирующееся на импортозамещении товаров, работ и услуг. Современное состояние экономики северных нефтегазодобывающих регионов характеризуется повышением уровня инфляции в базовых сырьевых отраслях экономики, которые значительным образом влияют на рост инфляционных процессов в несырьевом секторе экономики и, соответственно, влияют на рост потребительской инфляции по принципу замкнутого кольца. Товары, работы, услуги не связанные с импортными операциями и повышением курса доллара и евро вырастают в разы только потому, что цены повсеместно повышаются, и это паническое повышение рождает новый, необоснованный рост инфляции. Бороться с подорожанием рынка в условиях неопределенности поведения цены достаточно сложно. Рост потребительской инфляции влияет на затратный механизм различных отраслей региональной экономики и тормозит их экономическое развитие, снижение уровня которого может повлечь за собой отсечение неэффективных отраслей экономики региона.

Современная региональная инвестиционная политика вынуждена

ориентироваться только на российский рынок и сконцентрировать свои усилия и ресурсы и на замещение импортных товаров отечественными. Это означает, что внутренняя инвестиционная политика северных нефтегазодобывающих регионов будет направлена на импортозамещающие отрасли, которые будут обозначены в особых программных документах антикризисной политики региона как приоритетные.

В начале 2015 года Международное агентство Fitch (на 10.01.2015 г.) понизило до негативного долгосрочный рейтинг дефолта Ханты-Мансийского автономного округа – Югра по международной шкале в иностранной валюте до уровня ВВВ, долгосрочный рейтинг дефолта эмитента по международной шкале в национальной валюте до уровня ВВВ, рейтинг дефолта эмитента по национальной шкале RU до уровня АААги, и подтвердило краткосрочный рейтинг дефолта эмитента в иностранной валюте на уровне F3. Это накладывает особые обязательства на принятие решений на уровне Правительственных органов автономного округа по части инвестиционной политики.

Рейтинговые агентства, на наш взгляд, глубоко политизированные коммерческие организации, занимающиеся оценкой платёжеспособности эмитентов, долговых обязательств, качества корпоративного управления и качества управления активами, зачастую значительным образом влияют на принятие решений по инвестициям на международном уровне. Наиболее известный продукт рейтинговых агентств – это оценка платёжеспособности и установление кредитного рейтинга, который отражает риск невыплаты по долговому обязательству и влияет как на величину процентной ставки, так и на стоимость и доходность долговых обязательств. При этом более высокий рейтинг соответствует меньшему риску невыплаты. Рейтинги, находящиеся в диапазоне от ААА до ВВВ, считаются инвестиционными, последующие – неинвестиционными, «мусорными» (junk grade). Территории с неинвестиционными рейтингами обладают условиями для развития бизнеса и привлечения инвестиций при которых приходится платить по кредитам более высокие проценты – это зачастую негативно влияет на принятие решений инвесторов, а у инвестиционных и пенсионных фондов есть правила, регламентирующие количество денег, которое они могут вкладывать в «мусорные» бумаги [3].

Динамика изменений кредитного рейтинга региона в условиях экономической нестабильности накладывает особые обязательства на принятие решений на уровне Правительственных органов автономного округа по части инвестиционной политики и инвестиционной стратегии на ближайшую перспективу.

Инвестиционная стратегия Ханты-Мансийского автономного округа – Югры разработана на основе улучшения делового и инвестиционного климата, определения механизма оценки реализации региональной предпринимательской инициативы, создания благоприятных условий для

осуществления инновационной деятельности, обеспечения доступа негосударственного сектора в бюджетную сферу и повышения производительности труда, поставленные Президентом Российской Федерации в ежегодном послании.

Основой стабильности автономного округа является его инвестиционный климат. Для того чтобы Югра стала более привлекательной в инвестиционном плане, создаются благоприятные условия для российских и зарубежных инвесторов.

В результате проводимой Правительством автономного округа инвестиционной политики по созданию благоприятного инвестиционного климата Югра занимает 3 место в России по объему инвестиций на душу населения с номиналом в 452,7 тыс. рублей (среднее по Российской Федерации – 92,4 тыс. рублей). При этом доля инвестиций в валовой региональный продукт составляет 27 %, что соответствует поставленной в указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 596 «О долгосрочной государственной политике» задаче – достичь к 2018 году 27 %.

Трехлетний бюджетный цикл Югры на перспективу в силу непредсказуемости экономики, повышения инфляции и цен на нефть, спрогнозирован с дефицитом бюджета автономного округа, что даст возможность стабильно, предсказуемо для внутренних и внешних партнеров и инвесторов продолжить стратегические проекты, начатые в докризисный период и реализуемые с участием и за счет бюджета развития. Темпы работ по повышению транспортной доступности, строительству жилья, детских садов и других инфраструктурных объектов, подготовке инженерной инфраструктуры согласно Инвестиционной Стратегии Ханты-Мансийского автономного округа – Югры не должны снижаться. Это приоритеты инвестиционной политики, реализуемой Правительством автономного округа, поэтому расходы инвестиционного характера по государственным программам автономного округа запланированы с учетом всех негативных явлений в экономике региона и в ней учтены все риски.

Именно усиление инвестиционной и деловой активности региональной экономики является важным условием для распространения инновационной инициативы и сохранению ее устойчивости в долгосрочном периоде. Отсюда стимулирование частных инвестиций в перспективе становятся ключевым фактором активизации инновационного процесса.

Инвестиционная активность Ханты-Мансийского автономного округа – Югры имеет ярко выраженные региональные черты, так как зависит от структуры местного рынка и имеющегося на территории региона спроса [2]. В этой связи, приоритетной задачей на предстоящий период становится необходимость совершенствования механизма государственной поддержки инвестиционной привлекательности региона, поддержание на должном уровне инвестиционного климата, государственное регулирование и

государственная поддержка диверсификации отраслей экономики, сочетающего элементы федерального, регионального и муниципального уровня в стратегической вертикали управления каждой отраслью, обеспечивающих формирование благоприятного инвестиционного климата на каждой территории, адаптации его инструментов к условиям отдельных отраслей.

Формирование инвестиционной привлекательности Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в своей основе предполагает государственную поддержку развития благоприятного инвестиционного климата региона. Государственная поддержка инвестиционной деятельности в округе будет осуществляться на принципах предоставления инвесторам льготных условий для ведения деловой и инвестиционной активности на территории округа. Инвесторам в условиях экономической неопределенности будет предоставлена государственная поддержка в виде:

- субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по привлекаемым заемным средствам;
- субсидий на возмещение части затрат на строительство объектов инженерной инфраструктуры;
- государственных гарантий Ханты-Мансийского автономного округа – Югры;
- субсидий на возмещение части затрат по лизинговым платежам за технологическое оборудование, используемое в животноводстве, растениеводстве, производстве пищевых продуктов, рыбоводстве, рыболовстве, заготовке и обработке древесины, производстве изделий из дерева, обработке вторичного сырья, производстве строительных материалов.

Обеспечение благоприятного налогового климата для инвесторов, как особая забота государства будет заключаться в предоставлении налоговых послаблений, а именно:

- льгот по налогу на имущество организаций,
- льгот по налогу на прибыль организаций.

В целях создания благоприятных условий для реализации в Югре инвестиционных проектов, осуществляемых на принципах государственно-частного партнерства создан инвестиционный фонд Югры, который завершает систему государственных мероприятий по формированию инвестиционной привлекательности Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в условиях экономической нестабильности.

Использованные источники:

1. Официальный веб-сайт органов государственной власти Ханты-Мансийского автономного округа – Югры:
<http://www.admhmao.ru/people/frame.htm>
2. Богомолова Л.Л. Региональные особенности развития экономики моноотраслевых регионов // Научный журнал «Историческая и социально-

образовательная мысль» Том 6 № 6, часть 1, 2014.

3. Герасименко Алексей. Финансовая отчетность для руководителей и начинающих специалистов. – М.: «Альпина Паблишер», 2011.

4. Твардовский Владимир, Паршиков Сергей. Секреты биржевой торговли: Торговля акциями на фондовых биржах. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 551 с. – (8-е изд.).

Богомолова Л.Л., к.э.н.

профессор

кафедра экономики

Левченя М.К., к.э.н.

доцент

кафедра экономики

*Институт менеджмента и экономики
Югорский государственный университет*

Россия, г. Ханты-Мансийск

РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация: В статье рассмотрены актуальные проблемы развития государственной поддержки малого и среднего бизнеса в условиях кризиса и санкций, раскрывается современное состояние и стратегические направления государственной поддержки в Ханты-Мансийском автономном округе – Югра. В исследовании проведена оценка изменения прогнозных показателей развития малого и среднего бизнеса и механизма государственной поддержки на среднесрочную перспективу. Цель исследования: провести оценку развития государственной поддержки на основе использования потенциала малого бизнеса северного нефтегазодобывающего региона в условиях кризисного развития региональной экономики и обосновать стратегические цели и приоритеты развития государственной поддержки малого и среднего бизнеса Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

Ключевые слова: государственная поддержка, малый бизнес, регион, прогноз, кризис.

Геополитические события последних лет, введение санкций, снижение курса рубля, рост инфляции и многие другие негативные явления в экономике России заставляют малый бизнес ориентироваться на производство необходимого продукта, работы, услуги в соответствии с веяниями времени. Экспортно-ориентированные товары, товары импортозамещающие приобретают в условиях кризиса особое значение и роль не только в российской экономике, но и в экономике регионов.

Развитие малого и среднего предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе, как и в России, приобретает все большее политическое, социальное и экономическое значение. Поддерживая развитие предпринимательства, государство формирует средний класс собственников,

на основе бизнеса которых создается устойчивость экономики в целом, создаются новые рабочие места, увеличивается налогооблагаемая база, что, в конечном итоге, ведет к повышению качества жизни населения всего региона.

Уровень развития малого и среднего предпринимательства для экономики региона можно оценить по следующим показателям: количество малых предприятий на 100 тыс. жителей; среднесписочная численность занятых на малых предприятиях (без учета совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера); оборот малых предприятий; инвестиции в основной капитал на малых предприятиях.

По количеству малых предприятий в расчете на 100 тысяч человек автономный округ занимает 13 место среди регионов Российской Федерации и 3 место среди регионов Уральского федерального округа.

Общий объем оборота малых предприятий в среднем за последние три года составляет свыше 295,0 млрд. рублей с ежегодной тенденцией к увеличению в 10-12%. За этот период отмечена положительная динамика объема инвестиций в основной капитал на малых предприятиях – в среднем за три года – 1,76 млрд. рублей, ежегодные темпы увеличения составляют от 6,5% до 8,7%.

В автономном округе на протяжении ряда лет, отмечена положительная динамика всех показателей, по которым производится оценка уровня развития малого предпринимательства, что подтверждает эффективность проводимой государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства.

Тем не менее, существует ряд проблем, связанных с недостаточным развитием наукоемкого и инновационного малого бизнеса в ключевых отраслях региональной экономики. Современный малый бизнес в автономном округе активно проявляется в строительстве, торговле, операциях с недвижимостью, в оказании услуг и только отчасти в промышленности. В нефтедобыче, глубокой лесопереработке, производственных услугах для нефтегазовых, лесозаготовительных и лесоперерабатывающих компаний и агросервисе его присутствие незначительно.

Предприятия малого бизнеса, оказывающие интеллектуальные услуги для предприятий базового сектора экономики автономного округа, а именно: проектные работы, консалтинговые услуги, обеспечивающие автоматизацию бизнес-процессов, занимают небольшую, около 3% долю в общем объеме производимого продукта и нуждаются в дополнительной государственной поддержке.

Эффективное использование имеющихся возможностей государственной поддержки обеспечит качественное развитие предприятий малого и среднего бизнеса, признание его одним из основных инструментов внедрения и распространения новых технологий, что будет способствовать

обеспечению оптимальной структуры, гибкости, устойчивости региональной экономики в целом, роста доходов и качества жизни населения.

Механизм реализации мероприятий поддержки предпринимательства включает разработку и принятие нормативных правовых актов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, необходимых для его выполнения, ежегодное уточнение перечня программных мероприятий на очередной финансовый год и плановый период с уточнением затрат по программным мероприятиям в соответствии с мониторингом фактически достигнутых целевых показателей реализации государственной программы, а также связанные с изменениями внешней среды, информирование общественности о ходе и результатах реализации подпрограммы, финансировании программных мероприятий.

Сложившиеся тенденции монопрофильного развития экономики автономного округа формируют риски инновационного развития предприятий малого и среднего бизнеса. В основе этих тенденций лежит максимальное использование на мировом рынке технологий, которые закупаются в основном для крупных предприятий топливно-энергетического комплекса, либо привлекаются в округ вместе с иностранным капиталом. Во-первых: подобные тенденции могут привести к зависимости экономики от импорта техники и технологий, что, в свою очередь, затормозит развитие собственных разработок. Во вторых: инновационные технологии, разработанные и апробированные для крупного промышленного производства не найдут своего применения в предприятиях малого и среднего бизнеса. И в – третьих: низкий спрос на инновации со стороны бизнеса автономного округа может оказать негативное влияние на развитие сектора исследований и разработок, что, в конечном счете, приведет к невозможности реализации инновационных проектов, в том числе и в малых предприятиях.

Таблица 1. – Прогноз развития малого и среднего бизнеса

Показатели	2014 год	прогноз					
		2015 год		2016 год		2017 год	
		вариант		вариант		вариант	
		первый	второй	первый	второй	первый	второй
Число малых и средних предприятий, включая микропредприятия (на конец года), единиц	24200	24554	24602	25081	25203	25554	25603
Изменение (+, -)		334	402	881	1003	1354	1403
Среднесписочная численность работников малых и средних предприятий,	138,80	142,93	143,20	151,71	153,30	153,50	154,90

включая микропредприятия (без внешних совместителей) тыс. человек							
Изменение (+, -)		4,13	4,4	12,91	14,7	14,7	16,1
Оборот малых и средних предприятий, включая микропредприятия, млрд. рублей	454,60	497,99	501,70	536,57	546,30	561,68	573,60
Изменение (+, -)		43,39	47,1	81,97	91,7	107,08	119,0

Прогноз развития малого бизнеса на среднесрочную перспективу до 2017 года, определенный в программных документах Правительства Ханты-Мансийского автономного округа предполагает развитие предприятий равномерными темпами. Перспективы развития малого и среднего бизнеса включая микропредприятия были спрогнозированы с учетом кризисных явлений в экономике автономного округа по двум вариантам – пессимистическому и оптимистическому. Изменение количества малых и средних предприятий, включая микропредприятия к 2017 году, достигнет 25603 предприятий или увеличение на 1403 предприятия или на 57,9% по оптимистическим прогнозам. Увеличение среднесписочной численности работников малых и средних до 154900 человек к 2017 году или на 16100 человек, что составляет практически 11,7 %, в то время как оборот предприятий малого и среднего бизнеса, включая микропредприятия увеличится на 573,6 млрд. рублей. Увеличение составит 119 млрд. руб. или 26,2%. Эффективность прогнозных показателей значительна, поскольку в расчете на одно предприятие планируется получить в 2015 году – 20,39 млн. руб., к 2016 году оборот в расчете на одно предприятие достигнет – 21,68 млн. руб. и к 2017 году прогноз по обороту предприятий составит свыше 22,4 млн. руб. на одно предприятие.

Системная государственная поддержка развития малого предпринимательства приобретает особую роль и значение, поскольку негативные явления в российской экономике последнего периода могут свести на нет многие социально и регионально ориентированные программные мероприятия. В автономном округе государственная поддержка развития малого предпринимательства подразделена на четыре основных вида: имущественная, образовательная, консультационная, финансовая. Указанные меры позволяют поддерживать проекты и предпринимательскую деятельность на всех стадиях от идеи до конечного продукта, вместе с тем, любая предпринимательская деятельность напрямую связана с платежеспособным спросом со стороны населения, которое

является потребителем товаров, работ, услуг. В этом смысле снижение темпов роста базовых показателей развития региональной экономики за последний период: увеличение инфляции, повышение курса доллара по отношению к рублю, снижение цен на нефть на мировых рынках, скачущий характер процесса ценообразования на товары потребительского рынка усиливает риск падения платежеспособного спроса населения и сокращения деятельности предприятий малого и среднего предпринимательства.

Кроме того, фактором риска для реализации мероприятий по развитию малого и среднего предпринимательства может выступать увеличение налогового бремени и размеров отчислений во внебюджетные фонды.

В регионе разрабатывается система мониторинга и специализированный программный продукт для исследования состояния малого и среднего предпринимательства, исследования проблем и тенденций развития малого и среднего предпринимательства. Мероприятие позволит оценить состояние и степень развития малого и среднего предпринимательства в автономном округе. Правительство Ханты-Мансийского автономного округа – Югры проводит оценку деятельности муниципальных образований автономного округа по формированию координационных или совещательных органов в области развития малого и среднего предпринимательства, их качественному составу, результативности их работы и организации системы контроля.

Мероприятие позволит определить эффективность деятельности координационных или совещательных органов в области развития малого и среднего предпринимательства муниципальных образований автономного округа.

В регионе проводится пропаганда и популяризация предпринимательской деятельности, вовлечение в предпринимательскую активность населения, в том числе проведение региональных чемпионатов (соревнований) по управлению бизнесом, которая направлена на вовлечение в предпринимательскую деятельность населения автономного округа.

Государственная программа предусматривает предоставление субсидий муниципальным образованиям автономного округа, что позволит повысить доступность государственной поддержки через софинансирование муниципальных программ поддержки предпринимательства. Эти и многие другие мероприятия государственной поддержки предпринимательства и предпринимательской инициативы позволят достичь плановых показателей на среднесрочную перспективу.

Использованные источники:

1. Распоряжение Правительства РФ от 27 января 2015 г. № 98-р «План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году».
2. Распоряжение Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югра № 555-рп «О прогнозе социально-экономического развития Ханты-

Мансийского автономного округа – Югры на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов».

3. Постановление Правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 9 октября 2010 г. № 241-п О целевой программе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2011 - 2013 годы и на период до 2015 года».

4. Официальный веб-сайт органов государственной власти Ханты-Мансийского автономного округа – Югры: <http://www.admhmao.ru/people/frame.htm> (дата обращения 3.03.2015 года).

5. Богомолова Л.Л. Экспортный потенциал Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. Научный журнал «Научное обозрение» № 12, 2014.

6. Богомолова Л.Л. Система государственной поддержки малого бизнеса. Сборник статей Международной научно-практической конференции «Тенденции социально-экономического развития регионов» 12 мая 2014г., г.Уфа. – Уфа: Аэтерна, 2014. – 162 с.

7. Богомолова Л.Л. Формирование механизма государственной поддержки малого бизнеса в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре. Научно-практический журнал «Бизнес. Образование. Право», вып.2, г. Волгоград, 2013г.

*Богомолова Л.Л., к.э.н.
профессор*

кафедра экономики

Югорский государственный университет

Институт менеджмента и экономики

Россия, г. Ханты-Мансийск

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация: В статье раскрываются проблемы развития потребительского рынка северных регионов в условиях кризиса, проводится анализ ключевых проблем и тенденций развития потребительского рынка и перспективные направления поддержки рыночного спроса в Ханты-Мансийском автономном округе – Югра. Цель работы: оценить влияние развития потребительского рынка региона на экономику региона и обозначить приоритетные направления этого развития.

Ключевые слова: потребительский рынок, северный регион, экономика, кризис.

Кризисные явления, глубоко проникшие во все сферы национального хозяйства, затронули потребительский рынок северных нефтегазодобывающих регионов. Геополитическая ситуация и введение санкций ослабили российскую экономику, которая вынуждена использовать

резервы для сохранения позиций и выполнения социальных обязательств перед населением. В условиях кризиса в северных моноотраслевых регионах возрастает потребительская инфляция – все сложнее бороться с подорожанием потребительского рынка. Падение курса доллара повлияло не только на увеличение цен на импортные товары. Цены на не связанные с импортом товары необоснованно повышаются в силу общей тенденции экономики и панических состояний населения.

Потребительский рынок Ханты-Мансийского автономного округа – Югры динамично развивается и является индикатором происходящих в округе социальных и экономических перемен. Развитие потребительского рынка округа обусловлено рядом региональных особенностей:

- относительно высоким уровнем доходов населения Югры;
- низким уровнем продукции местного производства и, соответственно, высокой долей привозных товаров;
- прямо пропорциональной и ярко выраженной зависимостью цен потребительского рынка от цен на нефть;
- высокой долей транспортных расходов в затратном механизме и цене товаров, работ, услуг;
- удаленность от оптовых рынков и от центра.

И еще одна не менее важная региональная особенность – удельный вес потребительских расходов населения округа составляет свыше 70% всех совокупных денежных расходов.

Несмотря на то, что потребительский рынок автономного округа развивается быстрыми темпами, остается еще ряд проблем, тормозящих его развитие.

Объемы товаров, ассортимент и качество, своевременность и стабильность поставок в розничную торговую сеть зачастую зависят от количества посреднических структур и состояния оптового звена. Оптовое звено продовольственных товаров в автономном округе представлено только 6 крупными предприятиями, которые размещены в городах Сургут, Нижневартовск, Нягань, что, безусловно, недостаточно, и не покрывает потребности предприятий розничной торговли. Поставки товаров в розничную торговую сеть автономного округа осуществляются через оптовые склады других регионов. Ближайшими оптовыми центрами для округа являются города: Екатеринбург, Тюмень, Новосибирск, Москва. Недостаточное развитие оптовой торговли в автономном округе, значительное количество промежуточных посреднических организаций, зависимость от количества и расстояния до оптовых центров других регионов отражается на качестве прогнозирования запасов скоропортящихся товаров и товаров первой необходимости, ассортиментной политики розничной сети и, как следствие, вызывает повышение розничных цен.

Основные проблемы потребительского рынка автономного округа:

- нехватка специализированных помещений торговой площадью более

50 м²;

- диспропорции в территориальном размещении предприятий торговли;

- обеспечение товарами первой необходимости населения автономного округа, особенно той его части, которая проживает в труднодоступных и малонаселенных пунктах со сложной схемой доставки;

- низкая обеспеченность населения торговыми объектами;

- высокая арендная плата торговых площадей;

- недостаточное развитие уровня конкуренции потребительского рынка;

- высокий уровень рисков развития рынка скоропортящейся продукции;

- низкое качество имеющейся материально-технической базы торговой деятельности;

- несоответствие нормам санитарного законодательства значительной части зданий и сооружений (планировка помещений приводит к пересечению встречных потоков и перекрестов сырых и готовых пищевых продуктов, продовольственных и непродовольственных товаров, персонала и посетителей и их недостаточный набор);

- невысокие темпы роста строительства супермаркетов по территории округа.

По уровню 2014 года обеспеченность населения площадью торговых помещений в автономном округе составляет свыше 825 м² на 1000 жителей, при этом уровень фактической обеспеченности населения в муниципальных образованиях автономного округа не достигает минимального значения.

Недостаток стационарных торговых объектов покрывается за счет некапитальных торговых предприятий малого бизнеса, различных торговых точек мелкой розницы (палатки, павильоны, киоски) в ущерб качеству товаров и предоставляемых услуг. Эта проблема может быть решена за счет развития крупных предприятий торговли – супермаркетов и поглощения мелких торговых точек и городских рынков при условии создания благоприятного климата для появления и развития стационарных, крупных, в том числе сетевых торговых объектов.

Особая роль в развитии конкуренции потребительского рынка отводится ярмаркам и другим оптовым мероприятиям, которые должны находиться в шаговой доступности для населения.

Развитие потребительского рынка и повышение уровня конкуренции может быть достигнуто при создании сети оптовых рынков на территории округа. Создание возможностей для развития удаленной торговли, у которой требования к торговым площадям менее жесткие, особенно для торговли свежим продовольствием, требует тщательной разработки и организации системы оптовых рынков.

Использованные источники:

1. Богомолова Л.Л. Малый бизнес как новая парадигма модернизации Российской экономики. // Научный журнал «Теория и практика общественного развития» № 5, 2014.
2. Богомолова Л.Л. Устойчивое развитие экономики северных регионов // Сборник научных трудов SWorld «Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития, 2014».- Выпуск 3 (36). Том 25 Экономика. - Одесса: КУПРИЕНКО СВ, 2014.
3. Официальный сайт Округного бизнес-инкубатора. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.hmaobin.ru/>
4. Официальный сайт Фонда поддержки предпринимательства Югры [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sb-ugra.ru/>
5. Проблемы развития предпринимательства и рыночной инфраструктуры Ханты-Мансийского автономного округа – Югры: сб. науч. тр. / Югор. гос. ун-т ; Ханты-Мансийск: Информ.-издат. центр. Вып. 1. – 2007.

*Богомолова Л.Л., к.э.н.
профессор*

кафедра экономики

Югорский государственный университет

Институт менеджмента и экономики

Россия, г. Ханты-Мансийск

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СЕВЕРНЫХ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩИХ РАЙОНОВ

Аннотация: В статье раскрываются вопросы развития инвестиционной активности северных нефтегазодобывающих регионов, проводится анализ основных тенденций развития и перспективные направления инвестиционной деятельности Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. Инвестиционная активность региона зависит от общей экономической ситуации, в условиях которой прогнозировать стратегические направления развития инвестиционной деятельности на перспективу достаточно сложно. Цель работы: оценить инвестиционную активность региона и обозначить приоритетные направления развития.

Ключевые слова: северный регион инвестиционная активность, инвестиционная политика, развитие, стратегия.

Ханты-Мансийский автономный округ – Югра – моноотраслевой нефтегазодобывающий регион с моноотраслевой направленностью развития экономики и одной главной отраслью в структуре ВРП. Автономный округ – экспортно-направленный регион, и в общем объеме внешнеторгового оборота на долю экспорта приходится 95,6%; на долю импорта – 4,4%. Из всего объема экспорта – 99,4% – это сырая нефть. Импорт товаров и услуг в регион за последний год увеличился на 8,4%.

Геополитические реалии современности, санкции и кризисные явления

в экономике северных территорий, заставляют глав регионов искать все более действенные направления развития инвестиционной политики при помощи системы мероприятий, направленных на стимулирование и развитие инвестиционной привлекательности региона.

Ханты-Мансийский автономный округ – Югра – регион с высоким уровнем благосостояния населения и его основная задача сегодня удержать позиции социально-экономического развития на прежнем уровне и не допустить снижения базовых показателей региональной экономики, что и планируется достичь на основе сбалансированной устойчивой инвестиционной политики.

Инвестиционная активность региона тяготеет к инновационному развитию, внедрению новых продуктов и инновационных технологий производства. Увеличение объема производимого инновационного продукта в значительной степени обеспечивает стабилизацию роста экономики региона. Именно от инвестиционной активности региона и вложений, как внутренних, так и внешних зависит повышение благосостояния и уровня качества жизни населения Югры. Вместе с тем, в условиях моноотраслевого развития экономики, повышение инвестиционной активности в других, несырьевых отраслях региона будет способствовать диверсификации экономики, и в этом случае государственная поддержка развития инвестиционной активности играет ведущую роль.

Инвестиционная активность Ханты-Мансийского автономного округа – Югры имеет ярко выраженные региональные черты, так как зависит от структуры потребительского рынка и сложившегося на территории региона спроса и предложения. В этой связи, приоритетной становится необходимость совершенствования механизма государственной поддержки инвестиционной активности, обеспечивающего формирование благоприятного инвестиционного климата на каждой отдельно взятой территории, приспособление этого механизма к условиям отдельных несырьевых отраслей. Северные регионы имеют свои специфические региональные особенности, связанными с экстенсивным использованием углеводородных ресурсов, суровыми климатическими условиями, низкой обеспеченностью кадрами в социально значимых отраслях и отсутствием оптимальной логистики товаров и ресурсов, что повышает инвестиционные риски и служит сдерживающим фактором развития инвестиционной активности региона в целом.

Стабилизация моноотраслевой экономики ХМАО – Югры в современных кризисных условиях значительно подвергнута влиянию падения курса доллара, снижению цен на нефть и рыночной конъюнктуры на международном топливно-энергетическом рынке, что негативно сказывается на общей инвестиционной активности округа и играет особую роль для потенциальных инвесторов, вкладывающих капитал не в нефтяную или газовую отрасли.

Ханты-Мансийский автономный округ – Югра относится к группе регионов стабильного экономического роста и эффективной инвестиционной политики: в округе внедряются новые технологии, основная продукция региона поставляется на экспорт. Особенностью является то, что высокая инвестиционная активность округа обусловлена его богатыми природными запасами, и, как следствие, высокой экономической активностью именно в секторе природопользования.

Общий профиль компаний, ведущих свою деятельность на территории округа значительным образом влияет на отраслевую направленность региональной экономики. Наибольший удельный вес в структуре ВРП региона – 63,05% составляет сырьевая отрасль – добыча полезных ископаемых, которая является базовой и формирует моноотраслевую направленность региона. Второе и третье место занимают «Транспорт и связь» и «Строительство» с долями 6,95% и 5,95%, соответственно. Несмотря на малую долю, это высокоразвитые отрасли. Они обслуживают основное для региона направление – добычу углеводородов и приносят дополнительный доход. «Торговля» и «Электроэнергетика» с долями 4,25% и 3,25%, соответственно находятся на четвертом месте. Электроэнергетика обладает развитой структурой, конечными пользователями которой являются физические лица и некоторые нефтегазовые предприятия. Многие крупные потребители электроэнергии, а именно газовые и нефтяные организации вырабатывают ее самостоятельно.

Экономические риски Ханты-Мансийского автономного округа – Югры также являются достаточно высокими и в условиях кризиса последнего периода имеют тенденции к увеличению. Экономика региона является сырьевой, то есть ее развитие полностью зависит от объемов добытых природных ресурсов и мировую цену на них. Ситуация с каждым годом обостряется в силу естественного истощения ресурсной базы региона. Во всех нефтегазоносных регионах открываются и вовлекаются в разработку в первую очередь крупнейшие объекты, с течением времени масштабы открытий уменьшаются.

Геополитическая ситуация значительно повлияла на результаты последнего периода, но у округа достаточно резервов, чтобы стабилизировать экономику, и не допустить снижения показателей развития экономики на среднесрочную перспективу.

Управление бюджетом округа также перешло на качественно новый уровень исполнения: бюджет автономного округа на 2014-2016 годы сформирован в структуре государственных программ, что позволит повысить ответственность и заинтересованность исполнителей государственных программ в достижении результатов в рамках ограниченных финансовых ресурсов. На 2014-2016 годы предусмотрена реализация 25 государственных программ, сгруппированных по трем направлениям деятельности. Программные расходы составляют более 96%

от общего объема расходов бюджета.

Анализируя отраслевую направленность, специализацию и территориальное размещение отраслей округа, становится очевидным, что за десятилетия развития экономики региона, первоочередной задачей ставилась задача поддержания именно нефтегазового сектора экономики региона, как мощного источника пополнения не только окружного, но и федерального бюджета. Условия для несырьевых отраслей и инвестиционных вложений в эти отрасли создавались по остаточному принципу. Ситуация изменилась в последние годы, когда начали приниматься и реализовываться специальные программы, касающиеся развития сельского хозяйства, туризма, строительства и других направлений инвестиционной активности с целью диверсификации экономики региона.

На предстоящую перспективу инвестиционная политика округа складывается таким образом, что динамика инвестиций будет характеризоваться опережающим ростом частных инвестиций по отношению к государственным. В целом за период рост инвестиций сырьевого сектора будет не выше роста прочих частных капитальных вложений. Тем не менее, в среднесрочной перспективе траектория роста инвестиций во многом будет определяться динамикой инвестиций топливно-энергетического комплекса.

Правительство Ханты-Мансийского автономного округа – Югры уделяет значительное внимание повышению уровня инвестиционной активности региона на основе разработки различного рода мероприятий и мер по стабилизации экономики региона. Программно-целевой метод, на основании которого происходит улучшение инвестиционного климата и сокращение инвестиционного риска предполагает разработку различных программ и законодательных актов.

Для поддержки инвестиционной активности региона сформированы механизмы финансовой поддержки инвестиционной деятельности в форме предоставления государственных гарантий; субсидии для компенсации части затрат на строительство инженерных сетей и объектов инженерной инфраструктуры; субсидий для компенсации части затрат на уплату процентов по привлекаемым заемным средствам, обеспечивается благоприятный, стимулирующий налоговый климат.

На развитие инноваций и поддержку высокотехнологичных секторов экономики направлена система мероприятий, предполагающая развитие инвестиционной активности округа на среднесрочную перспективу, которая включает в себя: обеспечение функционирования и реализации технологической платформы и инновационных организаций; развитие инфраструктуры, обеспечивающей повышение роли активных инвестиций в региональную экономику, стимулирование инновационной деятельности в предприятиях несырьевого сектора, поддержку инновационной активности предпринимательских структур, которые помогут сгладить негативные

явления в инвестиционной деятельности северных нефтегазодобывающих регионах.

Использованные источники:

1. Богомолова Л.Л. Региональные особенности развития экономики моноотраслевых регионов // Научный журнал «Историческая и социально-образовательная мысль» № 6, 2014.
2. Богомолова Л.Л., Милевский Р.А. К вопросу о региональных особенностях: влияние малого бизнеса на развитие экономики региона // Научный журнал «Вестник ЮГУ», № 4 (35) / 2014.
3. Инвестиционный паспорт Югры. Официальный сайт департамента экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры: <http://www.dereconom.admhmao.ru>.
4. Инвестиционный рейтинг Российских регионов. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». [Электронный ресурс]. URL: <http://raexpert.ru>.
5. Отчет о результатах деятельности Департамента финансов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2013 год. [Электронный ресурс]. URL: <http://admhmao.ru>.
6. Отчет социально-экономического развития ХМАО – Югра за 2013 год. [Электронный ресурс]. URL: <http://admhmao.ru>.
7. Официальный веб-сайт органов государственной власти Ханты-Мансийского автономного округа – Югры: <http://www.admhmao.ru/people/frame.htm> (дата обращения 06.10.2014).
8. Стратегия социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры до 2020 года и на период 2030 года.

*Бокарева К. М.
магистрант*

*ФГБУ ВПО «Челябинский Государственный Университет»
Россия, г. Челябинск*

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ ГОРОДА В РОССИИ

2014 год был объявлен в России Годом культуры. Соответствующий Указ «О проведении в Российской Федерации Года культуры» был подписан президентом В. В. Путиным 22 апреля 2013 года. В Указе говорится, что Год культуры в России проводится «в целях привлечения внимания общества к вопросам развития культуры, сохранения культурно-исторического наследия и роли российской культуры во всем мире». По поручению президента правительство РФ образовало организационный комитет по проведению года культуры, а также обеспечило разработку плана основных мероприятий.

Пункт третий указа гласит: «Рекомендовать органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации осуществить необходимые мероприятия в рамках проводимого в РФ Года культуры».

Кроме того, В.В. Путин подписал закон о ежегодном представлении в парламенте правительственного доклада о состоянии культуры в России. Этот нормативный акт предусматривает разработку ежегодного государственного доклада для представления объективной систематизированной аналитической информации о состоянии культуры в России и тенденциях ее развития. В преамбуле говорится, что «культура является важнейшим фактором существования государственности, формирования общественного самосознания и гражданской идентичности». Общество, органы государственной власти всех уровней должны быть ознакомлены с систематизированной аналитической информацией о состоянии культуры. Это позволит более полно учитывать все аспекты культурной деятельности, при формировании культурной политики государства и согласовывать культурные потребности и интересы различных слоев общества, территориальных, национальных и других общностей.

Актуальность разработки проекта обусловлена необходимостью теоретико-методологического обоснования осуществления культурной политики на уровне муниципального образования и разработки комплекса, практических мер по её реализации. В настоящее время политика в сфере культуры в муниципальных образованиях строится на общих принципах осуществления государственной культурной политики и основных направлений, которые, как правило, не адаптированы к условиям конкретного города; разработанные проекты и программы не имеют научного обоснования, при их разработке не учитываются ресурсная база и социокультурные условия.

Государственное управление сферой культуры осуществляют органы государственной власти, соответствующие государственному устройству общества.

Высшим должностным лицом РФ, согласно действующей Конституции, является Президент, избираемый в РФ прямым голосованием граждан (т. е. получающий полномочия непосредственно от них) и наделенный одновременно рядом функций как законодательной, так и исполнительной власти. Вопросы государственного управления сферой культуры затрагиваются в Указах Президента, его законодательных инициативах. Эти документы, подготавливающие их анализы и экспертизы, осуществляют советники по вопросам культуры, работающие в аппарате Президента.

Высшим органом законодательной власти в РФ является Федеральное собрание, состоящее из двух палат: Совета Федерации (образуемого из представителей законодательной и исполнительной власти субъектов федерации) и Государственной думы, состоящей из депутатов, избираемых прямым голосованием граждан (за конкретных кандидатов и по партийным спискам). Основными функциями законодательной (представительной) власти является разработка и принятие законов, утверждение

государственного бюджета и контроль за его исполнением, формирование органов исполнительной власти. Все эти функции так или иначе касаются вопросов культуры и сферы культуры, а в некоторой своей части посвящены ей непосредственно. Проекты законов разрабатывает и принимает Государственная дума, затем они подлежат рассмотрению Советом Федерации и вступают в силу после подписания Президентом. Для качественной подготовки и экспертизы проектов законов и бюджета по культуре, оценке деятельности должностных лиц в Думе образована депутатская Комиссия по культуре и историческому наследию. На свои заседания и слушания Комиссия приглашает по мере необходимости экспертов и специалистов, представителей общественности.

Высшим органом исполнительной власти в РФ является Правительство РФ, образуемое решениями Федерального собрания и Президента. Функциями исполнительной власти является исполнение законов и утвержденного бюджета, а также текущее государственное управление соответствующими отраслями. Применительно к сфере культуры эти функции осуществляет Министерство культуры РФ, возглавляемое министром культуры РФ. В структуре Министерства культуры действует ряд управлений — по отраслям культурной деятельности (музейное, библиотечное дело, концертная деятельность и т. д.) и функциям управления (финансирование, контроль и инспектирование и т. д.). Кроме того, Министерство культуры осуществляет учредительские функции по отношению к государственным учреждениям культуры федерального значения (Большой театр, Эрмитаж, Русский музей, Национальная библиотека и т. п.).

Та же структура органов государственной власти действует на уровне субъектов РФ: республик, краев, областей. В каждой из них имеется высшее должностное лицо (президент или губернатор), законодательное собрание (или дума) и правительство (администрация). Они осуществляют те же функции государственного регулирования, только применительно к масштабам данного субъекта федерации (принимают и исполняют законы и бюджет, формируют необходимые органы власти по отраслям и функциям управления), и при каждом органе законодательной власти формируются комиссии, занимающиеся вопросами сферы культуры, а в состав органов исполнительной власти входят соответствующие министерства (комитеты, управления) культуры, которые, помимо прочего, осуществляют руководство соответствующей сетью учреждений культуры.

На местном уровне (район, город) воспроизводится фактически та же схема: представительная власть (депутатский корпус) с соответствующими комиссиями, исполнительная власть (администрация) с соответствующими отделами культуры.

Вопросы поддержки и развития сферы культуры затрагивают функции и других органов государственного управления на всех уровнях от местного

до федерального. Речь идет о таких государственных службах, на которые возлагаются функции вневедомственного контроля: Госкомимущество, Центральный банк, прокуратура, налоговая инспекция, органы охраны порядка, санитарного надзора, противопожарной безопасности и т. д.

Ради полноты картины государственного управления сферой культуры следует упомянуть третью (по отношению к законодательной и исполнительной) ветвь государственной власти — судебную, т. е. суды различного уровня (вплоть до федерального), в которых также приходится иногда решать вопросы, относящиеся к сфере культуры.

Главным документом, регулирующим сферу культуры в РФ является «Основы законодательства Российской Федерации о культуре», в который внеслись изменения 21 июля 2014 года, в вступающий в силу с 1 января 2015 года.

Задачами законодательства Российской Федерации о культуре являются:

- обеспечение и защита конституционного права граждан Российской Федерации на культурную деятельность;

- создание правовых гарантий для свободной культурной деятельности объединений граждан, народов и иных этнических общностей Российской Федерации;

- определение принципов и правовых норм отношений субъектов культурной деятельности;

- определение принципов государственной культурной политики, правовых норм государственной поддержки культуры и гарантий невмешательства государства в творческие процессы.

Оно выделяет следующие полномочия органов местного самоуправления в области культуры:

К полномочиям органов местного самоуправления поселения в области культуры относятся:

- организация библиотечного обслуживания населения, комплектование и обеспечение сохранности библиотечных фондов библиотек поселения;

- создание условий для организации досуга и обеспечения жителей поселения услугами организаций культуры;

- сохранение, использование и популяризация объектов культурного наследия (памятников истории и культуры), находящихся в собственности поселения, охрана объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) местного (муниципального) значения, находящихся на территории поселения;

- создание условий для развития местного традиционного народного художественного творчества, участие в сохранении, возрождении и развитии народных художественных промыслов в поселении.

К полномочиям органов местного самоуправления муниципального

района в области культуры относятся:

- организация библиотечного обслуживания населения межпоселенческими библиотеками, комплектование и обеспечение сохранности их библиотечных фондов;

- создание условий для обеспечения поселений, входящих в состав муниципального района, услугами по организации досуга и услугами организаций культуры;

- создание условий для развития местного традиционного народного художественного творчества в поселениях, входящих в состав муниципального района.

К полномочиям органов местного самоуправления городского округа в области культуры относятся:

- организация библиотечного обслуживания населения, комплектование и обеспечение сохранности библиотечных фондов библиотек городского округа;

- создание условий для организации досуга и обеспечения жителей городского округа услугами организаций культуры;

- сохранение, использование и популяризация объектов культурного наследия (памятников истории и культуры), находящихся в собственности городского округа, охрана объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) местного (муниципального) значения, расположенных на территории городского округа;

- создание условий для развития местного традиционного народного художественного творчества, участие в сохранении, возрождении и развитии народных художественных промыслов в городском округе.

В субъектах Российской Федерации - городах федерального значения Москве и Санкт-Петербурге полномочия органов местного самоуправления внутригородских муниципальных образований в области культуры устанавливаются законами субъектов Российской Федерации - городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга.

Но, не смотря на изменения в законодательстве, в сфере культуры существует масса проблем в управлении культуры и использовании культурного пространства.

Один из способов решения проблем управления сферой культуры в создании стратегий и концепций развития сферы культуры. И уже существует интересный опыт создания таких концепций в таких городах как Пермь и Киров. «Концепции развития культурного пространства города Перми на среднесрочную и долгосрочную перспективу» разработано экспертным центром «Мера» по заказу администрации города Перми.

Главное предназначение концепции – определение целей, задач, направлений, приоритетов и необходимых мер по развитию сферы культуры города Перми на среднесрочный и долгосрочный период. Концепция призвана стать теоретико-методологической базой и практическим

инструментом для планирования и реализации культурной политики администрации города Перми.

Концепция разработана с учетом предложений жителей города и результатов исследовательской программы по общей теме "Культурное пространство Перми глазами жителей города".

При создании Концепции учитывалось фундаментальное значение культуры как регулятора поведения и основы деятельности человека, как в его частной, так и общественной жизни.

Итак, без творческого преобразования окружающей среды сфера культуры не могла бы развиваться. Таким образом, существование искусства как художественного переосмысления и переработки действительности в стремлении освоить реальность - является самостоятельной сферой культурной деятельности.

В современном научном и общественном понимании национальное наследие представляет совокупность культурных ценностей, материализованных в научных открытиях, произведениях искусства, словесности, памятниках архитектуры. К объектам культурного наследия относятся также исторически сложившаяся архитектурно-пространственная среда городов России. Вне связи с культурным прошлым общество, народ обедняет свой интеллектуальный и творческий потенциал. Поэтому национальное наследие, в котором заключена историческая память народа, своеобразный культурный код нации.

Культурный опыт народа, модернизация способов трансляции культурного наследия способствует тому, что отношение к культурному прошлому выступает как составляющая общественного сознания; осознанного понимания ценности культурного наследия, важности его изучения. Культурное наследие становится фактором развития нации.

*Боровицкая О.А.
магистрант 3го курса
Финансовый Университет при правительстве РФ
Россия, г. Москва*

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

Ключевые слова:

Мотивация, стимулирование, персонал.

В наше время все больше людей посещают кафе, рестораны, бары.

Одной из ключевых задач развития и поддержание конкурентной способности вашего ресторана является – организация трудового процесса, в том числе мотивирование сотрудников. Начнем с того, что для стабильной и качественной работы со стороны персонала, необходимо выполнение работодателем своих прямых обязанностей, таких как своевременность

денежных выплат, справедливость распределения заработной платы в зависимости от нагрузки, вида работы, и объема ответственности которую берет на себя работник при выполнении своих обязанностей. Система денежных выплат должна обеспечить персоналу желаемый уровень дохода, а также зависеть от вклада работника в процесс труда. Т. е. зарплата, должна быть чуть выше среднего уровня. Если зарплата в вашем ресторане будет ниже, чем в других подобных заведениях, то это усилит проблему текучести кадров, особенно среди рядового персонала.

В целом выделяют следующие способы стимулирования сотрудников общественного питания в зависимости от уровня. Нижнему уровню работников общественного питания, кроме стабильной зарплаты и питания в течение рабочей смены, для мотивации необходимы хорошая организация труда. Так называемый линейный персонал ресторанов и кафе - официанты и их помощники изначально мотивированы к работе, поскольку, прежде всего, работают за чаевые. Персонал среднего руководящего звена всегда хорошо оплачивается и премируется. Мотивирующим же фактором являются дополнительные выходные дни, направление на профессиональные ассамблеи, краткосрочные тренинги и другое. Применительно к высшему руководящему составу следует в основном говорить о «мотивации удержания».

Грузчиками, уборщицами, мойщиками посуды и подсобными работниками на кухне становятся чаще всего люди в возрасте – бывшие сотрудники бюджетных организаций, реже студенты. Кроме стабильной зарплаты (по рыночным меркам относительно невысокой) и питания в течение рабочей смены, для мотивации этой части персонала необходимы хорошая организация труда и, конечно, уважение. Тогда они готовы задерживаться и не просить сверхурочных, потому что гораздо более их мотивирует чувство сопричастности, благодарность начальства и коллектива.

Именно эта часть сотрудников в момент приема на работу особенно остро чувствует, как к ним отнесутся: как к дешевой рабочей силе или как к необходимому элементу технологического процесса и полноправной части коллектива. Для руководителя забыть поздороваться с кем-то из них означает лишить этого человека рабочего настроения. Правильно выбранная тактика общения с персоналом является еще одним аспектом его мотивации для эффективной работы на конкретном предприятии.

Линейный персонал ресторанов и кафе – официанты и их помощники – изначально мотивированы к работе, поскольку, прежде всего, работают за чаевые. В отличие от вышеупомянутых технических сотрудников сам оклад для них нельзя рассматривать как мотивационный фактор. Суммой чаевых выражается удовлетворенность гостя качеством обслуживания, а значит, измеряется эффективность работы официанта и его помощника.

Высокая заполняемость зала также в интересах этой категории

персонала, поэтому мотивировать их к тому, чтобы случайный гость превратился в постоянного клиента не нужно – это заложено в специфике профессии.

Также существует задача мотивировать персонал к активным продажам, результатом которых является прибыль ресторана, бара или кафе. Его можно определить сразу, в процентном отношении к сумме чеков всех обслуженных столиков.

Хороший эффект дают конкурсы продаж по определенным позициям меню или винной карты:

- бонус за каждую порцию эксклюзивного коньяка;
- процентный бонус от стоимости всех проданных десертов; премия, подарок в виде путевки на выходные или билетов на нашумевший спектакль тому, кто продаст самое большое количество порций сезонного блюда.

В этом случае налицо как материальный компонент мотивации, так и «публичный» – работодатель признает заслуги сотрудника в конкретном направлении его деятельности.

Рестораны высокой кухни имеют в своем обслуживании компоненты шоу: блюда, приготовляемые или разделяемые у стола гостя. И в этом случае для мотивации всего персонала к овладению этими трудоемкими навыками хороши тематические конкурсы профессионального мастерства: «Виртуоз фламбе», «Самое изысканное кулинарное шоу» и пр.

Хорошо оплачивается и премируется персонал среднего руководящего звена – метрдотели, администраторы и заместители директоров, и само назначение сотрудников на эти ответственные должности, сочетающие задачи руководства персоналом и общения с гостями, является фактом признания их профессиональных качеств.

С другой стороны, занимающие эти должности сотрудники, обременены постоянным стрессом общения и нахождения под «перекрестным обстрелом» глаз и суждений подчиненных и гостей. Их рабочий день гораздо продолжительнее, чем предполагает рабочий график, а его интенсивность вообще не поддается описанию.

Кроме того, им тоже хочется быть в курсе новаций, общаться с коллегами по бизнесу и хоть немного отдыхать. Для них мотивирующим фактором являются дополнительные выходные дни, выделенные после праздников и серьезных крупных мероприятий; направление на профессиональные ассамблеи и краткосрочные тренинги, возможность в периоды максимальной нагрузки по собственному усмотрению делегировать часть своих обязанностей наиболее перспективным подчиненным. При установлении гибкого режима рабочего времени, нужно учитывать обязательные нормы рабочего времени. Закон выделяет следующие режимы рабочего времени: гибкий рабочий год, сжатую рабочую неделю, гибкий график рабочей недели. Рекомендации по применению режимов гибкого рабочего времени содержатся в Трудовом кодексе Российской Федерации

глава 16, а также Бюллетень ВЦСПС. 1954. N 8; Бюллетень Госкомтруда СССР. 1985. N 11 и иные нормативные документы.

Введение в организации гибкого режима рабочего времени обладает большим мотивирующим импульсом и не требует больших затрат со стороны организации.

Предоставление этой части персонала в некоторых зонах функциональной ответственности полной профессиональной свободы и возможности принятия самостоятельных решений мотивирует их к дальнейшему профессиональному и личностному росту, повышению ответственности, совершенствованию внутренней культуры и общеобразовательного уровня, что в конечном итоге на благо как им самим, так и работодателю.

Правильно спланированная методика периодической аттестации этой категории персонала (по результатам работы, навыкам и знаниям, потенциалу), открытость и доброжелательность руководства в ознакомлении сотрудника с ее итогами, грамотно составленный индивидуальный план на период до следующей аттестации и содействие кадровой службы в его реализации также является серьезным компонентом мотивации этой категории персонала.

Особо следует остановиться на верхнем слое руководства. Руководитель сервисной структуры не может быть не мотивирован, поскольку стоит во главе достаточно сложной структуры; нередко является совладельцем предприятия и поэтому напрямую заинтересован в максимальной эффективности труда.

Применительно к этой категории сотрудников следует говорить о «мотивации удержания». Выстроить систему, которая предоставит руководителю возможность в полной мере проявить себя, стать «лицом» ресторана; правильно спланировать PR-мероприятия, поддерживающие его перспективные проекты; дать возможность гордиться работой именно в этой системе – в этом заключается мотивационная задача работодателя.

Говоря обо всех слоях персонала ресторанной сферы, отметим, что эти люди занимаются нелегким трудом, как в моральном, так и в физическом отношении. Поэтому дополнительным фактором мотивации для них являются комнаты психологической разгрузки, работа с персоналом психолога, медкабинет и т. п.

Одним из показателей, влияющих на производительность труда, является отношение работника, как к самой работе, так и к работодателю. Ведь негативное (пассивное) отношение персонала к работе, неприверженность к труду может проследиваться как при приеме на работу, так и сложиться после длительного срока работы в организации, т.е. проявляется так называемый феномен «мысленного отсутствия». Многие работодатели не видят, в большинстве случаев, проявление данного феномена, особенно в многомиллионных организациях.

Отметим еще один фактор, введение которого в систему управления персоналом любой структуры дает отличный мотивационный эффект. Речь о так называемом «доступе к первому лицу». Например, хороший результат дает появление опечатанных ящиков, куда каждый сотрудник, анонимно или подписавшись, может опустить послание по любому вопросу. Право доступа к ним имеет только личный помощник первого лица, передающий все адресату. Просмотрев письма, руководитель принимает меры и по необходимости делегирует решение проблемы руководителям конкретных участков.

В более консервативных структурах есть ежемесячный день приема сотрудников по любым – личным и производственным – вопросам.

Для каждого сотрудника перспектива высказаться в высшей инстанции, быть услышанным и понятым является, как это ни удивительно на первый взгляд, мощнейшим стимулом к качественному выполнению своих обязанностей. HR-менеджеру необходимо сформировать ту методику мотивации персонала, которая более всего подходит именно его компании на данном этапе развития.

Прежде всего, методика должна основываться на исследовании морально-психологического климата коллектива и корпоративной культуры организации. А такие технологии, как кадровый аудит, снятие социометрии по интересам, ответственности и удовлетворенности результатами труда с разных слоев сотрудников и правильно сведенные результаты их проведения, зададут правильное направление в сложной работе мотивации персонала. В заключение следует отметить, что нет, и не может быть обезличенного механизма стимулирования, работающего как часы для персонала любой компании. Менеджеру по персоналу необходимо сформировать ту методику мотивации персонала, которая более всего подходит именно его компании на данном этапе развития.

*Боровых Я. Ф.
студент*

*Национальный Исследовательский университет
«Высшая Школа Экономики»
Россия, г. Перми*

СТАТЬЯ НА ТЕМУ: ПОНЯТИЕ И СУЩЕСТВЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ БРАЧНОГО ДОГОВОРА

Аннотация: В статье затрагивается тема особенностей брачного договора. Он рассматривается с двух сторон: гражданско-правовой и семейно-правовой. Обязательственные права супругов также могут быть установлены сроками. Сроки определяют период владения имуществом того или иного супруга. В конце статьи доказывается, что брачный договор – это разновидность гражданско-правового договора с некоторыми особенностями и своей определенной спецификой.

Ключевые слова: семейные отношения, брачный договор, гражданско-правовая сделка, супруги, договор.

Каждому известно, что роль семьи как в обществе, так и в государстве велика, значит, семейные отношения требуют детального правового регулирования. Зачастую в семье имущественные отношения играют первостепенную роль, в связи с чем споры, основанные на имущественной почве, становятся причиной распада.

Как правило, семейные отношения регулируют многочисленные договоры и соглашения, заключаемые между собой как супругами, так и иными членами семьи. Имущественные отношения между супругами регулирует брачный договор, который становится в современной жизни все более распространенным и предпочитаемым.

По своей правовой природе брачный договор со своими особенностями следует относить к разновидности гражданско-правового договора, следовательно, на него распространяются правила о договорах, обязательствах и сделках. По мнению многих ученых и практикующих юристов, правовое регулирование брачного договора в России является весьма скудным.

Изначально, считаю, необходимо рассмотреть понятие брачного договора, прибегая к точкам зрения различных авторов в области семейного и гражданского права.

Так, М.И. Брагинский и В.В. Витрянский считают брачный договор только гражданско-правовой сделкой, который направлен только на установление или изменение имущественного режима супругов [3, с. 177].

Некоторые авторы склонны к семейно-правовой отраслевой принадлежности брачного договора [7, с. 42]. Они считают, что у данного договора существуют специфические признаки: субъектный состав, тесная связь с браком и личными отношениями, предмет. Именно данный перечень особенностей отличает брачный договор от гражданско-правовых.

Весьма интересной представляется точка зрения советского автора Е.М. Ворожейкина, который брачный договор рассматривает с двух сторон: во-первых, как гражданско-правовой, если он регулирует договорный режим имущества супругов, т.е. определяет правоотношения собственности супругов; во-вторых, как семейно-правовое соглашение, если оно регулирует личные неимущественные отношения супругов [5, с. 134-135].

Здесь, как мне кажется, наиболее верной является точка зрения, относящая брачный договор к гражданско-правовым, поскольку по своей правовой природе брачный договор - это гражданско-правовая сделка.

По этому поводу приведем еще пару аргументов.

Б.Н. Гонгалю и П.В. Крашенинников, обращают внимание на то, что брачный договор наиболее подробно урегулирован СК РФ [1], хотя он в общем виде находит отражение в ГК РФ [2], а именно в ст. 256, в связи с чем авторы приходят к выводу, что брачный договор – лишь вид гражданско-

правового [6, с. 26].

В литературе также встречается неопределенность по поводу юридической природы сделки, которая якобы представляет некую «сложность», которая не объясняется [11 с. 219].

Далее необходимо обратиться к понятию брачного договора, данного в законодательстве. Так, в соответствии со ст. 40 СК РФ «брачным договором признается соглашение лиц, вступающих в брак, или соглашение супругов, определяющее имущественные права и обязанности супругов в браке и (или) в случае его расторжения».

В литературе и законодательстве существует еще несколько доказательств принадлежности брачного договора к разряду гражданско-правовых.

Интересна и заслуживает внимания точка зрения Е.Л. Невзгодиной, согласно которой брачный договор – это, прежде всего, гражданско-правовая сделка, регламентируемая не только нормами СК РФ, но и ГК РФ, в частности, относительно квалификации как ничтожной или оспоримой сделки, а также основания и порядок изменения, расторжения брачного договора, одностороннего отказа от его исполнения, что предусмотрено в качестве общего правила для гражданско-правовых договоров [10, с. 116].

Еще одно неоспоримое доказательство того, что в п. 3 ст. 42 СК РФ содержится гражданско-правовой характер брачного договора является совокупность условий, которые не включаются в содержание этого договора.

Заметим, что п. 3 ст. 42 СК РФ четко запретил включать в брачный договор условия, которые касаются как раз «чисто» [10, с. 117] семейных отношений между супругами, а прежде всего – личных неимущественных (первичных), тогда как имущественные отношения выступают вторичными. Этот запрет является общим для гражданского и для гражданско-процессуального права (ст. 22 ГК РФ, п. 2 ст. 3 ГПК РФ) (т.е. запрет ограничения в брачном договоре правоспособности и дееспособности супругов.)

Иначе говоря, с точки зрения законодателя брачный договор – регулятор имущественных отношений между супругами, функция регулирования собственно семейных отношений приоритетно регулируется законом.

Итак, придя к выводу, что брачный договор является разновидностью гражданско-правовых, следует определить его с точки зрения гражданского права как консенсуальный, двусторонний, возмездный.

Особенность брачного договора – особый субъектный состав. Так, субъектами соглашения супругов о разделе имущества (ст. 38 СК РФ) являются только супруги или бывшие супруги.

По мнению В.Н. Полозова и Е.В. Ионовой, целью данного соглашения является раздел совместно нажитого супругами имущества, а цель брачного договора – закрепление прав и обязанностей супругов, изменение режима

собственности супругов [8, с. 94].

Так, соглашение о разделе общего имущества супругов прекращает действие режима совместной собственности в отношении имущества, имеющегося в наличии и приобретенного супругами в период брака. Брачный договор может определять судьбу имущества не только уже имеющегося, но и приобретенного в будущем. Таким образом, по мнению А.И. Бычкова, «соглашение о разделе имущества супругов носит ретроспективный характер, а брачный договор – перспективный» [4, с. 85-86]. Сторонами договора купли-продажи (гл. 30 ГК РФ), договора мены (гл. 31 ГК РФ), дарения (гл. 32 ГК РФ) могут являться любые субъекты гражданских правоотношений: физические и юридические лица, индивидуальные предприниматели, государство.

Как правило брачный договор - бессрочный, однако необходимо учитывать такой нюанс, что если брачным договором закрепляются какие-либо сроки осуществления прав и обязанностей сторон, то необходимо обращать внимание на специфику того или иного права.

Так, если полагать, что вещные права бессрочны, то брачный договор не может содержать, например, положение о том, что то или иное имущество переходит в собственность на определенное количество времени (2 мес., 5 лет и т.д.). Однако в договоре можно урегулировать то, что право собственности на определенную вещь одного из супругов возникнет по истечении какого-либо периода, а также то, что это имущество перейдет в общую собственность супругов (долевую или совместную) или собственность одного супруга.

Установление сроков относительно обязательственных прав супругов. Например, договором можно закрепить положение о том, что семейные расходы осуществляются каждым из супругов в определенной очередности в течение какого-то промежутка времени (помесячно, ежеквартально, полугодом и т.д.) [11, с. 15].

Итак, можно сделать вывод, что институт брачного договора – новшество семейного законодательства, это определяется тем, что впервые в оборот брачные договоры вступили с 1 марта 1996 г., т.е. с принятием СК РФ.

Брачный договор предоставляет лицам, вступающим в брак и супругам возможность регулирования в дальнейшем их имущественных отношений, не выходя за рамки закона.

В целом, по исследуемому вопросу напрашивается вывод, что брачный договор – это разновидность гражданско-правового договора, обладающего определенной спецификой и отличающегося от других гражданско-правовых договоров: по субъектному составу (супруги, лица, желающие вступить в брак), предмету (имущественные правоотношения), содержанию (изменение имущественных правоотношений).

Использованные источники:

1. Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. N 223-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 1996. - N 1. - Ст. 16.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 1996. - № 5. - Ст. 410.
3. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Общие положения. М., 1997. С. 177.
4. Бычков А.И. Смешанный брачный договор // Цивилист. - 2011. - N 3.
5. Ворожейкин Е.М. Семейные правоотношения в СССР. М.: Юрид. лит., 1974.
6. Гонгало Б. М., Крашениников П. В. Содержание брачного договора // Семейное и жилищное право. – 2005. – № 4.
7. Злобина И.В. О юридической сущности брачного контракта: гражданско-правовая сделка или супружеский контракт // Закон и право. – 2001. – № 8.
8. Звенигородская К. В. Договор супругов о разделе имущества: проблемы теории и практики // Ленинград. юрид. журн. - 2008. - № 4.
9. Невзгодина Е.Л. Проблемы юридической квалификации брачного договора по законодательству Российской Федерации // Вестник Омского университета. Серия «Право». – 2011. - № 3 (28).
10. Пчелинцева Л. М. Семейное право России. – М., 2009.
11. Струцкая И.Н. Брачный договор в российском законодательстве // Нотариальный вестник. - 2010. - №11.

*Бочарова Е.С.
студент 5-го курса
технологического факультета
Брезе О.Э., к.т.н.
научный руководитель, доцент
ФГБОУ ВПО «Кемеровский технологический институт
пищевой промышленности»
Россия, г. Кемерово*

РАСЧЕТ СЕБЕСТОИМОСТИ МОЛОКА СГУЩЕННОГО

Аннотация

В статье приводится анализ рынка сгущенных молочных продуктов, обоснована возможность производства настоящего сгущенного молока, выработанного по ГОСТ, по приемлемым для покупателя ценам.

Ключевые слова: молоко сгущенное, состав продукта по ГОСТ и ТУ, расчет себестоимости и цены.

Сгущенное молоко получают из свежего цельного молока или обезжиренного молока путем выпаривания определенного количества воды и последующего консервирования с добавлением сахара или стерилизацией.

На сегодняшний день основными потребителями сгущенного молока

являются различные производители других пищевых продуктов, таких как, торты, мороженное, печенье, блинчики и т.д., а также непосредственные конечные потребители, когда мы добавляем сгущенное молоко в чай, кофе.

В последние годы население к этому продукту охладело, так по данным исследования, проведенного компанией «Эрконпродукт», сгущенное молоко потребляют около 45% россиян с периодичностью от одного до нескольких раз в месяц в зависимости от исследуемой местности.

До недавнего времени рынок сгущенного молока воспринимался как небрэндованный, но некоторые компании, не считая его неперспективным, решили выделить на нем свою продукцию. Так, например, компания «Эрконпродукт» вывела марку «Молочная страна», где изменилась упаковка – уменьшился объем, добавилась пластиковая крышка для сохранения молока в открытой банке, - был создан одинаковый стиль для различных видов продукции. Но наиболее яркой и запоминающейся кампанией по созданию брэнда, пожалуй, отмечен такой производитель, как «Главпродукт». Компания пошла по пути максимально возможного расширения ассортимента ряда продукции. В настоящее время производится порядка 52 различных видов сгущенки, как, например, молоко со вкусом ананаса, ирландского кофе, трюфелей и т.д. Вывод продукции этой компании на рынок сопровождался крупной рекламной акцией. Слоган: «Требуйте, чтобы тушенка и сгущенка от «Главпродукта» были в Вашем магазине. Вы имеете на это право» - запомнится жителям страны надолго.

Однако с течением времени привычный для всех вкус сгущенки претерпел некоторые изменения. Со времен парижского кондитера, еще в 1804 г. случайно обнаружившего, что молоко лучше сохраняется, если его прокипятить в запаянных жестяных банках, которые, в отличие от стеклянных, не лопнут, состав ингредиентов существенно поменялся. Настоящее сгущенное молоко должно иметь белый цвет со слегка кремовым оттенком, а вкус – сладкий, с выраженным привкусом пастеризованного молока, быть однородной консистенции.

Все показатели - содержание жира, сахара, воды и т.д. – строго регламентированы и одинаковы для всех производителей. Но достаточно часто, покупая знакомую с детства синю – белую – голубую баночку, оказывается, что вкус – уже не совсем тот!

По оценкам различных экспертов, 50 – 70% рынка сгущенного молока заняты консервами, изготовленным не по ГОСТу, а в соответствии с ТУ. Около 75% банок, на которых написано "сгущенка", содержат не сгущенное молоко, а совсем другой продукт. До недавнего времени (до 2011 года) основным считался ГОСТ 2903-78. После 2011 года был принят новый ГОСТ Р 53436-2009 «Консервы молочные. Молоко и сливки сгущенные с сахаром. Технические условия». По новому стандарту сгущенное молоко и сливки могут содержать в своем составе только нормализованное молоко, сливки, сахар и воду. В качестве антиокислителя допускается использование

исключительно аскорбиновой кислоты, в роли стабилизатора могут выступать производные от натрия и калия. Жировая основа ГОСТовской «сгущенки» должна содержать исключительно 100% молочного жира. Но большая часть молочных консервов производится не по ГОСТу, а по собственным техническим условиям, где добавляют сухое молоко и растительное масло, чаще всего - пальмовое, подсолнечное и прочие, иногда используются красители.

По мнению экспертов, основных причин применения в производстве растительных жиров две. Первая - недостаток молочного сырья, так как сейчас за каждым заводом уже нет закрепленных хозяйств, которые обеспечивают молоком, как это было ранее. Другая существенная причина – использование растительных жиров ведет к снижению себестоимости, что составляет, по оценкам экспертов, не менее 35 – 40%. Стоимость таких консервов ниже, а покупатель не всегда разбирается в составе и способе их производства.[1]

Более низкая цена сгущенного молока дает компаниям, которые при производстве используют растительные добавки, определенные конкурентные преимущества. Так, например, по данным маркетингового агентства «Маграм», около 90% потребителей путают сгущенку, сделанную на основе ТУ и ГОСТа. Цена же при этом играет одну из решающих ролей. Как правило, на набранный мелкими буквами состав не обращают внимание, покупатели реагируют на название «Молоко сгущенное с сахаром», а также привычную упаковку.

Такое положение дел вызвало недовольство одной из компаний, придерживающихся требований ГОСТа. В результате обращения в Госстандарт, Минздрав и Министерство по антимонопольной политике, было принято решение о дополнениях ГОСТа, согласно которым с 1 января 2003 г. сгущенное молоко с растительными добавками должно официально называться «растительно - молочным» или «молочно – растительным» продуктом. Впрочем, сине-бело-голубую упаковку пока никто не запрещал, а по результатам проведенных исследований, именно она ассоциируется у 80% покупателей с привычной с давних лет сгущенкой.

Тем не менее, новое наименование сгущенного молока, выполненного по ТУ, возможно, потребует выведения новых брендов, что не замедлит сказаться на затратах консервных заводов России. [1]

Кроме того, по результатам проверок Национальной ассоциации генетической безопасности, 60% сгущенки в магазинах не соответствует требованиям технических условий.

В общем, ситуацию с молочными консервами пора менять. Самое главное: нужно внести изменения в технический регламент на молочную продукцию и запретить пальмовые добавки. Если качество сгущенки улучшится, постепенно на нее вновь появится спрос. Значит, фермерам будет куда девать излишки молока. Поэтому им больше не потребуются 3,5

млрд. руб., которые из года в год выделяет государство на покрытие убытков молочных хозяйств.[2]

При покупке сгущенки нужно обращать внимание на маркировку. Согласно требованиям нормативно-правовых актов она в обязательном порядке должна «в доступной для восприятия потребителем форме» содержать достоверную информацию. В том числе название продукта, наименование и полный адрес предприятия-производителя, условия хранения, дату изготовления и срок годности продукта, его состав (с учетом всех компонентов, в порядке уменьшения их массовой доли). Также еще следует обратить внимание на внешний вид упаковки. Деформированные банки «сгущенки» не желательно покупать. [3]

Если на банке указаны в составе растительное масло, загустители и прочие химические ингредиенты, это - не сгущенка. Кроме того, на продукте должно быть написано «Молоко цельное сгущенное с сахаром». Если на банке написано: «Молоко сгущенное», «Молоко сгущенное особое», «Сгущенка», «Вареная сгущенка», «Варенка», - это не настоящее сгущенное цельное молоко, а продукт с незащищенным законом названием.

В своих расчетах мы попытались укрупненно представить структуру себестоимости и цены сгущенного молока.

По заданию на завод поступало цельное молоко с массовой долей жира 3,6% по цене 20 рублей за единицу продукции, обезжиренное молоко по цене 4,5 рубля за единицу, сахар - 30 рублей за единицу, стабилизатор - 713 рублей, сливки 35% - 55 рублей.

В процессе расчетов определяли полную себестоимость продуктов. При производстве сгущенного цельного молока себестоимость равна 79,631 тыс. руб. за 1 тонну, а при производстве сливок сгущенных с сахаром себестоимость равна 88,108 тыс. руб. за 1 тонну.

Оптовая цена с учетом прибыли для сгущенного цельного молока с сахаром составила 95,561 тыс.руб. за 1 тонну, а цена сливок сгущенных с сахаром составила 105,73 тыс.руб. за 1 тонну.

В конечном итоге произвели расчет цены сгущенного цельного молока за 1 банку (400 г.) - 38,2 рубля и сливок сгущенных с сахаром за 1 банку (400 г.) - 42,3 рубля, что оказалось значительно дешевле, чем те же продукты в магазинах.

Беглый анализ рынка показал, что не все продукты соответствуют составу настоящей ГОСТовской сгущенки, при этом цена в магазинах остается высокой, несмотря на то что используются заменители молочного жира, сухое цельное молоко и т.п. Весьма странный состав оказался у сгущенки производителя «Кузбассконсервмолоко» Тяжинского комбината, сделанная по ТУ, в состав которой входит: молоко коровье, молоко обезжиренное, молоко сухое цельное, молоко сухое обезжиренное, сыворотка сухая молочная, сыворотка сгущенная, жир растительный, масло сливочное, сахар, стоимость такой сгущенки была 39,90 рублей.

Также в магазине было и сгущенное цельное молоко с традиционным составом, в который входило нормализованное молоко и сахар. Цена сгущенного цельного молока Любинского молочно-консервного комбината (Омск) была 51,40 руб.; сгущенки «Кузбассконсервмолоко» (пос. Тяжинский) - 41,60 руб. и сгущенки «Коровкино» Любинского молочно-консервного комбината - 39,60 рублей.

Проведя небольшой анализ в данной работе стало очевидно, что можно изготавливать качественные продукты, при этом цена может и не быть высокой. Расчетная цена сгущенного цельного молока в моих расчетах составила всего 38,2 рубля за баночку, что значительно дешевле, чем в магазинах города. Поэтому смело можно сказать, что дорого не всегда качественно. На совести производителя какую надбавку делать на свой товар.

В заключение, хотелось бы сказать, что «сгущенка», выработанная по ТУ с добавлением растительных жиров в два раза дешевле. Выявить такой товар можно только по составу, написанному, как правило, трудноразличимым мелким шрифтом. А решение уже за потребителем какую продукцию покупать.

Использованные источники:

1. <http://www.marketcenter.ru/content/doc-2-2938.html> ММЦ «Москва»
Российский рынок сгущенного молока
2. <http://www.upakovano.ru/news/17485> «Сгущенный резерв»
3. <http://timeua.info/170614/86121.html> Аркадий Генкин Газета «Время»

*Бочарова О.Ф., к.э.н.
доцент
кафедра финансов
Сороколетов Д.А.
аспирант*

*Кубанский государственный аграрный университет
Россия, г. Краснодар*

РОЛЬ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В ПОВЫШЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

Аннотация: В статье рассмотрены актуальные направления налоговой политики по повышению уровня инвестиционной активности.

Ключевые слова: налоговая система, инвестиции, территория опережающего социального развития, «Гринфилд инвестиции».

В сложившихся экономических условиях задача повышения инвестиционной активности выходит на новый достаточно приоритетный уровень. Повышение инвестиционной активности в целом и инвестиций в основной капитал в частности обеспечивается рынком и механизмом регулирующего воздействия государства на инвестиционный процесс.

С целью законодательной регламентации инвестиционных процессов

был принят Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» который претерпел двенадцать поправок и изменений направленных на сближение нормативной базы и реальных экономических и инвестиционных условий.

Одним из направлений регулирования инвестиционной деятельности была определена налоговая система. В рамках этого направления было закреплено понятие «*совокупная налоговая нагрузка*» - расчетный суммарный объем денежных средств, подлежащих уплате в виде федеральных налогов (за исключением акцизов, налога на добавленную стоимость на товары, производимые на территории Российской Федерации) и взносов в государственные внебюджетные фонды (за исключением взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации) инвестором, осуществляющим инвестиционный проект, на день начала финансирования инвестиционного проекта (в редакции от 06.12.2011 г.) [2].

Указанный закон предусматривает государственное регулирование инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, путем совершенствования системы налогообложения, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений, установления специальных налоговых режимов, защиты интересов инвесторов, развития финансового лизинга в РФ.

В рамках основных направлений налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов было отмечен результат проведенных мероприятий по поддержке модернизации производства путем создания стимулов для обновления основных фондов и снижения нагрузки на налогоплательщиков были внесены изменения в перечень объектов налогообложения налогом на имущество организаций, предусматривающие исключение из объекта налогообложения движимого имущества (машины, оборудование), принятого с 1 января 2013 г. на учет в качестве основных средств.

Таким образом, уже с 2013 года при осуществлении модернизации производства снизились затраты налогоплательщиков, связанные с инвестициями в новое оборудование. В перспективе, по мере вывода из эксплуатации оборудования, принятого на учет в качестве объектов основных средств до 1 января 2013 года, налогом на имущество организаций будет облагаться только недвижимое имущество, что является очередным шагом к введению налога на недвижимое имущество не только для физических лиц, но и для организаций [3].

В целях упрощения, удешевления и ускорения действующих на территории Российской Федерации процедур по ведению бизнеса Правительством Российской Федерации утвержден ряд дорожных карт, разработанных в рамках национальной предпринимательской инициативы по улучшению инвестиционного климата в России.

В частности, утвержден План мероприятий («дорожная карта») «Совершенствование налогового администрирования».

На основе указанной дорожной карты будет осуществляться дальнейшее совершенствование налогового администрирования и снижение налоговой нагрузки на бизнес в целях формирования благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности.

Предусмотрены мероприятия, направленные на сокращение времени взаимодействия налогоплательщиков и налоговых органов, упрощение правил ведения учета налогоплательщиками и оптимизацию принятия инвестиционных решений участниками рынка.

Реализация указанной «дорожной карты» должна привести к достижению Россией к 2015 году 50-го места в рейтинге «Ведение бизнеса» по показателю «Налогообложение» [3].

В рамках создания благоприятных налоговых условий для осуществления инвестиционной деятельности и поддержки создания новых промышленных предприятий и высокотехнологичных проектов на территории Дальнего Востока и Забайкалья с 1 января 2014 года вступили в силу положения, направленные на стимулирование реализации региональных инвестиционных проектов на территориях Дальневосточного федерального округа и отдельных субъектов Российской Федерации.

Введено понятие регионального инвестиционного проекта - это инвестиционный проект, целью которого является производство товаров, и который должен удовлетворять соответствующим требованиям.

Налогоплательщик - участник регионального инвестиционного проекта при условии, что доходы от реализации товаров, произведенных в результате реализации регионального инвестиционного проекта, составляют не менее 90 процентов всех доходов, учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль организаций, вправе применять к налоговой базе пониженные налоговые ставки:

по налогу, подлежащему зачислению в федеральный бюджет, 0 процентов в течение 10 лет;

по налогу, подлежащему зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации, не более 10 процентов в течение 5 лет и не менее 10 процентов в течение следующих 5 лет.

При исчислении налога на добычу полезных ископаемых в отношении твердых полезных ископаемых к ставкам налога применяется коэффициент, характеризующий территорию добычи полезного ископаемого, в размере от 0 до 1, в зависимости от срока начала применения ставки налога на прибыль организации 0 процентов.

Указанные налоговые преференции будут действовать до 1 января 2029 года независимо от даты включения организации в реестр участников региональных инвестиционных проектов.

Послание Президента Российской Федерации от 12 декабря 2013 года

обозначило конкретные меры, призванные обеспечить динамичное развитие страны во всех сферах, в том числе в сфере налогообложения.

К первой мере можно отнести создание особых условий ведения предпринимательской деятельности на территориях опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири, с расширением этого региона на Республику Хакасия и Красноярский край.

Территорией опережающего социального развития признается часть территории субъектов РФ, включая закрытое административно-территориальное образование, на которой в соответствии с решением Правительства РФ установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской деятельности и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения [1].

В рамках этого направления предполагается установление 5-летних каникул по налогу на прибыль организаций, налогу на добычу полезных ископаемых (за исключением нефти и газа), земельному налогу, налогу на имущество организаций, для новых предприятий, размещаемых на территориях опережающего развития.

Предполагается, что для новых инвестиционных проектов, реализуемых на территориях опережающего развития, будет применяться налоговый режим, который в настоящее время установлен для новых инвестиционных проектов, реализуемых в регионах Дальнего Востока, Иркутской области и Республики Тыва (а также, после внесения изменений в законодательство, в Красноярском крае, Республике Хакасия). При этом решения о предоставлении налоговых каникул по региональным и местным налогам для указанных территорий будут принимать соответственно органы власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления. Также предполагается, что критерии для отбора инвестиционных проектов для включения в перечень региональных инвестиционных проектов, механизм отбора инвестиционных проектов в рамках территорий опережающего развития, которые получают право на налоговые льготы, а также механизм принятия решений о включении инвестиционного проекта в перечень, будут определены в законодательстве о территориях опережающего развития. При этом характер и размер льгот по уплате страховых взносов на обязательное государственное пенсионное, медицинское и социальное страхование будут определены законодательством Российской Федерации о государственном социальном страховании.

Аналогичный налоговый режим предполагается к введению на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя.

При реформировании налоговой системы в сторону снижения налогового бремени будет стимулироваться деловая и инвестиционная активность, в перспективе можно будет добиться расширения налоговой базы. Интересны в этом отношении докризисные показатели экономического роста ряда стран Восточной Европы (Чехия, Словакия, Польша, Венгрия), в которых ставки налога на прибыль были в два раза ниже, чем в большинстве стран ЕС.

Вместе с тем снижение налогов не является гарантией повышения инвестиционной активности. Так, при снижении налогов только 30 % российских предприятий, нуждающихся в инвестициях, использовали их в производственных целях, остальные средства ушли на более прибыльные рынки. Кроме того, варьировать налоговой нагрузкой в рамках финансовой политики инвестиционной деятельности необходимо с учетом целей и приоритетов государства, результативности и эффективности использования бюджетных инвестиций [4].

В качестве инвестиционных мер так же можно выделить меры по стимулированию развития малого предпринимательства.

Так субъектам Российской Федерации будет предоставлено право устанавливать для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, перешедших на упрощенную систему налогообложения и патентную систему налогообложения и осуществляющих деятельность в производственной, социальной и научной сферах, «налоговые каникулы» в виде налоговой ставки в размере 0 процентов, которые будут действовать в 2015 - 2018 годах.

При этом субъекты Российской Федерации вправе будут установить ограничения на применение налоговой ставки в размере 0 процентов, в том числе в виде предельного размера доходов индивидуальных предпринимателей, количества наемных работников и иных показателей, превышение которых за налоговый период является основанием для лишения права применения указанной нулевой налоговой ставки (для них предполагается переход на обычный специальный налоговый режим в части превышения установленного субъектом Российской Федерации ограничения для применения налоговых каникул)[3].

Стимулирование экономики должно осуществляться путем предоставления субъектам Российской Федерации всех необходимых инструментов для проведения политики экономического развития на своей территории.

По аналогии с льготами для Дальнего Востока предлагается предоставить прочим субъектам Российской Федерации право устанавливать льготы по налогу на прибыль организаций для новых производств («гринфилдов») на своей территории.

«Гринфилд инвестиции» - это финансовые инвестиции в создание нового предприятия, когда даже производственные помещения возводятся с

нуля, в отличие от покупки или поглощения уже существующего предприятия.

Механизм предоставления таких льгот будет реализован в нескольких формах, предполагающих предоставление льгот по налогу на прибыль при реализации крупных инвестиционных проектов.

Во-первых, будут разработаны поправки в Налоговый кодекс Российской Федерации, предоставляющие возможность снижения законом субъекта Российской Федерации налоговой ставки по налогу на прибыль организаций вплоть до 10% на срок до 5 лет после получения прибыли для региональных инвестиционных проектов, направленных на производство товаров и реализуемых на их территории. Предполагается также, что ставка налога на прибыль в части, зачисляемой в федеральный бюджет, будет установлена в размере 0% на этот период. При этом параметры региональных инвестиционных проектов, предоставляющие право на получение льготы, подлежат дополнительному обсуждению. Также возможно предоставление субъекту Российской Федерации права на уменьшение суммы обязательств по налогу на прибыль организаций, уплачиваемому в рамках реализации нового инвестиционного проекта, на сумму капитальных затрат, связанных с его реализацией, в части, поступающей в бюджет этого субъекта Российской Федерации [3].

Введение такого механизма должно сопровождаться его эффективным администрированием, чтобы исключить необоснованное перемещение прибыли в регионы с льготами и размывание налоговой базы по налогу на прибыль в других регионах.

Еще одним инструментом, призванным повысить заинтересованность регионов в развитии налоговой базы на своей территории, должен стать механизм *возвратного налогового финансирования* (TIF) (tax increment financing).

Этот инструмент находится на стыке налоговой и бюджетной политики и предусматривает при реализации новых инвестиционных проектов и создании технопарков возврат из бюджета в виде субсидий на строительство инфраструктуры поступивших налоговых доходов с новой налоговой базы, возникшей в результате реализации нового проекта.

Третьим инструментом, направленным на стимулирование обновления промышленного оборудования и технологическое перевооружение, должно стать повышение уровня налогообложения такого оборудования. Это возможно реализовать также исходя из взаимосвязки двух отраслей законодательства - налогового и бухгалтерского. Предполагается, что проведение в бухгалтерском учете переоценки отдельных категорий основных фондов (оборудования), в том числе с истекшим сроком амортизации, будет стимулировать обновление производства [3].

Налоговое стимулирование имеет важное значение для российской экономики, так как современные экономические и политические условия

обозначили необходимость реализации программы модернизации экономики и ускоренного развития отдельных отраслей промышленности, но при этом отмечается нехватка внутренних свободных финансовых ресурсов. Поэтому механизм налоговое стимулирование может оказаться полезным для переориентации внутренних потоков капитала в направлении перспективных отраслей экономики.

Использованные источники:

1. О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации. Федеральный закон №473-ФЗ от 29.12.2014 г. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172962/
2. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156882/
3. Основные направления бюджетной политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165592/
4. Попов М.В. Налоговые инструменты стимулирования инвестиций в инновационное развитие экономики. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: <http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2012/04/33.pdf>

*Бочкова Е.В., к.э.н.
преподаватель*

*Кубанский государственный университет
Россия, г. Краснодар*

ВОПРОСЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В РОССИИ

Аннотация. Рассматриваются вопросы нормативно-правового обеспечения формирования и функционирования кластеров в России. Предложены меры по совершенствованию кластерного законодательства.

Ключевые слова: кластер, кластерное законодательство, кластерная политика, кластерный подход.

В России интерес к кластерным структурам и технологиям возник сравнительно недавно – всего десять лет назад, когда в начале 2000-х гг. тема формирования кластеров стала одним из основных лейтмотивов федеральных, региональных и муниципальных программ и стратегий социально-экономического развития. В структуре кластерного законодательства, которое продолжает активно развиваться и сегодня, можно, на наш взгляд, выделить два функциональных уровня:

- нормативно-методический уровень, представленный концепциями, стратегиями и программами развития;
- законодательный уровень (Федеральные законы).

Считаем необходимым отметить, что развитию кластерного подхода к экономике в России, в первую очередь, мешает отсутствие законодательной базы. Существуют противоречия между объективно существующей потребностью в переходе к инновационному социально ориентированному типу экономического развития страны и действующим правовым регулированием инновационной деятельности, как на уровне Федерации, так и её субъектов. Анализ результатов исследований в области теории формирования и развития кластеров позволяет сделать вывод о том, что для их эффективного проектирования и управления целесообразно в обозримом будущем принять общий законопроект, который будет посвящен регулированию вопросов создания, развития, эффективного взаимодействия и функционирования кластеров, а также подзаконные акты, регулирующие деятельность конкретных промышленных кластеров.

Рассмотрим зарубежный опыт в области нормативно-правовой поддержки кластеров как новых институтов экономического развития.

Весьма интересен опыт США в области формирования кластерных структур. Дело в том, что в данной стране практически не существует чёткой общефедеральной политики, направленной на развитие кластеров [3]. Государство лишь использует традиционные инструменты такие, как поддержка конкурентных условий, поддержка научно-исследовательской и образовательной деятельности. Основной акцент кластерной политики – это уровень региона, т.е. основной игрок – это штаты и более мелкие административные территории. В США федеральное правительство не имеет полномочий напрямую вмешиваться в политику штатов в области региональных кластеров, но предоставляет им косвенную поддержку. Со своей стороны федеральные власти такие, как Economic Development Administration (EDA), действующая в рамках U.S. Department of Commerce (DoC) [США], которая отвечает за региональное экономическое развитие и работает непосредственно с регионами поощряют использование кластерного подхода при разработке стратегий социально-экономического развития территорий.

Правительство Франции ещё в 2005 г. приступило к реализации национальной кластерной политики. Далеко не последнюю роль в данном процессе играет тесное взаимодействие с региональными властями.

В Германии кластеры долгое время развивались без вмешательства государства, но с 2003 г. центральное правительство внедряет большое число программ поддержки отдельных регионов и областей технологий. Финансовые ресурсы кластерные структуры получают из федеральных и местных источников. Отметим, что в случае реализации инновационных проектов немецкие компании получают налоговые льготы, в противном случае – ничего либо крупные штрафы.

В Финляндии Министерство торговли и промышленности подготовило директивы, на основе которых была разработана и утверждена Национальная

промышленная стратегия, что позволило совершить переход от макроэкономического регулирования к промышленной и технологически конкурентной политике, основанной на развитии кластеров. Сегодня динамичное развитие Финляндии происходит за счет эффективного взаимодействия крупных, средних и малых предприятий с непосредственным участием системы государственной поддержки.

В Канаде отсутствует единая концепция реализации кластерной политики на федеральном уровне. Предполагается, что основная роль правительства должна сводиться к установлению общих для экономики правил и предоставлению услуг, а реализация конкретных кластерных инициатив может быть поручена администрациям провинций и муниципалитетов.

Зарубежный опыт показывает, что в развитых странах Северной Америки и Западной Европы политика формирования кластеров реализуется по схеме «снизу-вверх», то есть от регионального уровня к общегосударственному (федеральному). В России же, наоборот, центральные власти задают основной вектор движения, а муниципалитеты и региональные власти «подстраивают» свои программы и стратегии развития под федеральные. И, необходимо отметить, что зачастую тезис «создание и поддержка кластеров» включается в данные документы, лишь для того, чтобы соответствовать общегосударственным стратегиям развития [6].

Таким образом, для нивелирования проблем и недостатков кластерного законодательства, существующего сегодня, возникла насущная необходимость разработки федерального закона, который бы регламентировал отношения в области формирования и развития кластерных структур. На наш взгляд, данный закон может иметь следующее название – «О формировании кластерного пространства в Российской Федерации». Безусловно, этот нормативно-правовой акт будет основываться на концепциях и стратегиях, которые были рассмотрены ранее, но главной его особенностью должно быть структурирование всех компонентов и элементов поддержки кластеров на территории страны.

Мы считаем, что Федеральный закон «О формировании кластерного пространства в Российской Федерации» будет состоять из следующих разделов:

1. Предмет регулирования и цели настоящего федерального закона;
2. Правовое регулирование отношений, возникающих при формировании кластерных структур.

В данном разделе важным, на наш взгляд, является освещение таких юридических вопросов, которые определяли бы организационно-правовую форму предприятий и организаций кластера; порядок регистрации; постановку на налоговый учёт; контроль и отчётность деятельности; порядок и последствия ликвидации элементов кластерной структуры.

3. Основные понятия и принципы формирования кластеров:

- чёткое определение дефиниции «кластер»;
- признаки кластера;
- субъектный состав;
- цели и задачи функционирования;
- классификация и стадии развития.

Отметим, что на сегодняшний день общепринятого определения кластера в российской экономической литературе не существует, и этот недостаток в конечном итоге приводит к путанице и подмене понятий – тому подтверждением выступают нормативные документы рассмотренные ранее. На наш взгляд, необходимо определиться, что кластер – это новый институт развития экономики, а не привязывать его к существовавшим ранее территориально-производственным комплексам, а также разграничивать понятия кластер, технопарк, бизнес-инкубатор и других субъектов инновационной экономики.

4. Государственная кластерная политика:

- цели и задачи;
- основные направления
- инструменты и механизмы реализации
- разграничение полномочий по реализации кластерной политики между федеральными, региональными и муниципальными властями.

В данном разделе следует обратить внимание на механизм реализации кластерной политики. Ранее мы упоминали о том, что для России, в отличие от ведущих зарубежных государств, данная политика проводится по принципу «сверху-вниз», но, как показывает практика, эта модель политики к отечественной экономике не применима. Во-первых, федеральные программы поддержки кластеров лишь задают общие контуры проведения кластерной политики, а региональные и муниципальные программы включают раздел «формирование кластеров» зачастую лишь для того, чтобы формально соответствовать общероссийским стратегиям развития кластерной экономики. Во-вторых, асимметричность деления и развития отдельных регионов РФ требуют комплексного подхода к организации на их территории кластеров, а не простого включения пункта о кластерах в региональные нормативные документы. В-третьих, кластерные инициативы должны исходить от местных и региональных властей, а не навязываться федеральным центром.

5. Критерии оценки эффективности кластера и наблюдаемость его деятельности для государственной и муниципальной статистики, информационное обеспечение кластерной организации производства [4].

В настоящее время много сомнений и вопросов вызывает существующая система статистических показателей для оценки результативности деятельности хозяйствующих субъектов как на макро-, так и на мезоуровне, особенно, если это касается выявления в этих показателях современных тенденций и направлений развития хозяйственного комплекса

региона или страны. Возможно, сегодня уже сформировалась объективная необходимость отражать в системе конечных показателей и степень интеграции производительных сил, и объемы продукта, созданного такими предприятиями и организациями, и уровень инновационной направленности выпускаемой продукции или оказываемых услуг (ведение базы данных по предприятиям; наличие информационно-коммуникационных технологий в производстве; их объемы; их доля в конечном продукте и пр.).

6. Роль различных государственных и частных структур в реализации на практике кластерной политики. К таковым структурам уже сейчас могут быть отнесены:

- Подкомитет торгово-промышленной палаты РФ по развитию субконтрактации и кластерных технологий;
- Комитет экономического развития, промышленной политики и торговли (г. Санкт-Петербург);
- Межрегиональный Центр промышленной субконтрактации и партнерства (Центр кластерного развития г. Москвы);
- прочие комитеты, агентства и объединения предпринимателей, отвечающие за кластерное развитие.

7. Разработка законодательных документов субъектов РФ, регулирующих отношения в области формирования кластеров [1; 2; 5].

Таким образом, можно сделать вывод, что наличие отдельных разрозненных правовых актов не позволяет исследовать кластер во взаимосвязи всех его структурных компонентов, не раскрывает в полной мере его внутреннее содержание и функциональную направленность, прежде всего, как объекта системного анализа, с одной стороны, и как института – с другой. Всё это позволяет нам утверждать о необходимости разработки значительного объёма вопросов правового регулирования кластерных структур.

Использованные источники:

1. Бочкова Е.В. Кластер как институциональная структура в системе территориального разделения труда: автореф. дисс.... к.э.н. / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2012.
2. Бочкова Е.В. Кластер как институциональная структура в системе территориального разделения труда: дисс.... к.э.н. / Кубанский государственный университет. Краснодар, 2012.
3. Бочкова Е.В. Концептуальные основы и экономическая сущность территориального разделения труда // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2014. №7. С. 8-12.
4. Бочкова Е.В. Методика расчёта мощности кластера в повышении эффективности национального производства // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2013. №9. С. 30-36.
5. Бочкова Е.В. Нормативно-правовой механизм формирования кластерных структур в России // Вестник Красноярского государственного аграрного

университета. 2013. №8. С. 7-14..

6. Бочкова Е.В. Потенциал кластерного подхода в контексте построения национальной инновационной экономики // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2014. №5. С. 10-15.

*Бояринова И.В., к.с.н.
доцент
кафедра социальных технологий
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

ДОВЕРИЕ КАК ЦЕННОСТНАЯ КАТЕГОРИЯ В РЕГИОНАЛЬНОМ СООБЩЕСТВЕ

Аннотация

В статье рассматривается доверие/недоверие как ценностная значимость для регионального сообщества. Именно ценностный подход к различным проявлениям жизни выделяет человека из природы «как существо, имеющее различные потребности, интересы и цели», с другой – на этой же основе выстраиваются его личные и общественные отношения. Проведенное исследование показало, что доверие как ценностная категория обладает большей привлекательностью, чем недоверие.

Ключевые слова:

«культура недоверия», социальное доверие, межличностное доверие, институциональное доверие, регион, региональный социум, социальные практики

«Культуру недоверия» можно определить как комплекс доминирующих в общественном сознании ценностей, установок и поведенческих паттернов, основанных на презумпции нечестности и ненадежности большинства участников социальных отношений[1].

Как и всякая социокультурная матрица, «культура недоверия» базируется на ценностных основаниях. В социальной философии и социологии ценность – «одна из основных универсалий, составляющих глубинный слой структуры личности. Она относится к тем универсалиям культуры, которые характеризуют сущность человека как субъекта деятельности, его отношение к другим людям и обществу в целом. Одновременно она заключает в себе специфический смысл данной культуры и данного общества»[2].

Ценности составляет основу любого общества, так как оценка явлений окружающей действительности является необходимым условием выживания, как отдельного индивида, так и социума, являются основными механизмами социокультурной регуляции социального поведения, критериями выбора жизненной стратегии, форм деятельности, целеполагания и целедостижения. С одной стороны, именно ценностный

подход к различным проявлениям жизни выделяет человека из природы «как существо, имеющее различные потребности, интересы и цели»[3], с другой – на этой же основе выстраиваются его личные и общественные отношения.

Иерархия ценностей задается основными концепциями о самом важном и значимом для человека, существующими в данной культуре. Как писал М. Хайдеггер, «ценность – это значимое, стоящее; только то, что значимо, – ценность. Но что значит «значимо»? Значимо то, что играет важную роль. Значимость есть род бытия. Ценность имеет место только в том или ином ценностном бытии»[4]. В этом своем качестве значимости ценности, наряду с доминирующими социальными потребностями и архетипами коллективного сознания, определяют содержание конкретных норм и оценок различных явлений социальной действительности[5].

Соответственно данным представлениям о роли ценностей, доверие/недоверие определяют базовое отношение человека к социальному миру, которое через установки трансформируется в конкретные социальные практики и отношение к нормам. Ценности – цели личности, формируют социальные установки, составляют «мотивационный остов человеческого поведения», сама категория цели определяется через ценности, «ценности имманентно содержатся в структуре цели, являясь ее высшими регулятивами»[6].

Результаты эмпирического исследования "Культура недоверия" в региональном социуме: факторы и социальные практики» (проведенного в 2012-2013 гг. в Белгородской области (N=962 респондента, выборка репрезентативна по полу, возрасту и типу поселения), показали, что доверие как ценностная категория обладает большей привлекательностью, чем недоверие. Нормативная значимость доверия для населения региона является весьма высокой. По мнению большинства (60,91%) респондентов, «доверие является необходимым условием существования общества». То, что «можно обойтись без него, достаточно лишь выполнения людьми своих гражданских и профессиональных обязанностей», считают лишь 22,45% опрошенных. Таким образом, доверие для массового сознания является ценностью – если не бесспорной, то достаточно значимой. Рассматривая его, по крайней мере, на нормативном уровне, как необходимое условие существования общества, респонденты выделяют доверию роль социального «клея». Но в то же время те 22,45% опрошенных, которые считают, что без доверия можно обойтись, закладывают в основание общества иные опоры. Для них, по-видимому, формальные отношения важнее неформальных, гражданство выше солидарности. Затруднились с ответом на данный вопрос 16,69% опрошенных.

Этот разрыв в оценках может являться фактором неудовлетворенности и даже стресса. Люди находятся в противоречивой ситуации, когда ценностная структура личности не может быть реализована в соответствующих поведенческих практиках. Но, как отмечалось ранее,

декларируемая ценность доверия может лишь камуфлировать не вполне рационализируемые установки на недоверие. Именно последние могут служить реальной социокультурной основой социальных практик, в которых выражается социальное недоверие.

В особенности доверие как основание общества важно для женщин, 67,52% которых отметили эту позицию (против 52,29% мужчин). Соответственно, среди женщин меньше тех, кто считает, что без доверия можно обойтись (17,80%), чем среди мужчин (28,67%). Таким образом, уже на этом этапе исследования доверие предстает скорее фемининной характеристикой, недоверие – маскулинной.

Как несомненно позитивный факт, можно отметить то, что ценность доверия выше для молодежи – 67,40% респондентов 18-29 лет считает доверие необходимым условием существования общества. Второй по значимости показатель – у самой старшей возрастной группы – респондентов 60 лет и старше. У них соответствующая доля составила 61,84%. Показатели респондентов 30-39-ти и 40-59 лет практически идентичны (57,47% и 57,88%). То, что в обществе можно обойтись без доверия, посчитали: среди респондентов 18-29 лет – 20,26%, 30-39 лет – 27,59%, 40-59 лет – 21,52%, 60 лет и старше – 21,93%. То есть ценность доверия наиболее низка в самой активной социально-демографической группе. Соответственно, в ней же в наибольшей мере укоренены ценностные основания недоверия.

Однако при интерпретации приведенных данных следует учитывать также меньшую степень рефлексивности сознания молодежи. Не исключено, что, отмечая ценность доверия, на самом деле молодые люди оперируют своего рода социальными клише, оккупировавшими поверхностные слои их сознания. В действительности же, значимость недоверия как основы их установок может быть выше.

В поселенческом измерении ценность доверия выше для жителей городов с населением менее 100 тыс. человек и поселков городского типа. Из данной группы респондентов о том, что доверие является необходимым условием существования общества, сказали 64,49%, и что без него можно обойтись – 17,14%. Жители села – на втором месте по нормативной значимости доверия (60,49% - «необходимо» и 22,22% - «можно обойтись без него»). Для жителей города с населением свыше 100 тыс. человек доверие представляет наименьшую ценность (59,08% - «необходимо» и 26,09% - «можно обойтись без него»). Это является вполне логичным следствием атомизации людей в высокоурбанизированной местности, деградации социальной микросреды, разрыва соседских, а зачастую и родственных связей. Но с другой стороны, такая позиция значительной части жителей крупных городов отражает индивидуалистическую культуру, для которой формализация и деперсонализация отношений является способом оптимизации социальных связей.

На нормативную ценность доверия позитивно влияет образование. Так, среди респондентов с незаконченным высшим и высшим образованием доверие необходимым условием существования общества считают, соответственно, 64,18% и 64,23%. У респондентов со средним и средне-специальным образованием эта доля ниже на 9-10 п.п. – соответственно, 54,41% и 55,85%. Но характерно, что удельный вес респондентов, высказывающих противоположную точку зрения, во всех группах приблизительно одинакова – от 21,41% у респондентов с высшим образованием до 23,53% - со средним. Ощутимо различается доля когнитивно некомпетентных респондентов: самая высокая – 22,06% - у лиц со средним образованием, самая низкая – 9,95% и 12,01% - у обладателей незаконченного высшего и высшего образования (таблица 12).

Меньшая ценность доверия для менее образованных групп противоречит высказанной ранее гипотезе о том, что установка на недоверие может быть следствием целенаправленной рефлексии. А такого рода рефлексия в значительной степени связана с образованием. И, скорее всего, в данном случае для объяснения формирования культуры недоверия больше подходит другой фактор – фрустрации в результате не вполне удачных социальных контактов.

Несколько более высокой ценностью доверия отличаются респонденты, по уровню материального благосостояния занимающие срединную позицию – те, кому «денег хватает на продукты и одежду, иногда – на покупку бытовой техники». Из них доверие считают необходимым условием существования общества 63,61% (по выборке в целом – 60,91%), а то, что можно обойтись без него – 17,35% (по выборке в целом – 22,45%). В остальных социоэкономических группах соответствующие мнения распределены относительно равномерно. Тем не менее, можно отметить снижение ценности доверия в группе тех, кому «денег хватает на продукты, иногда – на покупку одежды». Из них считают доверие необходимым условием существования общества 57,23%. Противоположное мнение – у 27,71% респондентов (таблица 13). Вряд ли можно утверждать в данном случае о каких-либо значимых корреляциях. Зависимость ценностных представлений о доверии и соответствующих установок от уровня благосостояния требуют дальнейшего анализа.

Что является более значимым фактором, так это характер религиозной самоидентификации респондентов. В соответствии с рабочей гипотезой исследования, религиозность, в основе которой - вера в трансцендентальное, имеет прямое отношение к социальному доверию, в основе которого находится вера (уверенность) в то, что поведение людей и функционирование институтов предсказуемы и позитивны по своим последствиям. Такая вера также в определенной мере иррациональна и не основана на чувственном опыте. К тому же признание себя верующим для части людей (хотя и не такой уж большой) означает самопричисление к

общине, связи с участниками которой по определению глубже и прочнее, нежели за ее пределами. А для истинно верующего человека, испытывающего чувство прозелитизма, потенциальной общиной является все сообщество.

Данные опроса подтвердили значимость фактора религиозной самоидентификации. Хотя здесь нужно сразу оговориться, что подавляющее большинство респондентов – 82,85% - идентифицировало себя с верующими (58,52%) и скорее верующими (24,32%) людьми. Доля опрошенных с противоположной идентификацией составила всего 11,44% (по 5,72% - неверующие и скорее неверующие). Таким образом, небольшой объем подвыборок неверующих и скорее неверующих респондентов не позволяет делать статистически корректные выводы. Тем не менее, можно утверждать, что религиозная самоидентификация выступает явным коррелятом нормативной значимости доверия.

Ценность доверия плавно снижается по мере «атеизации» респондентов. Если у тех, кто идентифицировал себя, как верующего, сторонников точки зрения о том, что доверие является необходимым условием существования общества, составила 65,72%, то у скорее верующих – 58,12%, скорее неверующих – 56,36%, неверующих – 41,82%. Соответственно, по мере уменьшения религиозности, растет доля считающих, что без доверия в обществе можно обойтись: верующие – 18,47%, скорее верующие – 23,93%, скорее неверующие – 27,27%, неверующие – 47,27%. Причем, у последних вторая точка зрения превалирует, что резко выделяет ее из всей выборочной совокупности.

Использованные источники:

- 1.«Культура недоверия» в региональном социуме: монография / Е.В. Реутов, Л.В. Колпина, М.Н. Реутова, И.В. Бояринова. – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2013. – 176 с.
- 2.Лапин Н.И. Традиционные и либеральные ценности в современном российском обществе // Человек. Наука. Цивилизация. К семидесятилетию академика В.С. Степина. М.: Канон+, 2004. С. 740.
- 3.Тугаринов В.П. Избранные философские труды. Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1988. С. 256.
- 4.Хайдеггер М. Время и бытие: Статьи и выступления / пер. с нем. М.: Республика, 1993. С. 71.
- 5.Дубов И., Ослон А., Смирнов Л. Экспериментальное исследование ценностей в российском обществе // Десять лет социологических наблюдений. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2003. С. 543.
- 6.Леонтьев Д.А. Жизненный мир человека и проблема потребностей // Психологический журнал. 1992. № 2. С. 113.

*Бугаева А.Л., доктор педагогических наук
профессор, главный научный сотрудник
Центр этнокультурной стратегии образования
ФГАУ «Федеральный институт развития образования»
Россия, г. Москва*

ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАНИИ: СЕЛЬСКИЙ СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ КОМПЛЕКС

В условиях модернизации образования существующая сеть общеобразовательных учреждений коренных малочисленных народов Севера нуждается в оптимизации и реструктуризации. Уклад жизни и менталитет самого малочисленного этноса оказывают значительное влияние на становление личности, поэтому организация образовательного пространства должна быть соотнесена с социокультурными нормативами, сформированными традиционной культурой народов Севера, с одной стороны, и с учетом требований к профессиональному ее самоопределению, связанных с современным этапом развития общества – с другой. Этим и обуславливается ситуация, когда образование и социализация детей-северян, несмотря на уже достигнутые результаты, остаются сложнейшей проблемой в плане реализации двуединой цели: сохранения культурной идентичности любого из этносов и освоения каждым из его представителей востребованных социумом профессий.

На решение связанного с этим круга задач и ориентируется социокультурный комплекс - педагогическая и социальная инновация, нацеленная на обеспечение условий для разностороннего развития и образования детей, молодежи и взрослых каждого из КМНС. Это многофункциональная структура, имеющая социальные связи со всеми элементами системы образования в рамках регионов и Российской Федерации в целом, опирающаяся на тесное взаимодействие всех основных субъектов образовательного процесса в них. В основном указанная новация внедряется в сельской местности и в местах традиционного расселения коренных малочисленных народов Севера, поэтому правомерно говорить главным образом - о сельском социокультурном комплексе.

При сохранении целостности северных народов в условиях многообразия среды его обитания, с опорой на социокультурные комплексы необходима разработка ряда основополагающих принципов в ходе создания или оптимизации работы. В их числе:

1. Создание программ воспитания и обучения в каждом отдельно взятом селе, максимально учитывающих хозяйственные занятия населения, этнодемографическую структуру поселения и сложившуюся культурную среду; учет специфики формирования единого национального самосознания у того или иного этноса (к примеру, ханты Нижневартовского района должны чувствовать свою общность с хантами Сургутского и Нижневартовского районов). Повышение статуса

образовательных организаций, так как, именно там аккумулируется интеллектуальный, духовный, творческий и нравственный потенциал села; расширение их полномочий в определении профессиональной судьбы своих воспитанников, финансово-материальное обеспечение; проведение учебно-воспитательного процесса в условиях национальной среды и доминирования родного языка.

2. Обучение родному языку в связи с этим выстраивается по постоянно модифицирующимся методикам.

3. Учитывается фактор полилингвизма в ходе воспитания и обучения при приоритете родного языка как условия полноценной социализации представителя КМНС в широких социальных общностях.

4. Формирование личности ребенка как представителя определенного народа Севера через освоение духовной культуры; интериоризацию нравственно-этических норм северной морали; формирование национального самосознания; знание истории своего этноса; готовность взять на себя ответственность за его судьбу.

5. Учет педагогом природно-географических факторов среды обитания, включая знания о региональных особенностях конкретного места проживания учеников и их использование при проведении учебно-воспитательного процесса; его организацию в реальном этнокультурном пространстве и в естественных условиях проживания этноса.

6. Ритм работы школы подчиняется ритму природы, что требует всемерного учета природно-климатических условий работы школы и функционирования сельского социокультурного комплекса.

Первые три принципа учитывают специфику этнокультурной и языковой социализации ребенка народов Севера, при этом предусматривается активное его включение в систему сложившихся в микро- и макросоциальной среде отношений. С учетом этого в комплексе школа выделяется как тот пункт, вокруг которого аккумулируются силы семьи, всех социальных учреждений, жителей села.

В состав комплекса входят общеобразовательные детские учреждения (школа и детский сад), филиалы учреждений дополнительного образования (дом детского творчества, военно-патриотический центр), детско-юношеские спортивные секции (северное многоборье, ОФП, игровые виды спорта), спортивно-оздоровительный центр, социальные службы села и учебно-производственный центр; дополнить структуру этого центра могут учреждения профессионального образования, пришкольный интернат.

Многофункциональность деятельности комплекса (образовательная, воспитательная, культурно-досуговая, информационно-просветительная, оздоровительная, социальная, производственная и др. функции) достигается за счет межведомственной интеграции кадрового потенциала, концентрации материальных и финансовых ресурсов. Для координации деятельности школы с социальными партнерами составляются планы совместной работы,

договора о сотрудничестве, вырабатываются общие критерии оценки качества работы.

В рамках комплекса определяется и новая социальная роль сельской общеобразовательной школы, интегрирующей весь образовательный потенциал села, способного обеспечить в нем целостность, преемственность и развитие всех субъектов образования. Все подразделения комплекса тесно связаны с сельским домом культуры, библиотекой и систематически контактируют с социальными, медицинскими и правоохранительными службами села.

Важнейшим структурным компонентом комплекса, входящим в этноцентр, является этнокраеведческий музей, основное направление деятельности которого - воссоздание и сохранение культуры коренных народов Севера. Среди средств социально ориентированного воспитания населения именно музей играет одну из важнейших ролей, раскрывая сокровищницу культуры родного края. Такой музей вызывает особый интерес как у детского, так и у взрослого населения. В ходе поисков, экскурсий, встреч, уроков в этнокраеведческом музее воспитывается понимание детьми родной культуры и её природы, влияние различных культур на историю и культуру родного края, толерантность культур, этническое самосознание, бережное отношение к документам и памятникам, нравственная ответственность за культурное наследие и судьбу родного края. Молодежь ощущает связь культуры, истории и современности, единство духовных традиций и повседневных задач.

Интерес к познанию культуры Отечества - одно из мощных средств формирования личности, воспитания маленького и взрослого жителей села. В школе и в семье детям нередко преподносят готовые истины, что часто не устраивает их пытливые умы. Поэтому им предоставляется возможность участвовать во всем самим: найти, разгадать, потрогать, объяснить, попробовать, открыть. Опираясь на психофизиологические особенности, они приобщаются к краеведческой работе через деятельность, которую они воспринимают на первоначальном этапе как игру — поиск, своеобразную акцию добровольцев по изучению культуры и истории своих предков.

Этнокраеведческий музей создается с целью собрать материал об истории села, его жителях (от основателей до наших современников), реликвии культуры, приметы традиционного образа жизни, продукцию умельцев села прошлых лет, изделия сегодняшних мастеров и тех пожилых людей, которые могут передавать своё мастерство и народные традиции молодёжи и детям.

Школа как ключевая структура в комплексе должна взять на себя роль организатора этнокультурного пространства, изменив социокультурную обстановку на селе, объединив все существующие в нем организации, ориентируя свою деятельность на создание единого комплекса с целью непрерывного педагогического воздействия на всех участников

образовательного процесса.

Таким образом, социокультурный комплекс представляет собой педагогическую и социальную инновацию, нацеленную на обеспечение условий для разностороннего развития и образования детей, молодежи и взрослых каждого из КМНС.

*Бузаджи Ю.Г.
магистрант*

*Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов*

ДИАГНОСТИКА СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОГО КОНФЛИКТА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМА ВЫБОРА МЕТОДОВ

Краткая аннотация:

В статье описываются подходы к выбору методов диагностики социально-трудовых конфликтов в сфере образования. Так как специальных методов диагностики конфликтов в рассматриваемой сфере наука и практика не выработали, имеет место социальная практика применения методов социологии, социальной психологии, статистики и других общенаучных методов.

Ключевые слова: *социально-трудовой конфликт, диагностика конфликта, методы диагностики конфликтной ситуации.*

Современная точка зрения на конфликты состоит в том, что многие из них не только допустимы, но и желательны, поскольку позволяют выявить «болевые точки» и принять своевременное решение об устранении причин конфликтогенного события». Для сферы образования выбор методов диагностики и инструментов конструктивного разрешения конфликтов представляется крайне актуальным.

В контексте рассматриваемой проблемы под диагностикой конфликта будем понимать знание основных параметров конфликтного взаимодействия. Сюда относится информация о составе участников, объекте разногласий, характере и степени остроты противоречий, а так же «сценарии» развития взаимодействия с целью управленческого влияния на противостоящие стороны. Результирующей составляющей диагностики конфликтов в сфере образования признано получение новых и достоверных знаний о конфликтном взаимодействии сторон, выработка на их основе практических рекомендаций, которые реально улучшили бы конструктивное регулирование конфликтов.

Обзор источников позволяет констатировать, что существует широкий спектр методов диагностики различного вида конфликтов. Рассмотрим некоторые методы, наиболее валидные для диагностики социально-трудовых и других видов организационных конфликтов в сфере образования.

Для изучения конфликтов и конфликтных явлений (социально-

психологическая напряженность в отношениях, несовместимость, наличие микро-групп с отрицательной направленностью) используются методы и методики социальной психологии: наблюдение, социометрия, опросы, ретроспективный анализ конфликтов, метод опроса. Наблюдение применяется для изучения конфликтов различного уровня. В ходе применения метода «наблюдение» конфликт воспринимается непосредственно. Это может быть обеспечено участием в конфликте (наблюдатель выступает одним из оппонентов) и восприятием конфликта со стороны (свидетель, медиатор). Наблюдение позволяет оценить действие многих факторов в конфликте, их «весомость» и эффективность воздействия. При наблюдении сохраняется естественность условий, в которых протекает конфликт. Конфликт наблюдается в динамике. Использование описанного метода диагностики конфликта имеет недостатки: частный характер наблюдаемой конфликтной ситуации; взаимно влияние сторон «наблюдатель – конфликт». Наблюдатель становится в той или иной степени участником конфликта и его психика подвергается изменениям, которые присущи противоборствующим сторонам (искаженное восприятие, негативные эмоции, поиск справедливой позиции и другое). Полученные таким образом факты с личностной окраской не могут быть фактами научными. Необходимо учитывать влияние личного опыта, знаний, установок, эмоционального состояния наблюдателя на результаты изучения конфликта.

Остановимся на «методе социометрии», разработанном Я Морено. [1] В практике он используется как социально-психологический тест, применяемый для диагностики межличностных эмоциональных связей в группе. При диагностике социально-трудовых конфликтов в сфере образования целесообразно применять данный метод для выявления напряженных, конфликтных взаимоотношений в малой группе. Основывается на определении каждым членом группы своего отношения к окружающим по предложенным критериям. Разработаны различные модификации метода, среди которых нельзя не отметить «координатно - социограммный» метод, позволяющий выделять в исследуемых группах конфликтные пары, индифферентных личностей, микрогруппы с положительным и отрицательным статусами в официальных и неофициальных подсистемах общения. [2]

Модульная методика диагностики межличностных конфликтов разработана на основе идей социометрии. Модульная структура включает четыре базовые измерительные шкалы (отношение к каждому члену группы; представление об отношении каждого к нему самому; качество выполнения должностных обязанностей; развитость нравственных качеств) с фиксированными оценками в пределах от +5 до -5 баллов. Методика позволяет рассчитать ряд индексов, в частности, индекс конфликтности группы и индексы конфликтности каждого ее члена. В частности, Опросник

Б.Кросби и Дж.Шерера позволяет определить индекс конфликтности психологического климата в организации. [3] Опросник включает следующие факторы: баланс власти как субъективное чувство удовлетворенности сотрудников распределением власти в организации; выражение чувств (насколько принято в организации открытое выражение эмоций и прежде всего негативных); отношение к открытому несогласию (как чувствуют себя сотрудники организации, высказывающие свое несогласие в процессе принятия решения); стиль решения конфликта руководителем: избегание открытого разрешения конфликта, давление на подчиненных в ходе обсуждения, сглаживание или открытая и объективная работа с людьми по регуляции конфликта.

«Ретроспективный анализ конфликтов» в фрагментарном виде применяется сравнительно давно, однако для диагностики конфликтов в сфере образования опыт применения изучен не достаточно. Респондентам предлагается ответить на вопросы, касающиеся наиболее типичных конфликтов. М. Гольштейн-Бек на основе ретроспективного анализа 426 конфликтных ситуаций на промышленных предприятиях выявил, что преобладающую часть конфликтов (63,4 %) представляют конфликты между руководителями и подчиненными. [4]

Зарекомендовал себя «метод опроса». Метод применяется при исследовании различных видов конфликта. Используются анкетирование, беседы, массовые и экспертные опросы. Так, Т.Полозова предложила «методику определения внутригрупповой конфликтности». Ее основу составляет метод экспертной оценки межличностных отношений членов коллектива, позволяющий, по мнению автора, выделить конфликтные пары. Методика также включает выявление общих нормативов поведения в конфликтной ситуации, определение образа конфликтного и неконфликтного человека, оценку коллектива по биполярной шкале.

Помимо перечисленных ранее социально-психологических методов для диагностики конфликтов и конфликтных ситуаций в сфере образования может использоваться модульная методика. Процедура опроса по модульной методике занимает небольшое время, которое зависит от количества используемых модулей и численности группы. Продолжительность опроса группы в 20 человек по четырем модулям составляет 20-35 минут. Количество оценок, предлагаемых респондентам в ходе одного опроса, не должно превышать 100. Диагностика конфликтов в группе, проведенная с помощью модульной методики, позволяют собрать значительное количество информации. Ее обработка может осуществляться следующим образом: выявляется абсолютное и относительное число конфликтных и полуконфликтных диад. Конфликтной является диада опрашиваемых, находящихся в состоянии реального конфликтного взаимоотношения, то есть, когда оппоненты противодействуют и переживают при этом негативные эмоции по отношению друг к другу. Если же они просто

негативно относятся друг к другу, то это может свидетельствовать не только о конфликте, но и о предконфликтной ситуации во взаимоотношении. Кроме того, сотрудник может относиться к сослуживцу негативно, но последний не будет воспринимать его отношение таковым, он может считать, что этот член группы относится к нему положительно. Может иметь место и обратное явление: позитивное отношение будет оцениваться как негативное.

Следующая методика позволяет определить, насколько точно руководитель представляет положение дел в возглавляемом им коллективе. Положение дел в коллективе во многом зависит от качества руководства, особенно если речь идет о социально-социально-психологическом климате и конфликтах. Руководители не могут оказывать достаточно эффективное влияние на социально-психологический климат, не имея адекватного представления о нем. Чтобы его получить, выявленную общую оценку руководителем характера взаимоотношений между работниками по тем же шкалам, по которым проводится опрос, сравнивают с результатами опроса и по необходимости корректируют положение в коллективе.

Знание неформальных лидеров, выявленных с помощью методики, также может облегчить управление конфликтом в сфере образования. Периодическая, один-два раза в течение года, оценка состояния взаимоотношений в структурных подразделениях организации позволяет довольно точно выявить тенденции в динамике взаимоотношений и, следовательно, принять своевременные меры по их совершенствованию. Регулярная оценка взаимоотношений с помощью методики дает возможность каждому члену группы выявить характер изменений в своем положении в коллективе, определить направления и результативность своей работы по предупреждению конфликтов между работниками, динамику показателей взаимоотношений в группе, характеризующих их конфликтность, изменение положения наиболее конфликтных членов группы. Таковы основные социально-психологические характеристики взаимоотношений в группе, которые можно количественно и качественно оценить с помощью предлагаемой модульной методики. социальным работникам, так и руководителям коллективов.

Кроме представленных выше социально-психологических и модульных методов диагностики конфликтов существуют качественные, или общие методы научного познания. Дадим характеристику наиболее известным методам:

«Метод анализа» широко применяется в научных исследованиях. Его сущность состоит в мысленном расчленении изучаемого предмета на составные части или выделения признаков предмета и его свойств, расчлененных в результате анализа, и изучение этого предмета как единого целого. В ходе синтеза раскрываются место и роль каждого элемента в системе, познается их проявление в предмете как единство многообразного.

«Индуктивный метод» заключается в том, что общий вывод

формулируется из частных посылок. Например, результаты изучения отдельных фрагментов, событий, фактов масштабного конфликта индуктивно обобщаются. На этой основе вскрываются общие закономерности возникновения конфликта.

«Дедуктивный метод» заключается в определении частного вывода из общего положения. В этом случае мы от общего, абстрактного возвращаемся снова к конкретному, частному, но не к исходному положению, а к обогащенному новым знанием об этом конкретном.

«Исторический метод» применяется в политологических и исторических исследованиях конфликтов. Он состоит в изучении временного хода развития конфликта, начиная от возникновения и заканчивая его завершением. Исторический метод позволяет изучить те конкретные условия и обстоятельства, в которых зародился конфликт, оценить роль личностей, социальных групп в его развитии, проанализировать на основе различных примеров формы завершения подобных конфликтов.

«Логический метод» основан на формах мышления и законах диалектической и формальной логики. Он включает средства и способы логического описания и объяснения конфликтов. Использование логических средств при описании и объяснении конфликтов позволяет избежать ошибок при определении направлений предупреждения конфликтов, реализовать логически правильную процедуру урегулирования конфликта. Данный метод тесно связан с историческим методом, который не существует в отрыве от логического метода. Одних исторических фактов не достаточно для глубокого познания конфликта; факты необходимо систематизировать, обобщить и сделать из них выводы. Поэтому без логической обработки исторического материала не обойтись при исследовании конфликтов.

«Сравнительный метод» предполагает сопоставление ряда аспектов и выяснение сходства или различия их проявлений в различных конфликтах. В результате сравнения устанавливаются различия в параметрах конфликта, что позволяет дифференцированно управлять конфликтными ситуациями. [5]

Итак, обзор методов диагностики конфликтов показал, что в данном вопросе нет единого мнения в силу многогранности самих конфликтов, различий в основании их возникновения и специфике протекания. Исходя из представленной выше информации, следует сделать вывод, что диагностика социально-трудовых конфликтов в сфере профессионального образования является неотъемлемым элементом управленческой практики и требует всестороннего изучения. Компетентный выбор руководителями метода диагностики позволит, на наш взгляд не только получить объективную информацию, но и максимально приблизиться к конструктивному решению конфликта.

Использованные источники:

1. Золотовицкий Р.А. Социометрия Я.Л. Морено: Усвоение через забвение. СоцИс, Москва, 2002
2. Кабаченко Т. С. Психология в управлении человеческими ресурсами: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2003.
3. Социальный конфликт.— СПб. : СПбГУП, 2011. — 60 с. — (Избранные лекции Университета ; Вып. 125). [2.19]
4. Тарабаева В. Б. Управление конфликтами инновационного развития вузов. Белгород, 2009
5. Страусс А., Корбин Дж. Основы качественного исследования: обоснованная теория, процедуры и техники. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. С.159.

*Булатова В.С.
студент 3 курса*

*Югорский Государственный Университет
Россия, г. Ханты – Мансийск*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ

Аннотация: Изучение изменений в налоговом законодательстве Российской Федерации на 2015г. Особенности введения налога на имущество физических лиц и порядок исчисления налога на недвижимость в ХМАО - Югре. Оптимизация налоговой нагрузки на граждан Югры. Признание увеличения налоговых доходов, как расходы на социальную сферу жизни населения.

Ключевые слова: налоговый кодекс Российской Федерации, нововведения в налоговой сфере, налог на имущество физических лиц, Ханты – Мансийский автономный округ, оптимизация налога на имущество физических лиц.

Изменение и поправки законов, правовых актов, положений, законодательств и других юридических документов в любой современной стране неизбежно. Российская Федерация не является исключением. В 2015г. внесено множество поправок, а именно в налоговом законодательстве. Особое внимание было привлечено к налогу на имущество физических лиц.

С 1 января 2015г. в Российской Федерации вступает в силу новый Федеральный закон от 04.10.2014 № 284-ФЗ "О внесении изменений в статьи 12 и 85 части первой и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и признании утратившим силу Закона Российской Федерации "О налогах на имущество физических лиц". Так же с 01.01.2015г. новая глава 32 НК РФ, за место утратившим силу Закона РФ "О налогах на имущество физических лиц" [1].

Новая глава НК РФ учитывает два способа расчета налога, в период

перехода до 2020г. Первый способ исчисления основан на кадастровой стоимости. Второй — на инвентаризационной. Через пять лет останется только один вид расчет, основанный на кадастровой стоимости. Отсрочка связана с тем, что до сих пор вырабатывается оптимальный механизм взимания имущественных налогов исходя из кадастровой стоимости [8].

Многие российские ведущие экономисты, ученые, практики считают, что данные введения своевременны, и то, что рыночный налог на недвижимость будет играть роль «налога на роскошь», сделав тем самым налоговую систему нашего общества более справедливой. Существует и другое мнение. Оно выражается в несвоевременности введения данного налога, потому что в РФ отсутствуют необходимые нормативно-правовая и материальная базы.

Данное противоречие между сторонниками и противниками введения так называемого «налога на роскошь» можно разрешить в рамках уже существующего налогового законодательства, внося поправки и изменения в основные элементы действующего на территории РФ налога на имущество физических лиц.

Впервые платить налог по новому законодательству граждане РФ будут в 2016г. за налоговый период 2015 г.

В ХМАО прошли заседания по поводу принятия налога на недвижимость в 2015г. По – мнению директора Департамента Финансов В.Дюдиной, данное нововведения поможет пополнить бюджет, который потерял в 2013г. более 1 млн.руб. дохода от налога на имущество физических лиц. Однако не все депутаты поддержали данную инициативу. По их расчетам при замене налог на имущество расходы в семьях по налогообложению увеличатся на 10 – 12 тыс.руб. По их мнению, нужно разработать программу с более плавным переходом на новую систему налогообложения имущества физических лиц.

В итоге предложение департамента финансов было принято в первом и втором окончательном чтениях.

Основываться на кадастровую стоимость станут инспекции ХМАО – Югры с 2016г. Отказаться от инвентаризационной оценки недвижимости всем без исключения субъектам Российской Федерации, в т.ч. ХМАО следует до 2020г.

Налоговые ставки изменятся в связи с повышением налогооблагаемой базы (Таблица 1).

Таблица 1 – Налоговые ставки по учету недвижимости по кадастровой стоимости [9].

Тип объекта налогообложения	Стоимость объекта до 300 млн.руб.	Стоимость объекта свыше 300 млн.руб.
Жилые помещения	0,1%	0,5%
Нежилые помещения	0,5%	0,5%
Земельные участки под с/х или под жилые помещения	0,3%	1,5%

Прочие земельные участки	1,5%	1,5%
--------------------------	------	------

Повышение налогов в первую очередь почувствуют владельцы квартир в домах старого фонда ХМАО, кадастровая стоимость которых будет идентичной стоимости аналогичного жилья в новостройках. Сумма налога на квартиру в новом доме увеличится в среднем в 1,5-2 раза. А вот в домах, постройки которых были предназначены ранее для работников геолого – разведочных экспедиций югорской земли, для вахтовых работников, в центральных частях городов, где недвижимость имеет максимальную цену, этот показатель может вырасти в 8 – 10 раз [3].

17 июня 2014г. Департамент Финансов ХМАО – Югры утвердил предварительный перечень объектов недвижимого имущества, в отношении которых база по налогу на имущество организаций с 1 января 2015 года будет определяться как кадастровая стоимость [4].

По прогнозам налоговых органов ХМАО – Югры экономический эффект от введения на территории автономного округа нового порядка исчисления налога на имущество организаций на 2015 год оценивается в размере 260,9 млн. рублей [6].

С учетом того, что всего 1023 собственников в 2015г. будут облагаться налогом с учетом кадастра недвижимости, прирост налоговых доходов относительно увеличиться. Это может вызвать некоторые проблемы, с выплатами гражданами по налогу в местные бюджеты. Это может потянуть за собой увеличение теневого сектора экономики, что плохо скажется на общих экономических и социальных результатах Югры.

На данный отчетный период налог на имущество физических лиц уплачивается на 90%, что очень хорошо. Сумма доходов с этого вида местного платежа, по прогнозам должно увеличить планируемый бюджет в 2016г. на 2,1%, постепенно увеличивая сумму прироста [7].

Проблема в том, сможет ли население обеспечить эти поступления.

Рассчитаем примерный налог, исчисляемый для собственника квартиры старого жилья в центре города одного из городов ХМАО – Югры – в г. Нягани.

Примером послужит имущество – квартира двухкомнатная с площадью 60 кв.м. Инвентаризационная стоимость такой квартиры составит 500 тыс.руб. Возьмем действующую еще на 2014 год налоговую ставку на имущество стоимостью от 500 тыс.руб. – от 0,3% до 2%. Примем к исчислению налоговую ставку 0,3%. Налог к уплате составит: $500000 * 0,3\% = 1500$ руб. Расчет по кадастровой будет иным. Кадастровая стоимость такой квартиры в г. Нягани в среднем составит 4,5 млн. руб [17]. Налоговая ставка недвижимости до 300 млн.руб составляет 0,1%. Таким образом налог к уплате собственника такой недвижимости составит: $4500000 * 0,1\% = 4500$ руб. Уплачиваемый налог увеличился в 3 раза. Данная налоговая нагрузка велика для собственника имущества.

Государство и региональные власти предусмотрели проблемы в связи с

нововведениями, и предложили два пути оптимизации данной ситуации.

Для уменьшения налоговой нагрузки в первом случае решением является льготы по данному налогу. А именно: каждый собственник будет иметь право на налоговый вычет (ст. 403 НК РФ). Законом также предусмотрены льготы для отдельных категорий налогоплательщиков, но только на один объект собственности [2].

Нас интересует вычет собственника на квартиру в виде необлагаемой базы в 20 кв.м (ст. 403 НК РФ). Итак рассчитаем стоимость 1 кв.м.: $4500000/60 = 75$ тыс.руб. за 1 кв.м. данной квартиры. Найдем налоговый вычет: $75000*20 = 1,5$ млн.руб. Таким образом налогооблагаемая база снизится с 4,5 млн.руб. до 3 млн.руб. Найдем налог к уплате по кадастровой стоимости с учетом льготных условий: $3000000*0,1\% = 3000$ руб. Налоговые отчисления уменьшаться на 1500 руб. Теперь налог на недвижимость по кадастровой стоимости будет превышать налог исчисленный по инвентаризационной стоимости в 2 раза.

Так будет выглядеть исчисление налога на недвижимость в 2020г., когда все субъекты РФ перейдут на новую систему налогообложения недвижимости физических лиц.

Кроме того, до 2020г. государство предусмотрела еще одну оптимизацию налоговой нагрузкой на население. Этот метод уменьшенного коэффициента.

В 2015г. мы исчисляем налог за отчетный период 2014г. еще по инвентаризационной стоимости. Налог будет равен 1500 руб., как мы рассчитали выше.

Сумму исчисляемого налога будут рассчитывать по формуле:

$$\sum H = (\sum H_k - \sum H_i) * \beta + \sum H_i$$

(1),

где H_k – начисленная сумма налога по кадастровой стоимости,

H_i – начисленная сумма налога по инвентаризационной стоимости,

β - коэффициент снижения [5].

В 2016г. налог к уплате рассчитаем, используя начисление налога по кадастровой стоимости (4500руб), по инвентаризационной стоимости (1500руб), коэффициент снижения. Применив формулу 1 : $(4500 - 1500)*0,2 + 1500 = 2100$ руб. Можно сделать вывод, что налог повысится в 1,4 раза, т.е на 600 руб.

В 2017г. налог на данную квартиру будет начислен в сумме: $(4500 - 1500)*0,4 + 1500 = 2700$ руб. Это больше налога по инвентаризационной стоимости в 1,8 раз, а именно на 1200 руб.

В 2018г. сумма налоговых отчислений составит: $(4500 - 1500)*0,6 + 1500 = 3300$ руб. Отчисления в бюджет увеличатся в 2,2 раза, т.е на 1800 руб.

В 2019г. метод уменьшаемого коэффициента будет применяться в последний раз, и налог к уплате составит: $(4500 - 1500)*0,8 + 1500 = 3900$

руб. Это в 2,6 раз больше, а именно произошло увеличение на 2400 руб.

В 2020г. налог к уплате составит 4500 руб.

Таким образом, произведя некоторые расчеты можно сделать следующие выводы. Повышения налоговой нагрузки не избежать, так как закон не имеет обратной силы, и, значит, гражданам ХМАО и всех субъектов РФ нужно быть готовыми к увеличению налогового бремени. Правительство предусмотрело меры для сглаживания увеличение отчислений в казну, чтобы граждане смогли освоиться и привыкнуть к нововведениям. Так же следует заметить, что доходы от жителей Югры, полученные дополнительно от вступлений поправок в налогообложение пойдут на развитие социальной, экономической и культурной стороны ХМАО, что положительно повлияет на уплату налогов.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (по состоянию на 25 сентября 2013г.). С учетом изменений, внесенных Федеральными законами от 23 июля 2013г. №216 – ФЗ, 248 – ФЗ, 251 – ФЗ. – Москва: Проспект, КноРус, 2013. – 896с.
2. КонсультантПлюс: Практический комментарий основных изменений налогового законодательства с 2015 года: Федеральный закон от 04.10.2014 N 284-ФЗ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166532/?frame=13
3. Бухгалтерия Онлайн. Рубрика: Налоговые новости. Статья: Как с января 2015 года изменится налог на имущество физических лиц [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.buhonline.ru/pub/comments/2014/10/9095>
4. Департамент финансов ХМАО – Югры. Предварительный перечень объектов недвижимого имущества, в отношении которых база по налогу на имущество организаций с 1 января 2015 года будет определяться как кадастровая стоимость [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.depfin.adhmao.ru/wps/portal/fin/razdel/560143df-cc0a-45a5-9825-4b9eeb172845!/ut/p/b1/hc7dboJAEAXgN2JmgO7C5Soq0O6KsPzeGFqNBUSb1tTK0xdNb7VzMckk38kZqKAk11loupwRFFAd6u9mV5-a46HeX--KrZE7UrqJZc9lMEVhy4wlfmpqgSMor-DOjOCffA7lZFzVzYlAx9nzgnDpzggDd2VFtIgh9MfeNTzqMnjHMoR8LuvzBh oKNBeJ-3lIxi6IW6HFclBoEyfQkRaqq5NIZ4rpXI6eeJCOgu_uh-ldYCKB2e5KaJNFqcT4SWf72IHIVTNa2-c33oDDcc0iduMTMYsEy2CfArKP_Zb6Kv9C4v9oRi24hcINk_A/dl4/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/
5. Журнал «Главбух». Статья от 28.10.2014г.: Как платить налог на имущество физических лиц с 2015 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru/art/21544-kak-platit-nalog-na-imushchestvo-fizicheskikh-lits-s-2015-goda>
6. Журнал «РосБизнесКонсалтинг» Статья от 06.10.2014г. Экономика: Путин подписал закон об увеличении налога на квартиры [Электронный ресурс] –

- Режим доступа:
<http://top.rbc.ru/economics/06/10/2014/5432b2e5cbb20ffbad995579>
7. Риарейтинг. Государственный сектор. Исследования: ХМАО является одним из лидеров по темпам роста доходов бюджета [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://riarating.ru/regions_study/20121019/610393839.html
8. Российская бизнес – газета. Статья: У кадастровой черты [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/10/07/nedvigimost.html>
9. Российская газета: налог на недвижимость [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rg.ru/sujet/3797/>

*Булатова Р.Р.
студент 4 курса
Ковалева А.А.
ассистент
кафедры «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ
Россия, г. Ульяновск*

МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Аннотация: В данной статье рассмотрена сущность планирование и прогнозирования, их методы, модели и виды.

Ключевые слова: планирование, прогнозирование, формализованный метод, экстраполяция, моделирование.

Прогнозирование – научно-обоснованное суждение о возможных состояниях объекта в будущем или об альтернативных путях и сроках достижения этих состояний. Это суждение хотя и носит вероятностный характер, но все же обладает определенной степенью достоверности. Прогнозирование опирается на реальные расчеты и дает оценку перспектив развития организации, отрасли, государства.

Планирование как экономический инструмент управления предприятием представляет собой научное обоснование социально-экономических целей развития организации и разработку наилучших способов их осуществления с учетом требований рынка при эффективном использовании ограниченных производственных ресурсов.

Сущность экономического планирования заключается в обосновании путей достижения целей предприятия. Цель планирования совпадает с основной целью деятельности предприятия.

В теории и практике плановой деятельности сформировалась система методов, которая может быть классифицирована различными способами: по источникам используемой информации, по степени ее обработки, по механизму построения плана или прогноза и др.[1, с.46]

Особое место в практике занимают методы планирования: нормативный, балансовый, программно-целевой, сетевой и экономико-математические модели.

Нормативный метод широко используется для обоснования плановых и прогнозных документов, основан на применении различного вида норм и нормативов для расчета потребности в разнообразных ресурсах. Нормы и нормативы группируются по различным признакам. По характеру распространения - местные, отраслевые, межотраслевые. По масштабу применения - индивидуальные и групповые. По периоду действия выделяют текущие и перспективные. По направлениям использования нормы и нормативы имеют широкий диапазон: использования ресурсов, эффективности, потребления, экологии и т.д.

Балансовый метод - один из наиболее распространенных в экономике, реализующий принцип сбалансированности и пропорциональности. В планировании и прогнозировании балансовый метод обеспечивает увязку потребностей и ресурсов в масштабе всей экономики, координацию в развитии смежных отраслей и производств, пропорциональность и взаимоувязку всех элементов экономической системы. Предполагает разработку балансов в виде таблиц, представляющих систему показателей, в которой одна часть – ресурсы по источникам поступления, равна другой, показывающей использование по всем направлениям. Виды балансов: материальные, стоимостные, трудовые.

Программно-целевой метод – предполагает четкую постановку цели и разработку комплекса мероприятий для ее достижения в заданные сроки. Используется при разработке целевых комплексных программ для решения ключевых проблем социально-экономического и научно-технического развития. Целевая комплексная программа – это увязанный по ресурсам, исполнителям, срокам осуществления комплекс социально-экономических, научно-технических, организационно-хозяйственных мероприятий, направленных на решение важной проблемы. Основные требования: четко выраженный целевой характер; ориентир на полное решение проблемы; достижение конечных результатов.

Сетевой метод планирования предполагает построение схемы последовательного и параллельного проведения работ с указанием срока их выполнения и нахождения наименьшего критического пути. Этот метод применяется при составлении календарного плана в строительных организациях.

Экономико-математическая модель – формализованное описание исследуемого экономического процесса или объекта в виде математических зависимостей и отношений, т.е. формул.

По степени формализации методы прогнозирования делятся на две группы: интуитивные и формализованные.

Интуитивные – основаны на интуиции и логическом мышлении. Широко используются когда невозможно учесть влияния множества факторов на сложный объект, или объект очень простой и не нужны трудоемкие расчеты.

Среди интуитивных широкое распространение получили методы экспертных оценок, исторических аналогий, прогнозирование по образцу.

Сущность метода экспертных оценок – прогноз строится с учетом мнения специалиста или группы, основанного на профессиональном, научном и практическом опыте.

Сущность метода исторических аналогий – за аналог берется высокоразвитая система (страна, регион, отрасль), изучается процесс ее развития в истории и строится прогноз. Однако, это только точка отсчета, а к окончательному выводу можно прийти, лишь исследуя внутренние условия и закономерности развития системы.

Сущность метода прогнозирования по образцу – за образец берется новейшее изделие или технология, «образец» является начальным пунктом прогнозирования. Практика показывает, что этот метод, как правило, используется при определении путей развития новых видов техники.[2, с.68]

Формализованные – основаны на использовании математической теории и логики, математических методах. Основу этих методов прогнозирования составляет изучение динамических рядов экономических показателей и их формализованное описание в виде математических зависимостей и отношений. Динамический ряд - это множество наблюдений объекта, полученных последовательно во времени. К формализованным методам относятся методы экстраполяции и моделирования.

Экстраполяция - наиболее распространенные и математически проработанные методы. Сущность - в изучении динамики изменения экономических процессов и явлений в прошлом и настоящем и переносе найденной закономерности на будущее.

Моделирование – предполагает конструирование модели на основе предварительного изучения объекта и выделения его основных характеристик или признаков. Толчком к развитию формализованных методов послужило возникновение и применение ЭВМ. Моделирование основано на методах прикладной математики и математической

Использованные источники:

1. Просветов Г.И. «Прогнозирование и планирование: задачи и решения», 2012.- 296 с.
2. Грязнова А.Г. «Финансовое планирование и прогнозирование», 2013. – 344 с.

Бурдонова О.В.

магистрант

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпин

Россия, г. Саратов

МЕТОД «МЕДИАЦИИ» КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНФЛИКТОВ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В настоящее время идею успешности организации большинство зарубежных и отечественных авторов связывают не столько с экономическими показателями, сколько с персоналом. Решение проблемы по созданию таких условий, которые позволили бы работникам стать основным фактором конкурентоспособности организации, во многом определяется особенностями протекания в ней конфликтов разного типа, их интенсивности, продолжительности и открытости. Это справедливо и для коммерческих организаций нашей страны, ориентированных на розничную торговлю. Такие организации, как правило, объединяющиеся в сети, оказываются в особой конкурентной среде, и в этой связи ориентированы на постоянные поиски новых стандартов и методов обслуживания. Большинство из них столкнулись с множеством проблем, ключевыми из которых являются низкий уровень продаж, отсутствие готовности у персонала осваивать новые методы работы, крайне высокая текучесть основного персонала.

Конфликтная ситуация в торговых организациях представляет собой последовательную смену процессов и событий, которые характеризуется определенными признаками, элементами, связями и отношениями, усиливающими или ослабляющими социальную напряженность в трудовых коллективах магазинов. Она изначально присутствует в магазинах, являясь питательной средой для созревания конфликта. Объединяясь для совместной деятельности, работники магазинов создают объективный и субъективный конфликтный потенциал организации благодаря различиям в возрасте, социальном статусе, уровне культуры, знаниям, ценностям, интересам. Признано, что конфликты в магазинах, как и в других организациях - это человеческая (социальная) форма защиты интересов, которая может привести как к нарушению коммуникаций и взаимоотношений среди персонала, так и к их восстановлению. Защищать свои интересы возможно разными путями: физическими действиями, на правовой основе и в коммуникации (переговоры, договоренности, согласования, консенсус).

Одна из основных причин возрастания конфликтов в торговых организациях - низкая эффективность управления персоналом из-за отсутствия у руководителей современного инструментария своевременного распознавания и урегулирования конфликтов. К инновационным методам регулирования социально-трудовых конфликтов в торговых организациях относится метод «медиации».

Медиация - это специальный вид деятельности третьей стороны по

организации процесса нормализации отношений между конфликтующими сторонами. [1,С.127] В роли третьей стороны (медиатора) при урегулировании конфликтов выступает, как правило, один человек, реже - группа из двух и более профессионалов.

Формальное или официальное медиаторство предполагает наличие у медиатора нормативного статуса или возможности воздействия на оппонентов. Неформальное, неофициальное медиаторство заключается в отсутствии нормативного статуса медиатора, но участники конфликта признают неформальный авторитет этого лица в решении подобных проблем. Медиатором может выступить менеджер по персоналу торговой организации. Типичные причины обращения:

- объектом регулирования является затянувшийся конфликт;
- стороны отстаивают противоположные, взаимоисключающие интересы и не могут найти общих точек соприкосновения;
- по-разному трактуются правовые нормы или другие критерии, являющиеся ключевыми в разрешении конфликта;
- одной из сторон причинен серьезный ущерб, и она требует санкций по отношению к оппоненту;
- сторонам важно сохранить хорошие отношения, конфликт не интенсивный, но взаимоприемлемое решение они найти не могут;
- оппоненты пришли к временному соглашению, но необходим внешний объективный контроль за его выполнением.

Как правило, на практике реализуются три этапа регулирования социально-трудового конфликта с участием медиатора:

1. Знакомство с конфликтом и конфликтующими сторонами. Медиатор изучает историю проблемы, требования оппонентов. Многие конфликты носят специфический характер, медиатору приходится вникать в проблему, читать соответствующую литературу, консультироваться со специалистами.

2. Работа с конфликтующими сторонами. Медиатор, возможно, несколько раз встречается с каждой из сторон с целью их подготовки к проведению совместных переговоров (уточняются требования, снимаются обвинения, смягчаются формулировки).

3. Ведение переговоров. На данном этапе медиатор выполняет ряд функций: ведущего, тренера, педагога. Он следит за тем, что и как говорят оппоненты, при необходимости поправляя, подбадривая или осуждая их. Важно, чтобы каждая встреча была отмечена пусть небольшим, но реальным продвижением вперед.

Эффективность деятельности медиатора обусловлена рядом факторов. Основным фактором является мотивация противоборствующих сторон на совместную работу, готовность учесть мнение посредника, принять предлагаемое им решение. Нельзя игнорировать особенности и характер деятельности третьей стороны. Среди них выделяют: заинтересованность

третьей стороны в урегулировании конфликта; наличие знаний и профессиональных качеств по проведению регулирующего процесса, а также способности убеждать; наличие опыта успешного регулирования конфликтов в прошлом; знание ситуации, обстановки, особенностей конфликта.

Настойчивость в действиях медиатора оказывается результативной тогда, когда разногласия участников связаны с принципиальными для них вопросами, и когда напряженность конфликта особенно высока. Значим такой фактор, как длительность конфликта. Затяжные конфликты менее поддаются регулированию, чем скоротечные. Медиатор должен учитывать такой фактор, как характер отношений сторон. Чем сложнее, напряженнее взаимоотношения, тем менее эффективно посредничество.

Большинство медиативных техник направлено на нормализацию отношений между сторонами и решение стоящих перед ними проблем. Когда оппоненты предъявляют «нереальные» требования друг к другу, посредник стремится изменить их, демонстрируя, в чем состоит неконструктивность позиций сторон. При проявлении сторонами враждебности необходимо жестко контролировать ситуацию, используя юмор, иронию или оказывая давление на них, призывая к осознанию последствий такого поведения.

На завершающем этапе переговоров, когда посредник уже имеет четкое представление о том, как и что должно быть сделано, он может выступать в роли судьи, активно влияя на разрешение конфликта. Он использует техники независимого вмешательства, включающие в себя показ участникам плюсов и минусов соглашений, предложение своих вариантов решений, перевод намечающейся договоренности из сферы желаемого в область действительного.

Менеджер по персоналу должен обладать конфликтологической компетентностью. Она включает в себя:

1. Понимание природы противоречий и конфликтов между людьми.
2. Формирование у себя и подчиненных конструктивного отношения к конфликтам в организации.
3. Обладание навыками неконфликтного общения в трудных ситуациях.
4. Умение оценивать и объяснять возникающие проблемные ситуации.
5. Наличие навыков управления конфликтными явлениями.
6. Умение развивать конструктивные начала возникающих конфликтов.
7. Умение предвидеть возможные последствия конфликтов.
8. Умение конструктивно регулировать противоречия и конфликты.
9. Наличие навыков устранения негативных последствий конфликтов.

Деятельность кадровика как медиатора включает анализ ситуации и урегулирование конфликта. Анализ конфликтной ситуации состоит в получении информации о конфликте; в сборе данных о нем; в анализе полученной информации; в проверке ее достоверности; в оценке конфликтной ситуации. Процедура предполагает выбор способа урегулирования конфликта и типа медиаторства, реализацию выбранного способа, уточнение информации и принимаемых решений, снятие послеконфликтного напряжения в отношениях оппонентов, анализ опыта урегулирования конфликта. Обладая властью по отношению к подчиненным, менеджер по персоналу может реализовать любой из рассмотренных типов медиаторства («третейский судья», «арбитр», «посредник», «помощник», «наблюдатель»). На наш взгляд, кадровому работнику необходимо уметь гибко применять все типы медиаторства. Основными для него являются роли арбитра и посредника, а дополнительными - роли третейского судьи, помощника и наблюдателя.

Послеконфликтный период характеризуется переживаниями участников, осмыслением своего поведения. Происходит коррекция самооценок, притязаний, отношения к партнеру. Менеджеру по персоналу целесообразно помочь оппонентам осуществить самокритичный анализ происшедшего, чтобы не допустить образования негативных установок и предвзятости в отношениях. Необходим искренний, объективный и конструктивный анализ конфликта с определением перспектив дальнейшего развития взаимодействия. Целесообразно провести рефлекссию всех этапов регулирования конфликта, что позволит менеджеру по персоналу осмыслить свои действия в конфликте, а также оптимизировать алгоритм деятельности по регулированию конфликтов среди работников торговой организации.

Подводя итоги, отметим, что социально-трудовые конфликты – неотъемлемый элемент функционирования торговой организации. Основные причины конфликтов содержатся в стиле поведения руководства, групповых целях и нормах, организации труда, личностных характеристиках и интересах работников. Активное использование менеджерами по персоналу метода «медиации» позволит не только придать конфликту по возможности функционально-положительный характер, но и свести к минимуму неизбежный ущерб от его негативных последствий.

Использованные источники:

1. Кутюков Д. В. Медиация как альтернативный способ разрешения конфликтных ситуаций // Государство и право: теория и практика: материалы междунар. науч. конф. (г. Челябинск, апрель 2011 г.). — Челябинск: 2011. — С. 127

Бурик П. И.
студент 3го курса
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ

Брестская область – одна из шести областей Беларуси, расположена на юго-западе страны. На западе Брестская область граничит с Польшей, на юге – с Украиной. Областной административный центр - Брест. В состав области входят 16 районов, 20 городов, 9 поселков городского типа, 2178 сельских населенных пунктов.

Население Брестской области на начало 2014 года составило 1388,5 тысяч человек, то есть 14,7% от общей численности населения Республики Беларусь. Из них 618 тысяч человек занято в экономике, что составляет 13,6% от численности всех занятых в экономике страны.

Основные показатели социально-экономического развития Брестской области приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели социально-экономического развития Брестской области за 2011-2013 гг.

Показатель	2011	2012	2013
Валовый региональный продукт, млрд. руб.	26861,4	48230,8	61345,8
Объем промышленного производства, млрд. руб.	28919,8	55420,7	60120,1
Продукция сельского хозяйства, млрд. руб.	9665	17158	18271
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	12557,4	16724,2	23809,1
Экспорт, млн. долл. США	1956,5	2169,1	2525,1
Импорт, млн. долл. США	1943,5	2123,3	2338
Розничный товарооборот, млрд. руб.	14833,6	26676,8	34449,9

Источник: [1]

Проанализировав полученные данные можно заметить, что в 2013 году, несмотря на снижение темпов прироста, валовый региональный продукт увеличился на 27,2% по сравнению с 2012. Доля валового регионального продукта Брестской области в ВВП страны составляет 9,6%, то есть больше чем доля ВРП Витебской, Гродненской и Могилевской областей. Объем промышленного производства увеличился в 2013 году на 8,5%, и составил 9,9% в общем объеме промышленного производства в стране (самый меньший показатель из всех областей). Однако по доле продукции сельского хозяйства (17,3%) Брестская область уступает только Минской области.

По итогам 2013 года темп роста ВВП Беларуси в сравнении с 2012 годом сложился на уровне 100,9% (в сопоставимых ценах). Вместе с замедлением увеличения ВВП, которое происходило на протяжении всего года, ожидаемо ухудшались и результаты отдельных регионов. Наиболее существенно темпы прироста ВРП снижались в Брестской области [2].

Инвестиции в основной капитал в 2013 году составили 23809,1 млрд.

рублей, то есть увеличение произошло на 42,4%. Розничный товарооборот увеличился на 7773,1 млрд. рублей (29,1%), экспорт товаров увеличился на 365 млн. долл. США, в то время как импорт на 214,7 млн. долл. США. То есть можно заметить, что в Брестской области экспорт товаров превышает их импорт (в 2013 году на 8%, в 2012 году на 2%). То есть можно говорить о том, что продукция Брестской области становится все более конкурентоспособной.

Несмотря на непростые макроэкономические условия, в 2013 году достигнуты динамичные показатели исполнения консолидированного бюджета области. Доходы составили 15,1 трлн. рублей, увеличившись на 28,6% по сравнению с 2012 годом, в том числе собственные доходы – 8,6 трлн. рублей (рост на 29%). Это связано с ростом подоходного налога с физических лиц (на 44,4%), налогов на собственность (на 50,1%) и неналоговые доходы (на 40,8%).

Основными источниками доходной части бюджета по-прежнему остаются подоходный налог с физических лиц – 34,7%, налог на добавленную стоимость – 28,4%, налог на прибыль – 10,5% и налоги на собственность – 9,2%.

Расходы области профинансированы на 14,8 трлн. рублей, увеличившись на 3,7 трлн. рублей к уровню прошлого года (33,2%). На социальную сферу при этом направлено 58,6%, или 8,7 трлн. рублей.

Бюджет области за 2013 год исполнен с профицитом 314,1 млрд. рублей.

Область располагает значительными возможностями и перспективами для дальнейшего развития промышленного производства, выгодного вложения инвестиций в различные виды экономической деятельности [3].

На начало 2014 года на территории Брестской области зарегистрировано 15187 организаций, что на 5,8% больше чем на начало 2013 года.

В промышленный потенциал республики область вносит ощутимый и весомый вклад. За годы своего развития область преобразилась в мощный стратегический регион, соединяющий Западную и Восточную Европу. На текущий момент область располагает мощным промышленным и научным потенциалом, современной инфраструктурой, грамотными и квалифицированными кадрами.

Развития промышленного комплекса можно стимулировать дальнейшим продолжением структурной перестройки промышленности на основе модернизации действующих производств традиционной индустрии; созданием новых организаций и производств, в том числе экспортоориентированного и импортозамещающего характера; повышением эффективности работы градообразующих организаций; развитием инновационных производств и т.д.

В 2013 году объемы ввода в эксплуатацию жилья за счет всех

источников финансирования были значительно увеличены по сравнению с их уровнем в предыдущем году. Однако годовое задание было не выполнено, что обусловлено значительным сокращением финансирования жилищной сферы, объемов льготного кредитования, повышением процентных ставок по кредитам.

Темп роста реальной заработной платы в 2013 году в области составил 117,2% [4].

В первом полугодии 2014 года Брестской областью обеспечено выполнение в полном объеме 3 прогнозных показателей социально-экономического развития:

- валовой региональный продукт – темп роста 101,8% (прогноз на первое полугодие – 101-101,2%);

- номинальная начисленная среднемесячная заработная плата – 5013,8 тыс. рублей (4869 тыс. рублей);

- показатель по энергосбережению – «минус» 5,8% («минус» 3%).

Почти треть объема валовой добавленной стоимости обеспечивается промышленным комплексом.

Добавленная стоимость увеличена в горнодобывающей промышленности на 2,9% (удельный вес в ВРП – 1,8%), производстве и распределении электроэнергии, газа и воды - на 7,4% (3,1%), строительстве – на 9,7% (12,3%), торговле - на 5,4% (14%).

В горнодобывающей промышленности положительная динамика обеспечена работой валообразующего предприятия отрасли - РУПП «Гранит», где темп роста производства в натуральном выражении составил 104,4%.

В обрабатывающей промышленности рост отмечается в производстве пищевых продуктов (темп 100,9%), нефтепродуктов (101%), неметаллических минеральных продуктов (101,5%), готовых металлических изделий (114,2%) и в прочей промышленности (101,4%).

По состоянию на 1 июля 2014 г. общая стоимость запасов готовой продукции на складах промышленных предприятий области составила 3790,6 млрд. рублей, или 84,9% к среднемесячному объему производства.

Для снижения складских запасов проводится работа по увеличению экспорта продукции.

За январь-июнь 2014 года экспорт товаров в целом по области составил 1224,4 млн. долл. США, или 102,6% к соответствующему периоду прошлого года, сальдо сложилось положительное в размере 228,3 млн. долл. Без учета республиканских организаций темп роста экспортных поставок составил 105,7% (прогноз на 1 полугодие 110,8-111,6%), сальдо – положительное 118,6 млн. долл.

Область занимает 1 место в республике по объемам экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия. За январь-июнь поставки данной продукции на экспорт составили 715,2 млн. долл., что на

6,5% больше, чем за аналогичный период 2013 года.

Экспорт услуг в целом по области за январь-июнь 2014 г. составил 170,5 млн. долл. и вырос по сравнению с аналогичным периодом 2013 года на 9,4%, импорт – 183,1 млн. долл., рост в 4 раза, сальдо сложилось отрицательное 12,6 млн. долл.

За 1 полугодие 2014 г. организациями области привлечено 10,6 трлн. рублей инвестиций в основной капитал, что практически на 15% ниже уровня января-июня 2013 года [5].

Для улучшения экономической ситуации важной представляется реализация таких первоочередных организационно-экономических мер, как:

1. Создание за счет местных бюджетов гарантийных фондов для обеспечения доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к кредитным ресурсам путем предоставления поручительств в размере до 70% требуемого залогового обеспечения;

2. Обеспечение передачи в коммунальную собственность находящихся в республиканской собственности предприятий как имущественных комплексов и акций хозяйственных обществ, основной вид деятельности которых не соответствует курируемой сфере экономической деятельности республиканского органа государственного управления, а также объектов непроемленной сферы, находящихся в хозяйственном ведении подчиненных организаций;

3. Упрощение механизма продажи за одну базовую величину не используемых более трех лет объектов недвижимости, находящихся в государственной собственности, субъектам инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства;

4. Изменение порядка отчуждения расположенных в малых и средних городах неиспользуемых и неэффективно используемых объектов, находящихся в государственной собственности, а также предприятий с численностью до 100 работающих и организаций, неплатежеспособность которых имеет устойчивый характер, в части его упрощения, предусматривающего продажу таких объектов с установлением начальной цены продажи, равной одной базовой величине, без проведения поэтапного понижения цены продажи имущества либо передачу на безвозмездной основе в установленном порядке национальным инвесторам для реализации инвестиционных проектов [6, с. 68-72].

Использованные источники:

1. Статистический сборник: Регионы Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Минск. – 2014. – с. 735.
2. Насколько успешно развиваются регионы? [Текст] / А.И. Бойко // Финансы. Учет. Аудит: научно-практический журнал. – 2014. - №3 – с. 15-18.
3. Каким был 2013 год для бюджетов регионов? [Текст] / И.Н. Вабищевич // Финансы. Учет. Аудит: научно-практический журнал. – 2014. - №2 – с. 6-16.

4. Программа развития социально-экономического развития Брестской области на 2011-2015 годы [Электронный ресурс] / Право. Законодательство Республики Беларусь. – Минск. – Режим доступа: http://www.pravo.by/pdf/2012-12/2012_12_9_46288.pdf. Дата доступа: 03.10.2014.

5. Социально-экономическое развитие области в первом полугодии 2014 года [Электронный ресурс] / Брестский областной исполнительный комитет. – Брест. – Режим доступа: <http://www.brest-region.gov.by/index.php/ekonomika/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie/2702-sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie-oblasti-v-pervom-polugodii-2014-goda>. Дата доступа: 03.10.2014.

6. Социально-экономическое развитие регионов [Текст] / Т.Г. Кучиц, А.С. Сидор, Т.В. Селянтьева // Экономический бюллетень НИЭИ научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь. – 2014. - №4. – с. 66 – 72.

Бурлакова О.А., к.э.н.

доцент

Костюхина М.А.

студент 3 курса

специальность «Менеджмент»

ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный

университет им. Н.П. Огарева»

Россия, г. Саранск

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ

В настоящее время условия рыночных отношений довольно быстро изменяются, необходимо своевременно реагировать на изменения рынка, что в свою очередь приводит к проблеме формирования трудового потенциала. Поэтому данная тема является актуальной.

Трудовой потенциал, которым располагает общество, имеет как экономические, так и социальные аспекты. С экономической точки зрения, трудовой потенциал выступает как личный фактор производственного процесса, приводящий в действие орудия труда и средства производства и предопределяющий конечные результаты работы. С социальной точки зрения, трудовой потенциал характеризует развитие и реализацию многообразных человеческих способностей, проявление творческой активности людей в преобразовании природы и общества.

Анализ отечественной и зарубежной литературы по проблемам рынка труда позволяет выявить несколько подходов к проблеме. Так, А.И. Рофе и А.Д. Жуков определяют рынок труда как систему общественных отношений, связанных с наймом и предложением труда, то есть с куплей-продажей. При этом они подчеркивают, что объектом купли-продажи выступает именно труд. Другая группа исследователей (В.В. Адамчук, О.В. Романов, М.Е.

Сарокина) понимает под рынком труда систему социально-экономических отношений между государством, предпринимателями и наемными работниками по поводу использования рабочей силы в общественном производстве [1].

Некоторые ученые экономисты в процессе проведения исследования того периода времени пошли дальше, считая, что составление баланса трудовых ресурсов сельских районов не способствует решению ряда экономических задач низовых звеньев управления, то есть конкретных сельскохозяйственных предприятий. По их мнению, для этого необходимо было составлять балансы трудовых ресурсов территории хозяйств, с помощью которых можно решать конкретные задачи по распределению и более рациональному использованию трудовых ресурсов низового звена управления.

В этот период научные исследования проводятся по разным направлениям в зависимости от поставленных задач, а также различные разработки балансов трудовых ресурсов.

Трудовые ресурсы аграрного региона представляют собой общие трудовые возможности, которыми территория располагает в настоящем и будущем времени и которые, в свою очередь, формируются из интеллектуальных и физических способностей отдельных людей и совокупностью всего населения, которое проживает на сельскохозяйственной территории.

В. Машенков, считает, что необходимо отражать потребность работников по отраслям в среднем за год и на месяцы максимального и минимального разворота сельскохозяйственных работ. Представляет научный и практический интерес к построению баланса трудовых ресурсов сельскохозяйственных товаропроизводителей.

И. Пасхавером в своих трудах отражает резервы труда, связанные с сезонностью сельскохозяйственного производства, а также фактические затраты труда в личном подсобном хозяйстве, возможности перераспределения работников из отрасли сельского хозяйства в другие отрасли и сферы деятельности [2].

На сегодняшний день проблема трудовых ресурсов обусловлена отсутствием механизма формирования трудового потенциала, нарушением с юридической точки зрения взаимоотношений между работником и работодателем, низкая заработная плата, которая приводит к снижению производительности труда персонала [3].

Многие ученые, исследуя проблему трудовых ресурсов определяют, являются ли трудовые ресурсы основным фактором размещения производства или он является только элементом производительных сил. Эта проблема не потеряла своей актуальности и в современных условиях, особенно для сельских территорий. Такой точки зрения придерживаются ведущие ученые отечественной экономической науки аграрной отрасли. В

частности, И. Ушачев и А. Алтухов отмечают, что негативные процессы в аграрной сфере и агроэкономической науке, вызванные рыночными преобразованиями в стране, привели к ликвидации сложившейся в советский период системы научных исследований по проблеме территориально-отраслевого разделения труда в агропромышленном производстве. По их мнению, это научное направление необходимо не только реанимировать, но и существенно расширить и усилить по ряду причин: 1) зависимость развития отечественного агропромышленного комплекса от конъюнктуры мирового агропродовольственного рынка и его продуктовых сегментов; 2) усложнение экономических отношений; 3) повышение хозяйственной самостоятельности субъектов и регионов; 4) ослабление влияния государства на экономические процессы [4].

Все вышеперечисленное требует повышенного внимания к рассматриваемой проблеме как со стороны агроэкономической науки, так и органов управления отраслью. Серьезного научного осмысления и обоснования необходимы для экономических критериев региональной специализации агропроизводства, которая должна осуществляться в органическом единстве с решением задач развития сельских территорий. Совершенствование территориально-отраслевого разделения труда в аграрной сфере – это сложный и многогранный процесс, связанный с изменением производственно-отраслевой структуры не только отдельных хозяйств, но и административных районов, регионов, природных зон. К тому же этот процесс требует инвестиций как за счет федерального, так и региональных бюджетов. Указанную проблему нужно решать комплексно, обеспечивая системный подход, с учетом всех внутренних и внешних факторов. Одним из факторов является рациональное использование трудового потенциала сельской территории [5].

Для того, чтобы решить проблемы обеспечения трудовым потенциалом, необходимо совершенствовать систему управления, главной частью которой является улучшение социально-экономических условий жизни сельского населения, которые включают в себя: 1) комфортабельное жилье; 2) улучшение и доступность медицинских услуг; 3) транспортное сообщение; 4) духовное и культурное просвещение [6].

Балансы трудовых ресурсов по сельской территории позволят выбрать направления размещения и развития производства. Первый вариант решения вопроса размещения производства – в первую очередь, по территориям, там, где сосредоточены квалифицированные кадры. С другой стороны, там, где на территории уже произошли значительные кардинальные изменения в размещении производства и его сложившейся специализации, необходимо повышать уровень территориальной и профессиональной мобильности работников в сторону территорий, где данные способности к труду будут востребованы [2].

Однако, для того чтобы экономическая эффективность трудовых

ресурсов в агропромышленном комплексе привела к положительным тенденциям, необходимы следующие экономические показатели: 1) рост объемов производства и, соответственно, увеличение производительности труда; 2) снижение текучести кадров в агропромышленном производстве; 3) экономия денежных средств, связанных с набором и увольнением персонала, осуществлением социальных выплат, выходных пособий и тому подобное; 4) экономия средств на подготовку и переподготовку персонала из-за оперативного подбора профессиональных работников с высокой квалификацией.

На наш взгляд, стабилизация экономических показателей агропромышленного комплекса, приведенных выше, может способствовать росту производств продукции, получению прибыли и высокому уровню занятости населения хозяйственной деятельности всего аграрного сектора в целом.

Использованные источники:

1. А. Дорофеев. Рынок труда и воспроизводства рабочей силы в сельской местности // АПК: экономика, управление – 2012 – №1 – С.74
2. В. Кирьянова, Ю. Косолов. Роль прогнозных балансов трудовых ресурсов при территориально-отраслевом разделении труда в АПК // Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве – 2012 – №1 – С.11
- 3.С. Дутьсон. Отдельные аспекты разработки прогнозных балансов трудовых ресурсов в плановой экономике: достоинства и недостатки // Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве – 2012-№1 – С.18-25.
4. В. Кундиус. Экономика агропромышленного комплекса – 2014 – С. 46-49.
5. В.Кузнецов. Управление агропромышленным комплексом – 2010
- 6.Мумладзе Р.Г., Семенов Е.И., Тушканов М.П. Менеджмент в агропромышленном комплексе – 2011. – С.15-16.

Бурлакова О.А., к.э.н.

доцент

кафедра бухгалтерского учета, анализа, аудита

Максимовская Н.Г.

студент 3 курса

специальность «Менеджмент»

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н.П. Огарева»

Россия, г. Саранск

УПРАВЛЕНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В условиях постоянно изменяющихся внешних экономических условий многие предприятия стараются эффективнее использовать нематериальные активы. Данный вид активов является ключевым, так как способствует приобретению конкурентных преимуществ, приносит прибыль и позволяет ускорить инновационное развитие. Но чтобы данный механизм

эффективно работал, необходимо рационально управлять и учитывать нематериальные активы, не забывая и о других активах предприятия.

Изначально сформулируем определение нематериальных активов и выявим их предназначение. Под данным видом активов понимаются активы, не имеющие физической, осязаемой формы, выраженные в денежной оценке и длительное время активно участвующие в деятельности организации (торговые марки, деловая репутация (гудвилл), программное обеспечение для внутреннего использования (как приобретенное, так и, в некоторых случаях, разработанное самостоятельно), интеллектуальная собственность (приобретенные ноу-хау, патенты, лицензии и авторские права) и незавершенные нематериальные активы [4].

Определение нематериального актива во время принятия их к учету, анализ специфики движения в учете нематериальных активов, с целью рационального управления ими, предоставляет руководству организации возможность иметь о них полную информацию. Наряду с этим управление нематериальных активов представляет собой целенаправленное варьирование стоимости и состава данного вида активов, которые принадлежат организации, для того, чтобы освоить выпуск новой продукции либо совершенствовать технологии уже имеющегося производства, а так же повысить рыночную стоимость всего предприятия, повысить его финансовые показатели и выбрать способ их учета, оценки, амортизации.

В настоящее время нематериальные активы определяются как один из ключевых факторов производства и повышения эффективности деятельности предприятия. Однако, на сегодняшний день существует актуальная проблема применения методики управления нематериальными активами, обусловленная невнимательностью многих предприятий к данному виду активов в виду того, что они зачастую делают ставку на материальные, осязаемые ресурсы, теряя при этом возможность увеличения прибыли и свой инновационный потенциал. Отсюда вытекает и отсутствие практики ведения учета нематериальных активов, что значительно снижает способность предприятий к устойчивости, в следствие чего они становятся более уязвимыми.

Еще одной проблемой является необходимость преобразования методики управления и обособление неформализованных нематериальных активов, являющихся главной целью сделок по поглощению или слиянию. Они воздействуют на результативность реструктуризации, препятствуют проведению институциональных изменений в организациях.

На наш взгляд, эффективное управление данным видом ресурсов может помочь в: а) защите от конкурентов путем приобретения монопольных прав на инновационный продукт; б) приобретении монопольных прав на результаты исследований и разработок и разрешения от правообладателя на продолжение их применения; в) росте популярности и инвестиционной привлекательности предприятия за счет капитализации

нематериальных ресурсов; г) преобразовании финансово-хозяйственной деятельности предприятия путем использования возможностей ряда учетных операций с нематериальными активами.

Отправной точкой в процессе управления объектами нематериальных активов является, на наш взгляд, оценка имеющихся на предприятии условий для их введения и рационального применения. По нашему мнению, наиболее оптимальным будет разграничение предприятий по данному признаку на следующие категории: а) с высоким уровнем рентабельности; б) со средним уровнем рентабельности; в) низкий уровень рентабельности.

Специальная литература раскрывает отдельные моменты управления нематериальными активами, их учет и оценку. Подробнее остановимся на раскрытии актуальности в условиях функционирования организации такого понятия, как деловая репутация («гудвилл»).

Деловая репутация представляет собой разницу между покупной ценой организации (как единого имущественного комплекса в целом) и стоимостью всех ее активов и обязательств согласно бухгалтерскому балансу [3]. Таким образом, показатель полученной деловой репутации для целей бухгалтерского учета рассчитывается как разница между суммой, которая выплачивается продавцу, и суммой всех активов и обязательств согласно бухгалтерскому балансу на дату ее приобретения.

Деловая репутация неотделима от предприятия, что отличает данный вид активов от всех других объектов бухгалтерского учета, включая другие виды нематериальных активов. Более того, между деловой репутацией и какими-либо затратами, которые понесла организация, нельзя установить конкретной связи, т.е. каждый фактор, входящий в состав гудвилла, нельзя индивидуально оценить.

Деловая репутация создается в процессе функционирования предприятия. Однако данный вид нематериальных активов не включается в бухгалтерский баланс, хотя и формируется в рамках организации. Деловая репутация не может считаться объектом учета, так как факты хозяйственной деятельности и обусловленные ими затраты, приводящие к ее образованию и развитию, не может быть выделена из общего хозяйственного процесса [5]. Таким образом, объект бухгалтерского учета деловой репутации определяется в случае заключения сделки купли-продажи организации в целом или составных ее частей.

Деловая репутация, как и любой долгосрочный актив, имеет определенный срок, в течение которого можно ожидать результативности от приобретенной деловой репутации. Со временем стоимость гудвилла уменьшается, однако при этом на смену ей может прийти репутация, которая создается внутри организации-покупателя. Совокупная деловая репутация, которая была приобретена и сформирована внутри предприятия, может как остаться неизменной в сравнении с первоначальной стоимостью приобретенной репутации, так и измениться в ту или иную сторону.

Если устанавливается положительная результативность приобретенной деловой репутации, то во внимание не берется эффект от каких-либо предстоящих затрат, при условии, что они участвовали в создании «внутренней» репутации. Ввиду этого для целей бухгалтерского учета срок отдачи от деловой репутации имеет отношение только к деловой репутации, которая была приобретена и оценена ранее.

Чтобы решить проблемы учета и оценки гудвилла, следует применять следующие методы:

а) метод оценки как разность между стоимостью организации, определенной с использованием доходного подхода, и стоимостью активов балансу. Согласно европейским стандартам оценки TEGOVA (The European Group of Valuer's Associations), оценщик может самостоятельно проверить правильность результатов полученной оценки стоимости деловой репутации при помощи сравнения разницы между стоимостью бизнеса, определенной методом дисконтированного денежного потока, и полной стоимостью как нематериальных, так и материальных активов [2];

б) метод оценки на основе рыночных аналогов (применяется при использовании базы данных о продажах и покупках предприятий по отраслям). Однако, этот метод применяется лишь для оценки узкого круга малых предприятий в основном коммерческого или сервисного типа;

в) покомпонентный анализ или аналитический метод оценки гудвилла. Сущность этого метода состоит в том, что неидентифицируемые элементы нематериальных активов практически или совсем не включаются в состав бухгалтерского учета, а значит, ключевым моментом становится исчисление этих активов или «скрытых» инвестиций. Разрыв, который прослеживается на протяжении последних десяти лет между балансовой стоимостью организации и ее рыночной капитализацией, привел к появлению новых тенденций в оценке гудвилла. В частности это явление относится к высокотехнологичным предприятиям или интернет-фирмам. Достоинством покомпонентного анализа является то, что при его использовании определяется внутренний генезис деловой репутации, но данный метод сложен для расчета и анализа.

г) оценка гудвилла при помощи показателя деловой активности. Данный метод популярен за рубежом для оценки коммерческих предприятий. Чаще всего показателем деловой активности является объем продаж (обычно за последние три года), Для которого используют коэффициент-множитель для оценки гудвилла.

Так же существует такой метод проверки наличия деловой репутации у организации, который рекомендуют Европейские стандарты оценки: за основу берется разница между стоимостью всей организации (бизнеса) в предположении, что оно имеет в собственности и применяет нематериальные активы в бизнесе, и общей стоимостью предприятия, предполагая, что оно не является собственником тех же самых

нематериальных активов [1].

Таким образом, управление оценки нематериальных активов, и в частности деловой репутации, поможет преодолеть препятствия в признании таких активов объектами бухгалтерского учета, будет способствовать выбору способов погашения стоимости и эффективного критерия оценки, что также будет совершенствовать информативность бухгалтерской отчетности.

Использованные источники:

1. Валуев Б. М. Некоторые актуальные проблемы аспектов бухгалтерского учета нематериальных активов промышленных предприятий // Экономист. – 2009. – № 12. – С. 40-45.
2. Горбачева, В.В. Оценка эффективности использования нематериальных активов предприятия: Материалы научной конференции молодых ученых и студентов// ИЦ МГТУ «Станкин», «Янус-К» – 2006. – С. 43-45.
3. Петровская Г.А., Солоненко А. А. Понятие, виды, методы оценки и учет деловой репутации // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. – 2014.– №2. – С.110-119.
4. Романченко О.С. Управление нематериальными активами как фактор обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий // Известия РГПУ им. А.И. Герцена – 2007. – №53. – С.193-199.
5. Фадеева А. А. Подходы к оценке нематериальных активов в бухгалтерском учете // Известия ИГЭА – 2009. – №5. – С. 36-39.

*Бурлакова О.А., к.э.н.
доцент*

*Новикова Е.А.
студент 3 курса*

специальность «Менеджмент»

*ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева»*

Россия, г. Саранск

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ФОРМАТЕ МСФО

В современных условиях неотъемлемой частью развития национальной системы бухгалтерского учета стало применение Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). В настоящее время актуальной проблемой для предприятий стало формирование финансовой отчетности в формате МСФО. Применение международных стандартов позволяет предприятиям получать не только большие средства для улучшения производства, но и существенные конкурентные преимущества (например, отражение результатов деятельности в более простой и понятной форме, возможность сравнения финансового положения предприятия с финансовым положением иностранных компаний и др.).

В настоящее время из-за существующих проблем проблемы перехода российских предприятий на МСФО приобрели чрезвычайную актуальность. Мы считаем, что, в первую очередь, это связано с тем, что МСФО помогает обеспечить максимальную прозрачность и достоверность финансовой информации предприятия для участников различных рынков.

Также необходимо отметить, что принципы и правила, которые рекомендованы международными стандартами, позволяют получить наиболее правильную финансовую информацию о состоянии предприятий и о финансовых результатах осуществляемой деятельности.

В настоящее время крупные российские компании, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж, формируют консолидированную отчетность группы с применением стандартов МСФО. К стандартам, регулирующим вопросы консолидации, в первую очередь, относятся МСФО (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах»; МСФО (IAS) 27 «Отдельная финансовая отчетность»; МСФО (IAS) 28 «Инвестиции в ассоциированные и совместные предприятия»; МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнеса» и др.

Выбор метода консолидации отчетности зависит от способа создания бизнеса или степени контроля – это могут быть как дочерние ассоциированные компании так и компании, в которые вложены инвестиции, не дающие право контроля.

Процесс консолидации отчетности включает следующие основные этапы: а) подготовку отчетности каждой организацией, которая входит в группу; б) проведение необходимых корректировок предоставленных отчетов; в) подготовку и представление консолидированной отчетности группы.

Консолидированная отчетность непосредственно включает в себя показатели отчетности материнской организации и всех дочерних компаний в случае, если материнская компания: 1) имеет более 50 % голосующих акций акционерного общества или 50% уставного капитала ООО; 2) влияет на решения, которые принимаются дочерней организацией, в соответствии с заключенными договорами.

В основе консолидации лежит принцип контроля. Когда материнская организация имеет в своей собственности более чем половину голосующих прав дочерней компании, консолидация проводится методом покупки. В этом случае формирование показателей отчетности осуществляется на основе IAS 27, IFRS 3 и SIC 12.

Компания называется ассоциированной, если доля в собственности инвестируемой компании составляет от 20 до 50 %. Ее отчетность включается в состав консолидированной по методу долевого участия, что соответствует требованиям IAS 28. Если же доля составляет менее 20 %, инвестиции материнской организации учитываются в соответствии с IAS 39.

Метод покупки – это единственный метод, который используется во

всех случаях, когда одна компания приобретает другую. Правила учета раскрываются в IFRS 3.

Справедливая стоимость инвестиций материнской компании в дочернюю сравнивается с долей справедливой стоимости определяемых чистых активов дочерней компании на дату его приобретения. В случае если инвестиции превышают долю чистых активов, то эта разница рассматривается как покупка нематериальных активов (гудвил).

В случае же, когда инвестиции превышают сумму чистых активов, возникают положительные приобретенные нематериальные активы. Однако они должны пройти тест на снижение стоимости активов в соответствии с IAS 36. Если стоимость нематериального актива может быть снижена, то тесты проводятся ежегодно или чаще.

При приобретении материнская компания не всегда платит больше, чем по справедливой стоимости идентифицированных чистых активов. В случае, если головная компания платит меньше, то возникают отрицательные нематериальные активы, формирующиеся когда справедливая стоимость чистых активов превышает сумму инвестиций.

Такая ситуация может возникнуть, если допущены ошибки в расчете справедливой стоимости идентифицируемых активов приобретаемой компании (пассивах или условных обязательствах), приняты во внимание будущие расходы, такие как потери и имела место покупка по предложению

Реализация метода покупки на практике предполагает определение стоимости приобретенного дочернего общества, определение и отражение в консолидированной отчетности нематериального актива, расчет доли материнской компании в собственном капитале дочернего предприятия и ее оценку по цене приобретения и отражение в консолидированной отчетности доли меньшинства.

Стоимость приобретения дочернего общества складывается из суммы понесенных затрат, таких как: договорная стоимость, стоимость консультационных и нотариальных услуг, регистрационных сборов, затрат интеграции общества в структуру группы и др. Когда общество приобретается «за долги» (материальная компания принимает на себя его кредиторскую задолженность), стоимость приобретения равна сумме выплат кредиторам.

Как правило, материнской компании не нужно скупать все акции другой компании, с целью получения контроля. Владельцы оставшейся доли акций совместно представляют так называемую долю меньшинства. Их называют совладельцами дочерних компаний. В таком случае материнская компания не владеет всеми чистыми активами приобретаемой компании, но контролирует их.

Необходимо отметить, что все чистые активы дочерней компании включаются в групповой отчет о финансовом состоянии, а доля меньшинства отмечается как частично финансирующая эти активы.

Для учета доли меньшинства в отчете о финансовом состоянии в IFRS 3 рекомендованы два различных метода.

Сущность первого метода заключается в том, чтобы доля меньшинства рассчитывалась как пропорциональная доля чистых активов дочерней компании на дату приобретения плюс соответствующие доли изменения после приобретения чистых активов приобретаемой дочерней компании. Суть данного метода на практике состоит в том, что на каждую отчетную дату доля меньшинства определяется как доля чистых активов дочерней компании.

Содержание второго метода предполагает, что доля меньшинства рассчитывается по справедливой стоимости на дату приобретения, а также соответствующей доле чистых активов дочерней компании после приобретения. Сущность данного метода на практике заключается в том, что на каждую отчетную дату доля меньшинства определяется как доля чистых активов дочерней компании плюс нематериальные активы, которые были отнесены в долю меньшинства.

Одним из распространенных способов создания и ведения бизнеса является слияние. Слияние представляет собой реорганизация юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу, при этом прежние юридические лица полностью утрачивают свое самостоятельное существование, в данном случае формируется отчетность нового юридического лица.

Следующим способом является поглощение, который предполагает, что организация берет под свой контроль другую организацию и управление ею с приобретением абсолютного или частичного права собственности. Поглощение, как правило, осуществляется путем скупки всех акций организации на фондовой бирже.

Проведенное выше исследование законодательной базы в области формирования консолидированной отчетности позволило сформулировать основные проблемы применения МСФО.

Наиболее острыми проблемами мы считаем зарегламентированность учетной системы, отсутствие широты взгляда российских бухгалтеров, работающих с российскими стандартами бухгалтерского и налогового учета, на те или иные факты хозяйственной деятельности компании.

Следующей проблемой на наш взгляд является приоритет юридической формы над экономическим содержанием. И, решая вопрос трансформации отчетности, от бухгалтера требуется профессиональный подход к экономической составляющей ведения бизнеса группы компаний, чтобы в консолидированной отчетности наиболее точно отразить все показатели в соответствии с их экономическим содержанием, что является основополагающим фактором международных стандартов.

Следующая трудность – ограниченное количество квалифицированных специалистов, которые работают как по российским, так и международным

стандартам.

Для решения вышеперечисленных проблем при формировании консолидированной отчетности компании необходимо, в первую очередь, привлекать специалистов и консультантов аудиторских фирм, имеющих существенный опыт преобразования российской отчетности по международным стандартам финансовой отчетности. Также необходимо организовать обучение собственных специалистов в области формирования консолидированной отчетности в формате МСФО.

Таким образом, в целом подходы к формированию консолидированной отчетности, составленной по российским и международным стандартам, не противоречат друг другу и консолидированная отчетность, составленная по принципам МСФО, является более полной, достоверной и понятной для всех заинтересованных сторон.

Использованные источники:

1. Агеева О.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учебное пособие. М.: Бухгалтерский учет, 2011.
2. Маренков Н.Л. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. Пособие. Ростов н/Д.: 2012. 288 с.
3. Рожкова О.В. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Экзамен, 2011.
4. Свиридова Н.В. Оценка финансового состояния организаций в условиях применения МСФО // Финансы. 2012. №2.
5. Слепов, Ю.В. Составление консолидированной отчетности / Ю.В, Слепов // Аудиторские ведомости. - 2013. - №3.
6. URL: <http://allmsfo.ru/spisok-msfo.html>

*Буровникова Т.Г.
студент 3 курса
специальность «Таможенное дело»
Институт Управления
Белгородский государственный
национальный исследовательский
университет
Россия, г. Белгород*

ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ В ОТНОШЕНИИ ТОВАРОВ, СОДЕРЖАЩИХ ОБЪЕКТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Аннотация: статья посвящена таможенному контролю в отношении товаров, содержащих объект интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: таможенный контроль, объекты интеллектуальной собственности, правообладатель, защита интересов.

Таможенный контроль представляет собой совокупность мер, осуществляемых таможенными органами РФ в целях обеспечения

соблюдения законодательства РФ о таможенном деле, а также иного законодательства Российской Федерации и международных договоров, контроль за исполнением которых возложен на таможенные органы.

При выполнении таможенного контроля таможенные органы, обычно, ограничиваются только теми формами таможенного контроля, которые достаточны для обеспечения соблюдения таможенного законодательства Таможенного союза.

Одной из значимых проблем социально-экономического развития Российской Федерации является определение интеллектуальной собственности, вовлечение в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности и иных результатов духовной деятельности.

Контроль товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности (ст. 393–400 ТК), содержит следующие цели:

1. Обеспечение поступления в государственный бюджет сумм от взимания таможенных пошлин, налогов (стоимость прав на пользование объектами интеллектуальной собственности учитывается при определении таможенной стоимости товаров).

2. Недопущение:

- приостановки процессов создания объектов интеллектуальной собственности на территории Российской Федерации и их вовлечения в хозяйственный оборот;
- подрыва легальной индустрии товаров;
- формирования угрозы безопасности потребителей; подрыва авторитета государства и как результат снижение инвестиционной привлекательности страны.

3. Охрана интересов правообладателей. [1]

Порядок защиты таможенными органами прав интеллектуальной собственности установлен гл. 38 ТК и приказом ГТК России от 27 ноября 2003 г. № 1199 «Об утверждении Положения о защите прав интеллектуальной собственности таможенными органами». [2]

Решения о защите таможенными органами объекта интеллектуальной собственности говорит о том, что данный объект будет внесен в таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности (в течение трех дней).

ФТС России осуществляет публикация перечня объектов интеллектуальной собственности, входящих в Реестр, в своих официальных изданиях.

Товары, содержащие объекты интеллектуальной собственности, входящие в Реестр, декларируются отдельно от остальных. Декларирование товаров осуществляется путем подачи по желанию декларанта или отдельной грузовой таможенной декларации, либо отдельного дополнительного листа к основной грузовой таможенной декларации.

Решение о приостановки выпуска товаров подлежит отмене до

истечения срока приостановления выпуска товаров, если:

- правообладатель или его представитель обратился в таможенный орган с просьбой об отмене решения о приостановлении выпуска товаров;
- объект интеллектуальной собственности, выписан из Реестра.[3]

Если после ареста или изъятия товары не будут уничтожены или конфискованы в соответствии с гражданским, уголовным законодательством либо законодательством об административных правонарушениях, оборот таких товаров на территории Российской Федерации допускается после их выпуска (завершения таможенного оформления) таможенными органами.

Вследствие как показывает практика проведения проверок таможенными органами, чаще всего подвержены контрафакции и пиратству дизайнерские товары, товары класса люкс, популярные торговые марки.

Выходит, при ввозе товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности на таможенную территорию таможенного союза товаров, импортерам необходимо особое внимание уделять вопросам расчета лицензионных платежей, а также учитывать возможность принятия таможенными органами мер по защите прав на объекты интеллектуальной собственности. Согласие правообладателя на ввоз таких товаров позволит избежать проблем при совершении таможенных операций; а в целях оптимизации расходов по ввозу товаров необходимо предъявить в таможенный орган детальный расчет осуществляемых платежей за использование объектов интеллектуальной собственности.

Использованные источники:

1. Таможенный кодекс РФ.
2. Приказ ГТК России от 27 ноября 2003 г. № 1199 "Об утверждении Положения о защите прав интеллектуальной собственности таможенными органами"
3. Реестр объектов интеллектуальной собственности (ОИС) ГТК России по состоянию на 20.12.2004 года.

*Буровникова Т.Г.
студент 3 курса
специальность «Таможенное дело»
Институт Управления
Белгородский государственный
национальный исследовательский университет
Россия, г. Белгород*

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ТЕКУЧЕСТЬЮ КАДРОВ

Аннотация: статья посвящена основным подходам к управлению текучестью кадров.

Ключевые слова: текучесть кадров, производственный коллектив, уровень текучести кадров, рабочее время, производительность труда.

На сегодняшний день текучесть кадров является одной из основных проблем, с которыми приходится сталкиваться современным компаниям. Следует различать естественный уровень текучести кадров, который заключается в пределах 3—5% от численности персонала и повышенный уровень, вызывающий значительные экономические потери. Естественный уровень способствует обновлению производственных коллективов. Этот процесс происходит непрерывно и не требует каких-либо чрезвычайных мер со стороны кадровых служб и руководства. Часть работников уходит на пенсию, часть увольняется по различным причинам, на их место приходят новые сотрудники — в таком режиме живет каждое предприятие.

На повышенном уровне издержки становятся значительными и возрастают с увеличением оттока кадров. Обычно отток кадров связан с увольнением работников, потом компании вынуждены опять набирать персонал. Вследствие чего происходит разрушение сложившихся коллективов.

Нередко на российских предприятиях и фирмах ситуация складывалась так, что на другие предприятия работники уходили целыми бригадами или отделами, в то время как отдельные участки или целые производства были практически парализованы. Ждать пока наберутся новые сотрудники, пока они сработаются и станут коллективом, для всего этого нужно время, в течение которого компания несет немалые убытки.

Высокий уровень текучести кадров указывает на серьезные недостатки в управлении персоналом и управлением компанией в целом, но иногда уровень текучести высок из-за специфики производства, например большой объем сезонных работ.

Вся деятельность по управлению текучестью кадров в рамках общего управления персоналом можно представить в виде следующих последовательных этапов:

1 ЭТАП. Определение уровня текучести кадров

Уровень текучести кадров в 3-5 % не должен восприниматься как некий индикатор, поскольку профессиональная мобильность на конкретном предприятии формируется под воздействием совокупности факторов — отраслевая принадлежность, технология производства, трудоемкость работ, наличие/отсутствие фактора сезонности в производственном цикле, стиль руководства, уровень и принципы корпоративной культуры. Поэтому при определении индикативного уровня следует провести анализ динамики трудовых показателей предприятия за возможно больший период времени (последние годы), выявить наличие и величину сезонных колебаний текучести.

2 ЭТАП. Определение уровня экономических потерь, вызванных текучестью кадров.

Необходимо приблизительно оценить величину потерь, которая в любом случае в основном складывается из следующих показателей:

- потери рабочего времени

- потери, вызванные проведением процедуры увольнения
- потери, связанные с судебными издержками, связанными с незаконным увольнением, последующим восстановлением и оплатой времени вынужденного прогула.
- потери, вызванные проведением процедуры найма работников на вакантное рабочее место
- затраты на обучение принятого на работу сотрудника
- снижение производительности труда сотрудников, решившихся уволиться.
- затраты на формирование стабильных трудовых коллективов с нормальным социально-психологическим климатом.

3 ЭТАП. Определение причин текучести кадров.

Причины увольнений сотрудников с предприятия можно рассматривать в двух аспектах. В первом аспекте увольнение сотрудников будет основываться на формальном критерии, разделяющем основания увольнений законодательным путем – оснований расторжения трудовых отношений, перечисленных в КЗоТ РФ [1]

Во втором аспекте увольнение сотрудников связано с определением мотивационной структуры выбытия кадров. Например, одно основание «по собственному желанию» может быть представлено как:

- недовольство уровнем оплаты труда,
- задержки выплаты заработной платы,
- тяжелые и опасные условия труда,
- неприемлемый режим работы.
- и другие причины личного характера,

4 ЭТАП. Определение системы мероприятий, направленных на нормализацию процесса высвобождения рабочей силы, совершенствования процедуры увольнения, преодоление излишнего уровня текучести.

Работнику могут быть предоставлены рекомендательные письма, обязательная психологическая консультация, обучение методам поиска работ, обучение работы с кадровыми агентствами, консультация по порядку обращения на биржу труда, предоставление соответствующих документов, информирование о сроках; консультация и памятка, как вести себя на собеседовании, грамотно составленное резюме, список кадровых агентств; список территориальных управлений Комитета труда и занятости; размещение объявления в Интернете о поиске работы для сотрудников, имеющих квалификацию, список фирм, где набирается персонал. Что в дальнейшем позволит:

- уменьшить количество жалоб от уволенных, в том числе количество судебных исков (выплат по ним);
- снизить число компенсационных выплат увольняемым сотрудникам;
- сохранить положительный имидж компании;
- остаться в хороших отношениях с увольняемым сотрудником.[2]

5 ЭТАП Определение эффекта от осуществления разработанных мер, усовершенствование процедуры увольнения, преодоление излишнего уровня текучести. При разработке программы по устранению текучести необходимо будет провести сравнительный анализ издержек на проведение названных мероприятий и потерь из-за излишнего уровня текучести. Руководству предприятия в данном случае следует поступить так же, как и с финансированием любой-другой бизнес-идеи - если затраты на решение проблемы превысят экономический эффект от снижения текучести, возможен поиск других, более "дешевых" вариантов совершенствования работы с персоналом.[3]

В заключении хотелось бы отметить, что с развитием сегмента рекрутерских услуг на рынке труда, для многих предприятий, особенно в крупных городах России, решение обозначенных вопросов возможно переложить на специализированные кадровые агентства. Однако важно показать следующее: предлагаемый порядок деятельности прежде всего рассчитан на собственные силы кадровой службы любого предприятия и при должной организации управления персоналом способен эффективно решать возникающие проблемы.

Использованные источники:

1. Трудовой кодекс РФ
2. Андреева С.В., Делопроизводство в кадровой службе. [Текст] / С.В. Андреева - Практическое пособие, 2009.
3. Смирнов С.В., Мостовой Е.Л. Стратегический кадровый потенциал предприятия: проблемы формирования, оценки, управления. [Текст] / С.В. Смирнов - М.-СПб., 2006.

*Бутова Т.В., к.э.н.
доцент, заместитель декана
Цихоцкий Ф.Н.
студент, член Научного Студенческого Общества
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

ХАРАКТЕРИСТИКА ИНСТРУМЕНТОВ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Инструменты реализации бюджетной политики направлены на сбалансированность бюджетной системы Российской Федерации и на достижение роста экономики государства.[1]

Влияние макроэкономических показателей российской экономики на федеральный бюджет, равно как и воздействие бюджетной политики на макроэкономику России, приобретает особенное значение в связи с благоприятной ситуацией на мировом нефтяном рынке. Значительная

зависимость экономики нашей страны от внешней конъюнктуры требует существенной модификации макроэкономической политики. В отсутствие специальных мер колебания внешних условий могут приводить к постоянным потрясениям в российской экономике, тем самым существенно замедляя ее рост. Непредсказуемость и изменчивость ключевых макроэкономических показателей (инфляции, обменного курса, процентных ставок), оказывают сильное негативное влияние на инвестиции и экономический рост.

Одно из важных мер по ограничению отрицательного внешнеэкономического воздействия в России было принято: в качестве мер по аккумулированию части экспортных сверхдоходов, связанных с благоприятной конъюнктурой мировых рынков, а также во избежание инфляции, в 2003 году было принято решение о формировании с 2004 года бюджетного Стабилизационного фонда Российской Федерации.

За время, прошедшее с момента его организации Стабилизационный фонд справился с задачей стерилизации избыточной ликвидности и теперь обязан послужить целям бюджетной политики на перспективу. Для этого вместо него в настоящее время созданы Резервный фонд и Фонд будущих поколений (национального благосостояния). В ходе исследования сделан анализ ситуации с функционированием стабилизационных фондов в ряде зарубежных стран (Норвегия, Чили, США (Аляска), Кувейт). Анализ показал, что финансовые средства, накопленные в стабфондах, с успехом используются на внутреннем рынке.

В связи с этим необходимо отметить комплекс мер и рекомендаций по эффективному использованию тех огромных финансовых ресурсов, которые накоплены в связи с благоприятными условиями на внешних рынках, который выглядит следующим образом:

1) За счет вновь образованного Фонда национального благосостояния могут решаться инфраструктурные задачи, то есть финансирование тех проектов, срок окупаемости которых составляет 20-30 и более лет. То есть не просто финансовые вложения в строительство дорог, а создание транспортных узлов, аэропортов, взлетных полос, портов и т.д.

2) Также из Фонда национального благосостояния может осуществляться финансирование программ решения ряда социальных проблем, обеспечивающее снижение государственных расходов в будущем (например, увеличение ассигнований на обустройство беспризорников и сирот экономит многократно большие средства в будущем на правоохранительную деятельность и содержание преступников, расходы на вакцинацию населения позволяют многократно большие средства сэкономить на лечении больных, которых станет существенно меньше).[2]

3) В целях поддержания эффективности сырьевого сектора российской экономики, являющегося главным генератором валютных поступлений, необходимо существенное увеличение расходов на воспроизводство

минерально-сырьевой базы, стремительно сужающейся в последнее десятилетие. Данные мероприятия могут быть профинансированы за счет Резервного фонда.

4) Поддержку также следует оказывать проектам, нацеленным на развитие инфраструктуры общегосударственного значения, на создание и расширение элементов российской инновационной системы, а также на ускорение институциональных преобразований.

Представленные меры не приведут к росту инфляции, поскольку имеют адресный характер, рассчитаны на долгий срок, при их реализации срабатывает механизм так называемого «отложенного спроса».

Финансовые инъекции в экономику России из фонда национального благосостояния и резервного фонда, безусловно, должны также повлиять на экономику регионов, причем таким образом, чтобы создать задел для будущего стремительного развития регионального народнохозяйственного комплекса.[3]

На данном этапе регионы по-прежнему зависят от финансовой помощи из центра, а муниципальные образования – от помощи, поступающей из региональных бюджетов. Исследования, проведенные в области межбюджетных трансфертов, показывают, что основная проблема межбюджетных отношений – мягкие бюджетные ограничения – до сих пор присутствует в практике взаимодействия бюджетов разных уровней (рис. 3).

При сохранении преимущественной роли межбюджетных трансфертов текущего характера регионы, имеющие низкий уровень развития их экономического потенциала, будут продолжать оставаться зависимыми от финансовой помощи из федерального бюджета и недостаточно заинтересованными в самостоятельном экономическом развитии.

В связи с этим в исследовании предлагается следующий подход к устранению такого изживенчества регионов: в целях усиления влияния политики межбюджетных отношений на социально-экономическое развитие регионов и снижение степени их дифференциации государству необходимо в большей степени повысить роль межбюджетных трансфертов, имеющих долгосрочный характер и направляемых на формирование структурных сдвигов в экономике регионов и повышение их налогового потенциала, то есть активно использовать механизмы трансфертной стратегии.

Использованные источники:

1. Бюджетный Кодекс Российской Федерации
2. <http://ria.ru/economy/20121212/914515592.html> — Официальный сайт РИА Новости
3. Боженок, С.Я. К вопросу о системе источников доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации / С.Я. Боженок // Российская юстиция. – 2012. - №7. – с. 40-43

*Бутова Т.В., к.э.н.
доцент, заместитель декана
Цихоцкий Ф.Н.*

*студент, член Научного Студенческого Общества
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

К ВОПРОСУ ОБ ЭТИКЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

Любой вид профессиональной деятельности человека формирует корпоративную профессиональную этику, которая своими моральными нормами регулирует поведение работника. Особенно важна профессиональная этика для управленческих структур и, прежде всего, государственной службы. Государственная служба - это служение людям, обществу. [1]

Говоря об этике государственной службы, следует учитывать, что концепция моральной ответственности личности может быть проецирована на организацию. Этичность должна стать неотъемлемой частью существования организации на всех этапах — в начале ее проектирования, в процессе создания, активного функционирования и даже в момент прекращения существования.

Очевидно, что на этапе проектирования организации этические требования необходимо учитывать максимально полно.

Здесь необходимо задействовать принципы не только определенной профессиональной этики, сколько универсальной. [2]

Этика государственной службы имеет тесные связи со структурой общества и определяется ею довольно четко. В этом обычно отражены традиционные представления представителя того или иного общества о статусе этого общества, о том, какие преимущества у его цивилизации и прочее. Но также этика государственной службы является объединением, куда входят универсальные правила, которые люди применяют во всем цивилизованном мире.

Этика государственной службы, в качестве вида профессиональной этики, является морально-нравственными нормами, предписывающие конкретный тип человеческих отношений на государственной службе. Она состоит из принципов, правил и норм, которые выражают моральные требования к нравственности чиновника, к его отношениям с государством, другими государственными служащими и обществом. [2]

Этика государственной службы состоит из элементов этики идеологизированных систем: подчинять основные личные качества специфике достигаемой идеи, исключать всех, кто может принять методы и способы, с помощью которых достигаются поставленные цели.

Сформировать эффективную управленческую государственную

службу – это очень серьезная и актуальная задача. При изучении кадровых проблем многими учеными, аналитиками и политиками замечено, что отсутствуют механизмы, которые позволяют на практике качественно подбирать и рационально расставлять кадры, в том числе и учитывая их социальную сущность, нравственные ориентиры, моральность сознания, этику. [3]

Специфика государственной службы, уникальность социально-правового статуса государственного служащего и служебные ситуации, которые вытекают из этого, могут позволить говорить об этикете государственного служащего как о специфических правилах, которые регламентируют взаимоотношения людей в их профессиональной деятельности, учитывая многообразие форм служебного общения. На государственной службе, где главное – это субординация, у каждого вида общения есть своя специфика и свои, выработанные практикой правила этикета, который ориентирован на честь и достоинство в качестве высшей ценности. [3]

Рассматривая признаки этики государственных служащих, можно сделать вывод, что ее должны характеризовать необходимые параметры, которые определяют взгляды, особенности человека, и они определяют его отношение к смысловому содержанию и ценностям права, а в этом, в свою очередь, отражается цивилизованность общества, его социальное сознание, развитие духовности и нравственные устои, бытующие в обществе. Речь идет о порядочности, независимости от финансовых интересов, объективности, ответственности, открытости, самоотверженности, здравом смысле, беспристрастности, чувстве долга, справедливости, совести и так далее. [2]

У этики на государственной службе различные функции. Выделяются информационная функция, стандартизацию моделей индивидуального и группового поведения, социальный контроль и социальное влияние, создание психологического комфорта.

Нормы этики информируют о том, как следует вести себя государственному служащему в той или иной конкретной служебной ситуации и какого поведения следует ожидать от коллег, от начальника или от подчинённых. Стандартизируя поведение каждого члена коллектива, этика помогает им, не задумываясь, порой почти бессознательно, выбирать линию поведения в соответствии с реальной обстановкой и ожиданиями окружающих, не рискуя попасть в неловкое или затруднительное положение или вызвать осложнения в отношениях с другими. Следование принятым правилам поведения у каждой из сторон общения укрепляет уверенность в правильности своих действий, рождает самоуважение, создаёт чувство психологического комфорта.

В заключении следует отметить, что этика государственной службы как корпоративная профессиональная этика, как вид этики управления,

развивается во взаимосвязи с общей (универсальной) этикой. Изменение ее принципов связано с развитием представлений о морали в конкретном обществе на определенном этапе исторического развития. Кроме того, возникновение этики государственной службы, как и любой профессиональной этики, связано с достижением достаточно высокого уровня профессионализма и компетентности в данной сфере.

Активизация процесса создания этических кодексов государственной службы на современном этапе связана не только со спецификой государственного управления, но и с решением задач политико-административного управления, изменениями представлений о роли этических принципов в процессе повышения эффективности управленческого процесса в целом.

Использованные источники:

1. Налбадян Ж. Роль права в формировании этики государственной службы. -М.: Изд-во РАГС, 2007. С. 3-5.
2. Государственная служба: теория и организация. Курс лекций. - Ростов-на-Дону: «Феникс», 2006 С. 159.
3. Шишкина, А. А. К вопросу о профессиональной этике государственного служащего/ А. А. Шишкина // Проблемы современного профессионального образования: сборник статей. – Шуя: Изд-во ГОУ ВПО «ШГПУ», 2010. – С. 126-136.

Бутова Т.В., к.э.н.

доцент, заместитель декана

Цихоцкий Ф.Н.

*студент, член Научного Студенческого Общества
факультет «Государственное и муниципальное управление»*

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

Россия, г. Москва

О СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭТИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Управление этическим (нравственным) развитием государственных служащих - это внешнее воздействие лица, которое принимает решения, или субъекта управления государственной службой на состояние этики государственных служащих, что определяет изменения в нем, соответствующие необходимой морали, а также мероприятия, актуализирующие стремления служащих к саморазвитию и самосовершенствованию в соответствии с этими принципами.

Организационные, финансово-экономические, технологические, информационные, регулятивные и иные технологии, средства, методы, приемы – все это механизмы, позволяющие приблизить реальное этическое (нравственное) состояние госслужащих к теоретическому идеалу.

Этические кодексы являются регулятивными механизмами преобразования нравственного реального состояния госслужащего в желаемое, которые действуют, фиксируя принципы, ценности и нормы поведения работников госаппарата, установленные после обработки и систематизации информации об ожиданиях общества и требованиях, предъявляемых к ним.

В управлении этическим развитием государственных служащих кодексы этики являются элементом, который:

- 1) определяет цели развития их нравственности;
- 2) является основой регулирования нравственного состояния государственных служащих;
- 3) является основанием нравственного саморегулирования служащих.

Следовательно, этические кодексы – это своего рода ориентир, который помогает субъекту управления сравнить реальное этическое состояние госслужащих и желаемое, и, основываясь на результатах, найти способы, чтобы повысить уровень нравственности в их среде. [1]

У этических кодексов есть своя специфика – в них говорится об определенных ситуациях и они систематизируют вытекающие из этих ситуаций правила поведения рекомендательного характера. Поэтому кодексом этики нормативно не запрещены какие-либо действия, там только дается разъяснение этическим коллизиям, с которыми сталкиваются государственные служащие, и даются некоторые рекомендации, как их преодолеть.

Есть общегосударственные и региональные кодексы этики, и на них влияет территориальный принцип распространения этических норм, а также специфика содержания, культурные и национальные особенности деятельности. По уровню власти кодексы этики можно разделить на ведомственные федеральные и ведомственные региональные. Их содержание зависит от профессиональных особенностей деятельности госслужащих.

Общегосударственные кодексы этики являются документами, где закрепляются и систематизируются требования общества к морали государственных служащих, и общие для абсолютно всех государственных служащих. [1]

Региональные кодексы этики являются документами, в которых определяются требования к моральным устоям государственных служащих, они зависят от национальных и культурных особенностей их деятельности в определенных субъектах, а также они описывают связанные с ними возможные проблемы и специфические правила их поведения.

Ведомственные федеральные кодексы этики являются документами, в которых содержатся определенные требования, касающиеся моральных устоев государственных служащих федеральных органов власти. Их специфику обуславливают профессиональные особенности деятельности федеральных служащих.

Ведомственные региональные кодексы этики являются документами, в которых содержатся определенные требования к моральным устоям государственных служащих. Специфику их содержания обуславливают профессиональные особенности деятельности региональных служащих, которая вытекает из полномочий власти регионального уровня, что установлено нормативно-правовыми актами. [2]

Есть несколько рекомендаций, как совершенствовать управление этическим развитием госслужащих:

1) регулятивные механизмы управления развитием этики госслужащих нельзя ограничивать только правовыми документами, принципами и правилами поведения чиновников; их следует дополнять внеправовыми регуляторами, например, кодексами этики, где положения не являются административно-принудительными;

2) общим принципам этики и правила служебного поведения государственных служащих, которые вытекают из них и содержатся в кодексе этики, в первую очередь, нужно отражать требования к морали, которые разделяет наше общество. При этом не стоит путать общие принципы с конкретными правилами служебного поведения государственных служащих. Региональные кодексы этики должны дополнять специфические требования к морали госслужащих, обусловленные национальными и культурными особенностями их деятельности, а ведомственные должны обуславливаться требованиями к морали государственных служащих, которые зависят от профессиональных особенностей их деятельности;

3) чтобы развивались организационные механизмы, в первую очередь, необходимо создать систему органов власти, которые выполняли бы функции управления этическим развитием госслужащих в рамках полномочий, а также необходимы общественные организации, которые влияют на эти процессы в пределах, определяемые законодательством;

4) с помощью финансово – экономических механизмов можно совершенствовать систему поощрений и наказаний госслужащих за то, что они добросовестно или недобросовестно выполняют должностные обязанности, что необходимо для профилактики нарушений должной морали;

5) технологические механизмы управления этикой государственных служащих нужно совершенствовать - внедрять наставничество и профессиональную социализацию, развивать образовательные технологии, направленные на то чтобы вырабатывать у государственных служащих принципы и нормы служебной этики; развивать технологии, которые формируют у госслужащих мотивацию к качественному исполнению служебных обязанностей и связанных с эффективными поощрениями и наказаниями;

6) с помощью информационных механизмов управления этическим

развитием госслужащих создаются определенные условия для того, чтобы проводить регулярный мониторинг нравственного состояния госслужащих, оценивать его с помощью исследования общественного мнения и внедрять эффективную систему государственно-общественного контроля. [3]

То, как будет формироваться и расти этический уровень госслужащих, напрямую зависит и от того, как совершенствуются подготовка, переподготовка и повышение квалификации госслужащих, поскольку это крайне важно для эффективной работы государственных служб.

Система управления этическим развитием госслужащих предлагает пути, чтобы повышалась этика государственных служащих:

1) создание эффективного механизма подбора кадров для госслужбы, обеспечить должностной (служебный) рост госслужащих руководствуясь их профессиональными заслугами и деловыми качествами;

2) повышение престижа государственной службы и авторитета госслужащих;

3) непрерывное профессиональное образование государственных служащих, совершенствование стандартов и программ подготовки и профессионального развития госслужащих, открытый конкурсный отбор этих программ, а также образовательных учреждений;

4) развитие профессиональных качеств госслужащих;

5) обновление и плановая ротация кадров государственной службы;

7) объективная оценка результатов деятельности госслужащих, проведение аттестации или квалификационного экзамена.

Использованные источники:

1. Аверина, О.Р. Этика и культура управления: Учебное пособие. Хабаровск: ДАГС, 2004. 132 с.

2. Атаманчук Г.В., Ионова А.И., Ульянова А.Я. Этика и культура государственного управления: учеб. пособие. - 2-е изд. - М.: Флинта: МПСИ, 2005.

3. Атаманчук Г.В. - Сущность государственной службы. Издательство: РАГС, 2008г., С. 312.

Бутова Т.В., к.э.н.

доцент, заместитель декана

Цихоцкий Ф.Н.

студент, член Научного Студенческого Общества

факультет «Государственное и муниципальное управление»

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

Россия, г. Москва

СТАНОВЛЕНИЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

Тема монополий, их роли и места в экономике появилась относительно недавно – в начале XIX в. Уже к шестидесятым годам XX века учение о

монополиях прочно вошло в экономическую теорию, став её частью. Значимость данной темы с тех пор лишь возрастала, так как от наличия или отсутствия в хозяйстве страны данного типа рыночной структуры зависел ход экономических процессов.

Чтобы раскрыть суть исследования данной темы необходимо начать с теоретических основ и понятия естественных монополий, рассмотреть их функционирование и регулирование за рубежом и в России, выявить основные мировые тенденции в области государственного регулирования последних.

Проблема естественных монополий рассматривалась экономистами уже с XIX века. Первыми взялись за её анализ Антуан-Оппстен Курно и Джон Стюарт Милль. Они рассматривали проблему с практической стороны. В области теории и практики государственного регулирования отраслей естественных монополий важные научные результаты отражены в работах Л. Вальраса, К. Менгера, Дж. Робинсон, Э. Чемберлина, А. Маршалла, Дж. Гэлбрейта, А. Пигу.

С самого зарождения экономической теории складывалось понимание необходимости формирования чётких понятий для явлений, процессов экономики. Таким образом, образовывались предпосылки к созданию объективной терминологической базы, необходимость которой была обусловлена разнообразным пониманием одних и тех же понятий учёными-экономистами как разного времени, так и разных стран. Постепенно сложился понятийный аппарат и произошло становление экономики как науки (XVIII век).

Однако, чем быстрее развивалось общество, тем быстрее развивалась и экономика. Появлялись всё новые и новые процессы, явления, рынки и рыночные структуры. Наконец, в восьмидесятых годах XIX века в Германии стали появляться первые монополии. Затем они распространились по странам Европы, появились в США, чуть позже и в России. Это было связано, прежде всего, с бурным ростом экономики, который основывался на технологическом прогрессе. Производство росло и укрупнялось. Оно требовало огромных капиталовложений в НИОКР, а мелкие фирмы просто не могли себе этого позволить.

Первое отношение к монополиям было как к естественной ситуации, неизбежной на рынке. Государство и правительство не препятствовало их деятельности, учёные рассматривали их как новое, малоизученное явление, не уделяя должного внимания. Первая Мировая война не слишком изменила ситуацию, наоборот – экономический анализ показал, что именно высокая степень монополизации экономики помогла странам наиболее эффективно осуществлять производство в условиях военного времени. Чаще всего такие компании получали государственные заказы на определённые социально экономически значимые товары, а также на товары ВПК. В таких условиях предприятию было комфортно существовать в качестве единственного

производителя блага, оно получало огромные сверхприбыли, а государство - массовое производство без задержек, столь необходимое в военное время.

Окончание войны привело к сокращению государственных инвестиций, госзаказов и других товаров, массово закупаемых у монополий. В результате деятельность монополий «тормозила» оживление малого бизнеса и развитие мировой торговли. Обладая огромными производственными мощностями, монополисты могли не бояться конкуренции, а привычную сверхприбыль получали уменьшая производство и завышая цены. На рынке образовывался дефицит. Многие эксперты рассматривают в качестве одной из причин Великой Депрессии (1929-1933 гг.) и кризиса, который затем прокатился по всему миру именно монополизацию рынка. Так из позитивного отношения к монополии сложилось крайне негативное отношение.

В процессе реформ, направленных на борьбу с кризисом в США, а затем и на устранение последствий мирового экономического кризиса 1929 года, монополии были признаны помехой нормальному функционированию рынка.

В результате реформ, проведенных Кейнсом, создавались специальные антitrustовые законы для регулирования монополий, однако, некоторые монополии всё же были признаны даже в США. В основном это происходило в отраслях с высоким порогом перехода положительного эффекта от масштабов производства в отрицательный, т.е. в отраслях, где минимум долгосрочных средних издержек достигался только при больших объёмах выпуска, а то и при наличии только одной фирмы в отрасли (примерами таких отраслей могут служить – железные дороги, система транспортировки нефти, газа, электроэнергетика, водоснабжение и другие). Такие монополии стали называть естественными монополиями и именно о них пойдет речь.

Таким образом, отношение к современным естественным монополиям остаётся неоднозначным. Большинство учёных-экономистов сходятся на том, что естественные монополии имеют право жить, так как ничем иным их заменить просто невозможно. Возьмем, к примеру, железные дороги и представим, что каждой железнодорожной веткой между городами будет владеть отдельная организация. Разрушится единое экономическое пространство, в разы возрастет стоимость транспортировки. Ничего хорошего в разукрупнении организации, монополизующей железные дороги, не будет.

Использованные источники:

1. Примо У. Прямая инфраструктурная конкуренция: миф о естественной монополии – 1986
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.
3. Пухова М.М., Бутова Е.В., Толмачев В.П. Актуальные вопросы развития

холдинговых структур в отечественной экономике // Экономика и управление: проблемы, решения. №1(25) с.81-86

4. Петрова Ю.И., Кривцова М.К., Белозерова В.А. Лоббирование как форма объединения интересов бизнеса и власти. //Наука и современность. 2013. №24. с.283-287

Бутова Т.В., к.э.н.

доцент, заместитель декана

Цихоцкий Ф.Н.

студент, член Научного Студенческого Общества

факультет «Государственное и муниципальное управление»

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

Россия, г. Москва

К ВОПРОСУ О РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

В контексте зарождения и развития современной региональной политики важную роль играют всевозможные формы межрегиональной кооперации и взаимодействия. Наиболее значимыми формами межрегионального взаимодействия, возникшими в начале 1990-х гг., являются межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия.

Межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия как форма межрегионального сотрудничества сформировалась начиная с 1991 г. В этот период были организованы: ассоциация экономического взаимодействия территорий Северо-Запада Российской Федерации «Северо-Запад»; межрегиональная ассоциация экономического взаимодействия субъектов Федерации Центральной России «Центральная Россия»; межрегиональная ассоциация экономического взаимодействия областей Центрально-Черноземного района Российской Федерации «Черноземье»; ассоциация «Большая Волга» по экономическому взаимодействию республик и областей Поволжского региона; ассоциация социально-экономического сотрудничества республик, краев и областей Северного Кавказа «Северный Кавказ»; ассоциация экономического взаимодействия областей и республик Уральского региона «Уральская»; межрегиональная ассоциация экономического взаимодействия республик, краев, областей и автономных округов Западной и Восточной Сибири «Сибирское соглашение»; межрайонная ассоциация экономического взаимодействия субъектов РФ Дальнего Востока и Забайкалья.[4]

Все вышеперечисленные ассоциации имеют существенные различия по масштабу, форме организации, реальным результатам деятельности и по декларируемым задачам и целям. Если же попробовать сформулировать «обобщенную модель» подобной ассоциации и ее структуру, то можно выявить следующие основные черты.

В состав ассоциаций входят субъекты Российской Федерации, которые

расположены на территории официально зафиксированных крупных экономических районов (административные районы и города не включаются в состав ассоциаций). В свою очередь каждая из межрегиональных ассоциаций как правило функционирует на территории соответствующего экономического района, однако ассоциативная форма объединения субъектов Федерации может проявляться в данном случае достаточно гибко, что проявляется в возможности осуществления межрегионального взаимодействия на территориях нескольких крупных экономических районов одновременно.[1]

Высшим коллегиальным органом межрегиональной ассоциации является Совет (Президиум), в состав которого входят руководители законодательной и исполнительной власти всех субъектов Федерации, расположенных на территории данного экономического района (районов). Руководит ассоциацией на принципах ротации один из губернаторов. В некоторых случаях (например, в Дальневосточной ассоциации) в состав Совета с правом совещательного голоса включены представители Президента в субъектах Федерации. Все важные решения ассоциации принимаются на заседаниях ее Совета (Президиума), который собирается несколько раз в год. Тот факт, что в Совете ассоциации на равных работают руководители исполнительной и законодательной власти субъектов Федерации, является принципиально важным для достижения согласия по принципиальным вопросам и отстаивания солидарных позиций перед федеральным центром, а также для проведения «межрегиональной экспертизы» проектов федеральных законов.[2]

К базовым предметам деятельности межрегиональных ассоциаций относятся важнейшие вопросы экономического, социального, правового, экологического характеров. С этой целью в составе ассоциаций созданы координационные советы, представленные комитетами и комиссиями по этим направлениям. В состав координационных советов межрегиональных ассоциаций могут входить как представители законодательных и исполнительных органов субъектов Федерации, так и ученые, предприниматели и общественные деятели и т. д. Руководит каждым таким советом, как правило, губернатор одного из субъектов Федерации, в котором данная проблема стоит наиболее остро или в которой имеется большой опыт ее решения.

Все ассоциации межрегионального экономического взаимодействия имеют свой исполнительный орган. Он может быть представлен небольшим штатом (межрегиональная ассоциация «Северо-Запад»), или достаточно крупной Исполнительной дирекцией со строго определенной структурой и специальными департаментами, курирующие и обобщающие работу координационных советов ассоциаций (на примере межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение»). Генеральный директор (или руководитель исполнительного органа) входит в состав Совета ассоциации.

Каждая из межрегиональных ассоциаций имеет свой собственный бюджет, который формируется за счет взносов участников-регионов ассоциации (с соответствующей статьей, которая находит отражение в региональном бюджете), а также за счет поступлений от уставной деятельности, которая проводится исполнительным органом межрегиональной ассоциации или созданными на ее основе структурами и за счет взносов от различных организаций данного макроэкономического.[3]

Представительства некоторых ассоциаций располагаются в Москве и призваны осуществлять оперативное взаимодействие каждой из ассоциаций с органами федеральной власти.

Таким образом, с одной стороны, основная цель межрегиональных ассоциаций - это быть так называемым «проводниками» федеральной региональной политики, требующей осознанного перевеса интересов одних субъектов Федерации в пользу других и Федерации в целом. Последнее не всегда находит понимание в отдельных регионах. С другой стороны, данные межрегиональные ассоциации экономического взаимодействия выражают и артикулируют наиболее важные и острые проблемы больших экономических зон с целью их рассмотрения и решения в региональной политике государства.

В то же время, объективный анализ показывает, что на сегодняшний день эффективность работы межрегиональных ассоциаций далека от их оптимальных возможностей и потенциалов, что отражает необходимость дальнейшего совершенствования последних как со стороны нормативно-правовой базы, так и со стороны укрепления межинтеграционных экономических связей отдельных территорий на практике. К основным проблемам межрегиональной кооперации в форме экономических ассоциаций относят нечеткость функций ассоциаций и неоднозначность их правового статуса, а также отсутствие реальных рычагов регулирования процессов интеграции.

Использованные источники:

1. Барыгин И. Н. Региональная экономика: Учебное пособие. М.: Гардарики, 2011. 399 с.
2. Гранберг А.Г. Региональное развитие: опыт России. М.: ЗАО «Издательство Экономика», 2010. 435 с.
3. Лыгина Н.И. Основные направления развития межрегиональной интеграции и ассоциации экономического взаимодействия // Регион: системы, экономика, управление. 2008. № 1. С. 111-116.
4. Региональная экономика и управление / под ред. Коваленко Е.Г. – СПб, 2005 г.

*Бутова Т.В., к.э.н.
доцент, заместитель декана
Цихоцкий Ф.Н.*

*студент, член Научного Студенческого Общества
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

МЕЖМУНИЦИПАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В РОССИИ: ЦЕЛИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

К целям межмуниципальной кооперации в России, продекларированным еще в начале 90-х годов и определяющим деятельность союзов и ассоциаций муниципальных образований, относят:

- межмуниципальный обмен опытом в управлении;
- защита и представление интересов муниципальных образований на государственном уровне;
- использование механизма оптимизации ресурсов муниципальных образований для решения их хозяйственно-экономических задач (после принятия Федерального закона № 131-ФЗ).

В настоящее время можно выделить три формы межмуниципального взаимодействия и сотрудничества, которые допускает российское законодательство:

- ассоциативные интеграционные формы (союзы, ассоциации и советы муниципальных);
- договорные формы кооперации муниципальных образований (соглашения об общих намерениях, договор о совместных действиях, согласование и координация усилий в достижении общих целей и др.);
- организационно-хозяйственные формы (создание АНО, фондов, а также учреждение таких хозяйственных обществ, как ЗАО и ООО).

Федеральным законом № 131-ФЗ впервые устанавливаются базисные принципы ассоциативной интеграции межмуниципального взаимодействия в Российской Федерации, исполняющие ключевые положения Европейской хартии местного самоуправления: «Органы местного самоуправления вправе осуществлять сотрудничество и вступать в ассоциации с другими муниципальными образованиями с целью решения общих задач, которые представляют совместный интерес. Органы местного самоуправления могут взаимодействовать с органами местного самоуправления других государств на условиях, которые устанавливает закон» (ст. 10 Европейской хартии).

В соответствии с основными положениями Федерального закона № 131-ФЗ, в целях организации сотрудничества между органами местного самоуправления, а также выявления и защиты общих интересов муниципальных образований в каждом субъекте РФ формируется совет муниципальных образований субъекта РФ.

К функциям совета муниципальных образований субъекта РФ следует отнести не только выражение общих интересов муниципальных образований, но и защита их с помощью правовых механизмов.

Указанные выше советы муниципальных образований являются некоммерческими автономными организациями и формируются из муниципальных образований как отдельных субъектов права.

На сегодняшний день в стране, помимо единого общероссийского объединения муниципальных образований и советов муниципальных образований субъектов РФ, функционируют следующие общероссийские союзы и ассоциации:

- Ассоциация малых и средних городов России;
- Союз российских городов;
- специализированные и ведомственные ассоциации, к которым относятся Союз развития наукоградов, Ассоциация ЗАТО Министерства обороны, Ассоциация ЗАТО Росатома;
- межрегиональные ассоциации: Союз городов Центра и Северо-Запада, АСДГ - Ассоциация сибирских и дальневосточных городов, Ассоциация «Города Урала», Ассоциация городов Поволжья, и др.

При этом союзы и ассоциации не являются организациями, которые являются вышестоящими по отношению к образующим их муниципалитетам. В то же время, координационная функция объединения подразумевает под собой управленческое воздействие на муниципальные образования со стороны уполномоченных органов, которым они добровольно делегировали соответствующие полномочия.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2003. № 40, ст. 3822.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 895 с.
3. Пухова М.М., Бутова Е.В., Толмачев В.П. Актуальные вопросы развития холдинговых структур в отечественной экономике // Экономика и управление: проблемы, решения. №1(25) с.81-86
4. Рагозина Л.Г. Межмуниципальное сотрудничество в России: перспективы развития с учетом адаптации зарубежного опыта к возможностям российского законодательства // Местное право. 2009. № 9-10. С. 31-42.

*Бутова Т.В., к.э.н.
доцент, заместитель декана
Цихоцкий Ф.Н.
студент, член Научного Студенческого Общества
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

К ВОПРОСУ О МЕЖМУНИЦИПАЛЬНЫХ НЕККОМЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Наряду с формированием межмуниципальных хозяйственных обществ, органы местного управления для тех целей могут создавать межмуниципальные некоммерческие организации в форме АНО (автономные некоммерческие организации) и фондов. Кроме того, из всех возможных форм некоммерческих организаций Федеральный закон № 131-ФЗ называет лишь две – АНО и фонды. Правовое положение обеих форм регламентируется Федеральным законом от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» и положениями ГК РФ.

Необходимо брать во внимание тот факт, что создание АНО и фондов органами местного самоуправления, для целей, не связанных с вопросами местного значения, может быть признано нецелевым расходованием средств. [2]

С позиций норм гражданского права АНО считается некоммерческая организация, не имеющая членства и которая была учреждена гражданами или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов в целях предоставления услуг в сфере образования, здравоохранения, культуры, науки, спорта и др. Также важно отметить, что имущество, которое было передано АНО учредителем(учредителями) является собственностью АНО, так как после передачи его в собственность автономной некоммерческой организации учредители не сохраняют на него прав. Автономная некоммерческая организация может осуществлять предпринимательскую деятельность, в соответствии с целями, указанными в ее уставе.

Нормы гражданского права дают схожее толкование фонду с АНО. Как и автономная некоммерческая организация фонд создается на основе добровольных имущественных взносов и преследует общественно полезные цели. Для осуществления предпринимательской деятельности фонд вправе создавать хозяйственные общества. Ежегодно фонд должен представлять отчет об использовании имущества, которое находится у него в собственности. [1]

Нормы права не лимитируют количество учредителей НКО, однако, если речь касается межмуниципальных образований, то их количество должно составлять не меньше двух. Все формы некоммерческих

организаций в обязательном порядке подлежат государственной регистрации соответствующим органом власти.

Устав является учредительным документом любой некоммерческой организации муниципальных образований. Устав некоммерческой организации муниципального образования должен определять ее наименование, которое содержит указание на организационно-правовую форму, на сферу ее деятельности, а также на территориальное месторасположение некоммерческой организации, предмет и цели деятельности, информация о представительствах и филиалах, источники формирования движимого и недвижимого имущества организации, порядок использования этого имущества при ликвидации организации, порядок изменения и внесения поправок в учредительные документы некоммерческой организации и другие положения, которые предусматриваются законодательством.

Как АНО, так и фонд вправе осуществлять несколько видов деятельности, которые не запрещены законодательством РФ и которые соответствуют целям, отраженным в учредительных документах организации. Некоммерческая организация может иметь в собственности или в оперативном управлении сооружения, здания, оборудование, денежные средства в рублях и иностранной валюте, ценные бумаги и другое имущество.

В соответствии с федеральными законами учредительные документы НКО содержат в себе структуру, компетенцию и полномочия, порядок формирования и срок полномочий органов управления НКО, порядок принятия решений и выступления от имени организации и др. Кроме того, для управления фондом учреждается особый орган управления – попечительский совет фонда, который необходим для осуществления надзора за функционированием фонда, за использованием средств и соблюдением фондом законодательства, а также за принятием решений другими органами управления фонда и за обеспечением их реализации. Деятельность попечительского совета осуществляется на общественных началах. Устав фонда, который утверждается его учредителями, определяет порядок формирования и функционирования попечительского совета.

Использованные источники:

1. Бутова Т., Анисимов А. Проблемы становления межмуниципального сотрудничества в Российской Федерации // Самоуправление. 2013. № 7-8. С. 8-11.
2. Лызлов Д.Н. Особенности правового статуса советов муниципальных образований субъектов Российской Федерации // Юрист. 2006. № 9. С. 12-14.
3. Серебренникова А.С. Межмуниципальное сотрудничество: проблемы дефиниции и организационно-правовых форм // Сибирский юридический вестник. 2004. № 2. С. 45-52.

*Бутова Т.В., к.э.н.
доцент, заместитель декана
Цихоцкий Ф.Н.
студент, член Научного Студенческого Общества
факультет «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

На сегодняшний день, ключевые перспективные направления администрирования налогообложения находят отражение в государственных документах, а именно в программах Министерства Финансов. В одном из последних документов определены актуальные задачи налогообложения, а также наиболее перспективные сектора экономики и необходимые меры налогообложения для рационализации налоговых поступлений вкупе со структурным воздействием на банковскую отрасль.

Серьезное количество поправок в налоговом законодательстве состоит в определенном отношении к проекту создания Международного финансового центра в России и приурочено к началу его функционирования. Вполне очевидно, что подобная институция по многом полагается на и инвестиционный климат, а значит, вектор на эволюционное изменение порядка уплаты налогов на финансовых рынках, направленное на стимулирование инвестиционной деятельности, взят вполне разумно. В частности, в планах находится предложение по снижению контрольной деятельности в плане цен сделок фондовой биржи, а также ставок по банковским кредитам, которые привлекаются предприятиями. Данное изменение обладает, пожалуй, наибольшим весом в силу сложившейся ситуации, когда число потенциальных заемщиков значительно превосходит число потенциальных инвесторов.

Допустимо предположить, тем не менее, что некоторые направления и предложения по совершенствованию системы налогообложения, обладающие потенциалом, еще не нашли полного отражения в программах Министерства Финансов. Например, предлагалось разработать механизм снижения (вплоть до нивелирования) долгосрочного инвестиционного налогообложения для увеличения заинтересованности банков в предложениях по инвестированию на долгий срок (более 1 года) для развития производства реального сектора.

Освобождение доходов коммерческих банков, полученных от предоставления кредитов на развитие производства, создание новых рабочих мест, существенно не увеличит инвестиции в реальный сектор экономики, если не будут внесены изменения в налоговое законодательство производителей, т.е. тех, кто будет брать кредиты. Думается, что в

отсутствие экономической заинтересованности желающих получить долгосрочное кредитование лиц и механизма поддержания спроса на долгосрочные кредиты, обеспечение соответствия интересов банков и производителей не представляется возможным, а потому аспекты налогового законодательства, касающиеся налога на доходы коммерческих банков нуждаются в дальнейших изменениях.

Необходимо отметить, что в ряде названных случаев Минфин предлагает изменить формат камеральной проверки таким образом, что для налогоплательщика она станет практически как выездная проверка.

Будет усилен контроль при налоговой проверке деклараций по НДС и по налогу на прибыль организаций, в которых указаны убытки, а также уточненных налоговых деклараций, в которых указаны суммы налогов в размерах, меньших ранее заявленных. Для этого налоговым органам предоставят право истребовать выписки из регистров налогового и (или) бухгалтерского учета и (или) иные документы, подтверждающие достоверность данных, внесенных в налоговые декларации (расчеты), счета-фактуры и первичные документы, а также проводить мероприятия налогового контроля, предусмотренные ст. 91, 92, 95 – 97 НК РФ.

Если же такие уточненные декларации представлены налогоплательщиком по истечении двух лет со дня, установленного для подачи соответствующей налоговой декларации, налоговый орган вправе будет истребовать у налогоплательщика первичные и иные документы, а также аналитические регистры налогового учета, на основании которых сформированы названные показатели до и после их изменения.

Кроме того, планируется увеличить до одного месяца срок для подготовки лицами, в отношении которых проводились проверки, возражений по актам соответствующих проверок и установить обязанность налогоплательщиков сообщать в налоговые органы информацию о заключении и прекращении договоров простого товарищества и об участниках этих договоров.

Итак, обобщая и резюмируя все вышесказанное, необходимо отметить, что сегодня эффективность налогового администрирования оценивается в основном только по уровню собираемости налогов. Считается, что уровень налоговых поступлений и своевременность их внесения в бюджет является основным показателем, который характеризует качество функционирования системы администрирования налогообложения. В то же время, наиболее важным показателям - качеству обслуживания налогоплательщиков и росту налоговых платежей за счет стимулирование отдельных отраслей экономики уделяется недостаточно внимания. На современном этапе развития необходимо ставить особый акцент на защите и соблюдении прав налогоплательщиков, а также на поиск наиболее приоритетных и эффективных направлений администрирования налогообложения. Именно поэтому в работе определены основные направления в поиске

перспективных отраслей налогообложения, а также в области повышения качества взаимоотношений между налоговыми органами и налогоплательщиками. Совершенствование налогового администрирования должно основываться на принципе приоритетности интересов налогоплательщиков и на стимулировании хозяйственной деятельности субъектов экономики за счет уменьшения налогового бремени и использовании налоговых льгот.

Использованные источники:

1. Программа «Основные направления налоговой политики РФ на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» Министерство Финансов РФ, 2014
2. Налогообложение коммерческих банков в Российской Федерации и пути его совершенствования, Быков В.А , 2002
3. Большинство споров о налоговой выгоде выигрывают компании // Учет. Налоги. Право. (Тематические страницы). 03.06.-09.06.2008. - №21. - С. 1.
4. Главные новости (события) в министерствах и ведомствах. Об основных направлениях деятельности ФНС России // Российский налоговый курьер.- 2009.-№1-2.С.3.

Бутова Т.В., к.э.н.

доцент, заместитель декана

Цихоцкий Ф.Н.

*студент, член Научного Студенческого Общества
факультет «Государственное и муниципальное управление»*

*ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»*

Россия, г. Москва

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

В праве развитых стран Европы и США государственная корпорация имеет более чем двухвековую историю существования.

В мировой правовой практике под государственными корпорациями понимается широкий круг институтов и организаций. Ключевой характеристикой этого института, образованного государством, является осуществление коммерческой деятельности от имени государственного собственника как профильного направления деятельности, а обязательным признаком корпорации является обособленная юридическая форма.

Вместе с тем, российская государственная корпорация не имеет аналогов в мире. Ни в одной стране с рыночной экономикой государственным институтам развития не предоставлялись такие существенные преимущества и возможности, какие предоставлены российским госкорпорациям, что проявляется в особом воздействии государственных корпораций на экономическое развитие.

Понятие «государственная корпорация» существует в целом ряде государств, включая такие страны как США, Великобритания, Канада,

Италия, Индия, Корея и пр. При этом общим принципом является то, что государственные корпорации создаются на основании законодательных актов, принимаемых парламентами государств, их советы директоров формируются правительством/парламентом, и они подотчетны парламенту или президенту страны. [2]

Американские корпорации в настоящее время занимают лидирующие позиции в мире, поэтому начнем рассмотрения зарубежного опыта функционирования госкорпораций с опыта США.

Президент США Франклин Делано Рузвельт инициировал создание крупнейших государственных корпораций в Соединенных Штатах. Он говорил, что развитие экономики есть функция частной инициативы и частного капитала, но из этого правила бывают жизненно важные исключения, они-то и требуют создания предприятий, принадлежащих обществу и управляемых правительством, то есть государственных корпораций. Миссия государственной корпорации – оказание обществу отдельных услуг на таких условиях, на каких они не могут быть получены от частных предприятий.

Государственная корпорация в США – это правительственное агентство (организация), созданное Конгрессом США для достижения общественно полезных целей, предполагающих получение доходов (например, для предоставления ориентированных на рынок общественно полезных услуг), которые покрывают или примерно соответствуют ее расходам.

В соответствии с Законом «О контроле за правительственными корпорациями» (Government Corporation Control Act 1945, далее - GCCA) государственной корпорацией может быть организация, основанная на государственной или смешанной (государственной и частной) формах собственности. Вместе с тем, в США существуют также другие организации, подконтрольные правительству (к таким относятся, в частности, предприятия, финансируемые государством – GSE).

Единой структуры управления государственными корпорациями не существует. Государственные корпорации могут управляться постоянным коллегиальным органом; единоличным органом, избираемым и подотчетным коллегиальному органу; напрямую советом директоров, состоящим из представителей государства и частного сектора; либо административным лицом, подотчетным Президенту США. Однако во всех случаях, отличительной особенностью государственных корпораций является наличие Совета директоров.

Идея создания государственных корпораций в России является правильной, так как их целями являются развитие инфраструктуры, создание и использование инноваций и аккумулирование инвестиций – деятельность, которая порой остается непривлекательной для бизнеса или является важной для государства, без которой невозможен дальнейший экономический рост и

процветание России. [1]

Предпосылками к усилению госкорпораций являются:

- серьезная административная поддержка и получение крупных бюджетных средств при очевидной слабости инструментов контроля за работой корпораций;

- наличие у участников рынка психологических страхов перед активностью госкорпораций.

Однако при реализации данной идеи необходимо свести к минимуму риски, обусловленные несовершенством законодательства о госкорпорациях и российскими реалиями, и не повторять ошибок других государств, имевших опыт создания таких компаний.

Использованные источники:

1. Бандурин, А.В. Деятельность корпораций. - М., 2011. – 600 с.
2. Пухова М.М. Проблемы корпоративного строительства в современной России// Экономические системы. 2013. № 2. С. 37-44
3. Ясин Е.Г. Модернизация экономики и государство: в 3 кн. М.: ГУ-ВШЭ, 2012

Вавилина В.А.

студент

факультет «Учет и аудит»

Поленова С.Н., д.э.н.

научный руководитель, доцент

кафедра «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

Россия, г. Москва

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОРГАНИЗАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ ОПЕРАЦИЙ ПО СПИСАНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Аннотация

Важность своевременного списания безнадежной задолженности в бухгалтерском учете невозможно недооценить. Показатели дебиторской задолженности являются неотъемлемыми составляющими активов и пассивов организации, а значит, могут повлиять на достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности. Для налогового учета данный вопрос достаточно важен, ведь речь идет о списании просроченной дебиторской задолженности, то есть, о корректировке налоговой базы, что влияет на правильность исчисления налогов. При списании перед бухгалтером стоит непростая задача: как корректно оформить, как верно отразить данный факт, как оценить его влияние в налоговом учете организации.

Ключевые слова: *дебиторская задолженность, финансовые*

результаты, отчетность, бухгалтерский баланс, налоговый учет.

Дебиторская задолженность организации представляет долговые обязательства ее покупателя и заказчика. Задолженность является безнадежной, если по ней истек срок исковой давности, и она нереальна для взыскания. Такое возможно, когда, например, организация-дебитор признана банкротом или ликвидирована.

Для списания дебиторской задолженности необходимо правильно оформить все документы: первичные документы, которые подтверждают долг, необходимо провести инвентаризацию долгов, составить справку и приказ на списание дебиторской задолженности.

Процесс списания безнадежной дебиторской задолженности состоит из следующих этапов: инвентаризация дебиторской задолженности, перевод дебиторской задолженности из состава сомнительной в безнадежную, списание дебиторской задолженности. Делается это все в период расчета налога на прибыль, то есть ежеквартально или ежемесячно. Связано это с тем, что если долг будет списан позже, возникнут споры с налоговой инспекцией (ст.272 НК, постановление Президиума ВАС от 15.06.2010г. №1574/10). Для перевода необходимо составить справку и приказ руководителя. При переводе сомнительной дебиторской задолженности в безнадежную используется форма ИНВ-17 и справка к ней¹, их дополняют такими графами, как «дата подтверждения задолженности дебитором» (для случая переноса срока исковой давности) (ст. 203 ГК РФ) и «информация о невозможности погашения долга контрагента из-за ликвидации или по прочим причинам, которые подтверждены актом чиновников». В приказе на списание дебиторской задолженности указывается, каким образом будет учтена задолженность при расчёте налога на прибыль – за счёт резерва по сомнительным долгам или в составе внереализационных расходов.

Эти формы документов можно использовать и для целей бухгалтерского учёта. Возможно, в бухгалтерском и налоговом учете информация по безнадежным долгам совпадет, что означает отсутствие необходимости составления отдельных документов.

Факты хозяйственной жизни по списанию дебиторской задолженности отражаются записью по дебету сч. 63 «Резервы по сомнительным долгам» и кредиту сч. 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками» или 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Затем дебиторская задолженность списывается за счёт резерва: дебет сч. 007 «Списанная на убыток задолженность неплатёжеспособных дебиторов» на сумму списанной задолженности, которая учитывается за балансом на протяжении 5 лет. Если резерва недостаточно для покрытия убытков от безнадежной задолженности, разницу относят на сч. 91 «Прочие доходы и расходы», субсч. 2 «Прочие расходы». На расходы можно списать не только сумму самого долга, но и пени и штрафы по этой задолженности.

С 2011 г. резерв по сомнительным долгам обязаны создавать все

юридические лица, ведущие бухгалтерский учет. Согласно п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности, утв. приказом Минфина РФ № 34н, при возникновении сомнительной задолженности необходимо создать резерв. Кроме того, организации на УСН также обязаны создавать резерв, если не ведут бухгалтерский учёт.

В отличие от налогового учета в бухгалтерском учете конкретной методики формирования резерва по сомнительным долгам не прописано. Поэтому необходимо разработать ее и закрепить в учётной политике организации. Главный принцип этой методики – величина резерва определяется по каждому сомнительному долгу отдельно. За основу можно использовать методику формирования резерва в налоговом учёте.

По ст. 120 НК РФ в случае, когда организация не формирует резерв по сомнительным долгам в бухгалтерском учёте, за неверное отражение фактов хозяйственной жизни в учете и отчетности на данную организацию может быть наложен штраф в размере минимум 10 тыс. руб.

Сумму резерва следует уточнять на каждую отчетную дату, обычно ежеквартально или ежемесячно. Делается это для того, чтобы составленная бухгалтерская (финансовая) отчётность была достоверной. Выбранный вариант закрепляется в учётной политике организации.

Формирование резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учёте отражается корреспонденцией: Д-т сч. 91.2 «Прочие расходы» К-т сч. 63 «Резервы по сомнительным долгам». Остаток резерва, не израсходованного за отчётный период (месяц, квартал), переносится на следующие отчётные периоды.

В налоговом учете списание дебиторской задолженности производят двумя способами. Первый способ - за счет созданного резерва по сомнительным долгам. В порядке, установленном п. 5 ст. 266 НК РФ. Второй – отразить ее во внереализационных расходах (подп. 2 п. 2 ст. 265 НК РФ). Важную роль в данном процессе играет метод расчета налога на прибыль, который использует организация - кассовый метод или метод начисления. Списать дебиторскую задолженность в состав расходов могут только организации, рассчитывающие налог на прибыль методом начисления.

Нестабильность экономики России приводит к существенному повышению рисков при продаже товаров, проведении работ, оказании услуг с отсрочкой платежа. На региональных рынках выплата аванса как формы платежа используется в ограниченных объемах. Увеличение объемов дебиторской задолженности на балансах организаций -производителей вызвано низкой платежеспособностью потребителей.

Систематический контроль за состоянием просроченной задолженности, за оборачиваемостью средств в расчетах позволит ускорить оборачиваемость ненормируемых оборотных активов, что позволит снизить потребность в них. Дебиторская задолженность приводит к отвлечению средств предприятия из оборота. Само по себе отсутствие оплаты за товары

или услуги предприятия-поставщика означает нарушение договорной, расчетно-кассовой дисциплины. Это невыгодно предприятию, так как длительное отвлечение оборотных средств вызывает необходимость перегруппировки финансовых ресурсов, вызывает необходимость привлечения недостающей части активов извне, т.е. привлечение заемных средств. В результате роста объемов дебиторской задолженности снижается платежеспособность предприятия. Поэтому для улучшения финансового его состояния важно снижение дебиторской задолженности.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая). – М.: Эксмо, 2014. – 880 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (в ред. от 22.10.2014)
3. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 24.12.2010 № 186н) [Электронный ресурс] // URL:// <http://minfin.ru /ru/performance/accounting/accounting /legislation/reporting/>
4. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н
5. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учёт: учебник. М.: Проспект. 2009. 442 с.
6. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Бухгалтерский учет. Учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. 512 с.
7. Остафий И.Б. Внимание! Безнадёжная дебиторская задолженность // В курсе дела. 2012. № 16.
8. Поленова С.Н. Учет оценочных резервов // Бухгалтерский учет. 2001. № 13. С.12-16.
9. Поленова С.Н. Просроченная дебиторская задолженность: учет и налогообложение отдельных операций//Бухгалтерский учет. 2007. №9. С.16-20.

*Вавренюк С. А.
соискатель*

*Национальный университет гражданской защиты Украины
Украина, г. Харьков*

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ФИЗИЧЕСКОЙ
КУЛЬТУРЫ И СПОРТА МОЛОДЕЖИ В УКРАИНЕ**

Установлено, что физическое и спортивное воспитание молодёжи – специально организованный и сознательно управляемый государством и контролируемый общественностью педагогический процесс, направленный на всестороннее физическое развитие молодого поколения, его подготовку к выполнению обязанностей в обществе. К функциям государственного

управления этой отраслью отнесена приоритетно-целевая, критериально-прогнозная, организующая и др. Доказано, что результативность государственного управления развитием физической культуры и спорта будет выше в условиях оптимизации этих функций и внедрения универсальных методов управления, в частности моделирования. Кроме этого метода, предложено выделять аналитические, экономические, социологические, прогнозные, контрольные и другие методы.

Ключевые слова: государственное управление; функции; методы; физическая культура и спорт.

Постановка проблемы. Перестройка образования в Украине поставила перед высшей школой задачу системного улучшения профессиональной подготовки и физического воспитания будущих специалистов. В новых условиях повышается социальная значимость физического воспитания в формировании гармонично развитой личности-выпускника ВУЗа с высокой степенью готовности к социально-профессиональной деятельности. Итак, не вызывает никаких сомнений актуальность осуществления многостороннего исследования основ, функций и методов государственного управления физической культурой и спортом среди украинской молодежи с учетом потребностей, ожиданий, настроений общества в целом и молодежи в частности.

Анализ последних исследований, нерешенные части проблемы. Отдельным аспектам (социальным, духовным, гуманитарным, информационным и т. д.) процесса государственного управления в области физической культуры и спорта посвящены научные труды Ю. Битяка, А. Вацебы, И. Гасюка, В. Кононовича, В. Куделко, А. Литвиненко, М. Олейник и др. В то же время, ряд проблемных вопросов остался без внимания ученых, в частности тех, которые связаны с установлением функциональных и методических особенностей государственного управления физической культурой и спортом (далее – ФКС), а также важности их развития. Итак, **цель** исследования – определение основных задач, функций и методов государственного управления развитием ФКС среди молодёжи Украины.

Результаты исследования. Основные задачи государственного управления ФКС молодёжи в Украине заключаются в реализации научно обоснованной системы физического воспитания молодого поколения, обеспечении подготовки спортсменов высокого класса, в широком привлечении студентов к туризму, систематическим занятиям физической культурой [1]. Другими словами, на государство и общество возложена обязанность целенаправленно формировать у молодого поколения здоровые интересы, настойчиво бороться с его вредными привычками и наклонностями, последовательно прививать ему потребность физического и нравственного совершенствования, воспитывать в нем высокие волевые качества, а также мужество и выносливость. Достижение этих целей

государственного управления развитием ФКС возможно через решение спектра задач путем реализации функций управления в данной отрасли.

Кстати, под содержанием понятия «функция» понимают определенный круг задач и системный инструментарий определенной области деятельности; фактор, который обуславливает целесообразность, необходимость, предметность существования структурно-системных образований [2, с. 662]. Такая категория, как функция чрезвычайно важна для управления, ведь она является основой для формирования структуры его системы, качественного и эффективного взаимодействия между ее компонентами. Анализ научной литературы показал, что дискуссии относительно толкования понятия «функция государственного управления» продолжаются до сих пор, и не существует единого общепринятого определения. Среди смыслообразующих признаков таких функций ученые выделяют следующие: 1) реальное, организующее, последовательное воздействие на объект управления, которое осуществляется под видом государственной политики; 2) направленность на достижение поставленной цели; 3) легитимность; 4) диалектическая связь с методами влияния и др.

Основываясь на общую концепцию госуправления предлагаем, во-первых, под функциями государственного управления в области ФКС понимать государственноуправленческую деятельность, направленную на решение задач в указанной выше отрасли путем осуществления организующего, системного воздействия субъекта на объект с использованием специфических методов, процессуальной регламентации направлений и содержания управленческой деятельности. А во-вторых, выделять специфические функции управления развитием ФКС, что определяются запросами исследуемого объекта управления, в частности:

1) *приоритетно-целевую*, её смысл заключается в установлении приоритетов по развитию отдельных подсистем ФКС, очерчивании стратегических и тактических целей развития отрасли в целом;

2) *критериально-прогнозную*, предусматривающую осуществление мер по оцениванию уровня развития ФКС на том или ином этапе, разработку прогнозного плана на кратко- и долгосрочную перспективу;

3) *оптимизирующую*, основной задачей которой является согласование количественно-качественных показателей развития подсистем ФКС с реальными ресурсными, финансовыми, кадровыми возможностями государства, отдельных территориально-административных единиц на основе изучения и обобщения общественных нужд в сфере ФКС;

4) *организующую*, смысл которой заключается в процессуальной согласованности, системной структуризации деятельности системы органов власти по составлению программ развития ФКС, обоснование и определению этапов процесса их реализации;

5) *контрольно-результативную*, охватывающую организацию мониторинга за ходом реализации программ развития ФКС, своевременную

коррекцию вектора управленческого воздействия на управляемую систему.

Реализация совокупности функций государственного управления развитием ФКС возможна лишь при условии отбора взаимосвязанных с ними методов, соответствующих целям, задачам, содержанию каждой из управленческих функций. Сразу отметим, что в научной литературе недостаточно освещены вопросы классификации и содержательного определения методов государственного управления развитием ФКС, которые могут применяться на отдельных стадиях управленческого процесса. Однако основу классификационных схем таких методов могут составить основоположные для всех методов управления признаки – направленность методов управления, их содержание и организационная форма. В связи с этим методы государственного управления развитием ФКС необходимо разделить на несколько групп по направлениям и основным задачами, которые с помощью них решаются. Первую группу методов, по нашему мнению, составляют аналитические; они направлены на выявление структурных составляющих системы ФКС, исследование их внутренних взаимосвязей, механизмов функционирования отрасли и др. Наиболее часто применяемыми методами этой группы являются методы структурного, компаративного, факторного и корреляционного анализа.

Ко второй группе методов относим методы государственного регулирования хозяйственной деятельности в сфере ФКС (прямые и косвенные) – совокупность способов, приемов воздействия со стороны государственных органов на социально-экономические процессы, происходящие в этой отрасли с целью достижения поставленных целей. Примером прямых методов государственного регулирования развития ФКС могут служить методы административного воздействия, а именно: квотирование, лицензирование, регистрация и патентирование. Косвенные же методы характеризуются непрямым влиянием на развитие экономического базиса системы ФКС, содержание которых заключается в бюджетировании, адресной помощи, дотациях, льготном кредитовании и налогообложении и др.

Третью группу методов в государственном управлении развитием ФКС составляют экономические методы, которые основываются на стимулировании кадрового корпуса отрасли на повышение уровня профессиональной деятельности, развитие инициативности, применение инновационных технологий, самосовершенствование. Такое стимулирование возможно через оплату труда, предоставление льгот в налогообложении доходов физических лиц, компенсационные выплаты, выделение средств, направленных на решение социальных проблем, на оздоровление, внедрение именных стипендий, грантов и т. д. С этой группой методов управления развитием ФКС корреспондируются психологические и социологические методы. Наиболее распространенными среди психологических методов в ФКС являются формирование положительной мотивации путем внушения,

идеомоторной тренировки, собственный пример, формирование ценностных установок и убеждений через механизм социальной значимости в реализации задач по развитию ФКС, использование соревновательно-результативного подхода. Относительно группы социологических методов госуправления развитием ФКС, то они направлены на определение интенсивности, глубины, напряженности социальных процессов, соответствия деятельности отрасли по удовлетворению общественных потребностей в данной сфере. Такое оценивание возможно при помощи опросов, анкетирования, метода экспертных оценок, Дельфи, фокус-групп и т. д.

Чрезвычайно важны для государственного управления развитием ФКС методы планирования и прогнозирования. Основная задача прогноза и плана – определение комплекса мероприятий, которые бы привели в будущем к положительному результату по развитию отрасли и содержали наиболее эффективные и оптимальные средства управления. Широко применяемые методы прогнозирования – метод экстраполяции, математико-статистические методы, факторный и дисперсионный анализ. Эту группу методов в госуправлении развитием ФКС, безусловно, дополняют методы контроля, которые подразделяются в зависимости от стадии процесса управления, продолжительности его проведения, степени охвата, направленности и организационной сложности.

Нельзя не отметить, что современный этап развития науки государственное управление полон сложными, открытыми социально-экономическими системами, которые способны к самоорганизации. Их оптимизация возможна при помощи использования подходов кибернетики, универсальной науки об управлении, основным методом которой является математическое моделирование систем и процессов управления. Как известно, под моделированием понимают упорядоченный процесс выявления, воспроизведения определенных свойств исследуемой системы (объекта оригинала) с помощью его упрощенного образца – модели.

Моделирование, как метод государственного управления ФКС, имеет целью создание достаточных информационных условий для принятия взвешенных, обоснованных и оптимальных управленческих решений по развитию отрасли, а также осуществление оценки его последствий. Отрасль ФКС является полифункциональным образованием, системой, в которой происходит течение различных социально-экономических процессов, что по своей природе могут быть детерминированными или носить неопределенный характер (стохастическими). Это требует разработки таких моделей, которые в условиях неопределенности обеспечивают постоянство и надежность полученных результатов, на основе которых принимаются управленческие решения по развитию отрасли. Для проникновения в сущность процессов и явлений системы ФКС, особенностей ее функционирования, определения факторов влияния на такую систему

применяется чрезвычайно широкий круг экономико-математических и статистических моделей, а именно:

1) по степени агрегирования объектов – макроэкономические (функционирования ФКС в масштабах страны, связь с другими отраслями внутри страны, а также другими государствами) и микроэкономические модели (уровень отдельного региона, организации, учреждения);

2) по целевым установкам – балансовые (определение соответствия между имеющимися ресурсами и необходимыми для достижения целей развития ФКС, их использование), трендовые (исследование развития системы ФКС, моделируется путем исследования динамики и тенденций развития основных ее показателей), оптимизационные (выбор лучшего с точки зрения «качество-затраты», «расходы-результат», «время-эффективность» варианта решения организации деятельности отрасли, отдельного производства физкультурно-оздоровительных услуг, распределения или потребления), алгоритмические модели (используются в режиме машинной имитации исследуемого объекта);

3) по типу используемой для построения модели – аналитические (на базе априорной информации), идентифицирующие модели (на базе экспериментальной информации);

4) по мере учета фактора неопределенности – детерминированные и стохастические модели;

5) по характеру учета фактора времени – статические и динамические модели (исследуется процесс развития системы ФКС во времени, а не по отношению к одному моменту времени);

6) по характеру математических объектов или математического аппарата – матричные, линейные или нелинейные модели, корреляционно-регрессионные, дисперсионные, однофакторные или многофакторные модели, модели теории массового обслуживания, сетевого планирования и управления, теории игр и др. [2, с. 333].

Примечательно, что передовое место среди этих моделей принадлежит именно матричным, т. к. они позволяют: осуществить всестороннюю оценку состояния развития исследуемого объекта, принадлежащего данной отрасли, и функционирования системы её государственного управления; системно подойти к выявлению факторов, оказывающих значительное влияние на количественно-качественное состояние ФКС; выбрать наиболее оптимальный институциональный вариант развития системы государственного управления ФКС с учетом степени соответствия отрасли запросам общества, государства и отдельного индивида.

Выводы. Подводя итоги этого научного исследования, трудно не отметить, что главная задача современности – это осуществление проверки объекта воздействия (ФКС) без его «разрушения», эксперимент без значительных материальных, кадровых, информационных и других потерь. Такое повышение эффективности государственного управления ФКС

обеспечит не поиск «идеальных руководителей», а сбалансированное распределение, последовательное, ответственное выполнение функций и внедрение универсальных методов управленческой деятельности, что в полной мере касается матричного моделирования. При этом показателями состояния ФКС в обществе являются массовость их развития, степень использования средств физического воспитания, уровень здоровья и спортивных достижений молодых людей, уровень квалификации профессиональных физкультурных кадров, степень и характер пропаганды физической культуры в СМИ, состояние науки и т. п.

Использованные источники:

1. Гасюк И. Л. Механизмы государственного управления физической культурой и спортом Украины [Электронный ресурс]: автореф. дис... д. гос. упр. / И. Л. Гасюк; Хмельницкий ун-т управления и права. – Хмельницкий, 2013. – Режим доступа: <http://mydisser.com/ru/catalog/view/386/822/17080.html>.
2. Энциклопедия государственного управления: в 8 т. / Нац. акад. гос. упр. при Президенте Украины; науч.-ред. коллегия: Ю. В. Ковбасюк и др. К.: НАДУ, 2011. – Т. 2. – 692 с.

*Валишин Е.Н., к.п.н.
доцент*

*кафедра «Управление персоналом»
Финансовый университет при Правительстве РФ
Российская Федерация, г. Москва*

СИТУАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИДЕРСТВА В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Менеджер-лидер является ключевой фигурой в управлении организацией, а лидерство – высшая степень управленческой деятельности. Кратко излагаются основные концепции лидерства. Сделана попытка выделить те моменты во взаимоотношениях лидера и последователей, которые делают лидерство эффективным и результативным.

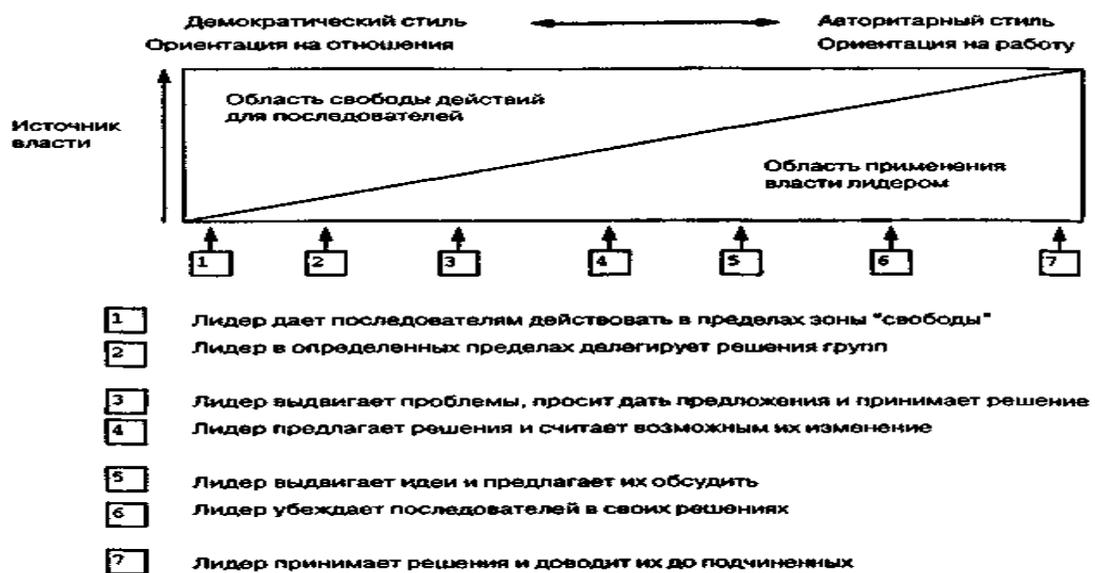
Ключевые слова: лидер, лидерство, стили лидерства, ситуационное лидерство, характеристики последователей.

Лидерство как специфический тип отношений управления основан на процессе социального взаимодействия в организации. Данный процесс требует высокого уровня взаимозависимости его участников. Учеными предложено много различных определений данного понятия. Общим в них является то, что лидерство рассматривается как тип управленческого взаимодействия (между лидером и последователями), основанный на наиболее эффективном для данной ситуации сочетании различных источников власти и направленный на побуждение людей к достижению общих целей. Таким образом, лидерство является функцией лидера, последователей и ситуационных переменных. Важно отметить также, что

управленческое взаимодействие «лидер-последователь» не обязательно предполагает его иерархический характер, как в отношениях «руководитель-подчиненный». Лидерство – это скорее потенциал, который есть у человека. В современных условиях эффективное лидерство – это высокая чувствительность к потребностям последователей, которая может проявляться в различных направлениях работы с персоналом организации (формирование, использование, развитие). Лидерство концентрируется на том, чтобы люди делали правильные вещи. Лидер способствует реализации самого лучшего, что есть у сотрудников. Рассматривает людей как самый ценный ресурс.

Подходы к изучению лидерства. Если использовать две переменные (динамика поведения и уровень ситуативности), то можно выделить основные группы лидерства: анализ лидерских качеств без учета ситуации; анализ лидерского поведения без учета ситуации; ситуационный анализ эффективного поведения лидера; ситуационный анализ характера эффективного поведения лидера. На конкретном материале мы попытались рассмотреть феномен лидерства в рамках двух подходов (концепции лидерского поведения и концепции ситуационного лидерства). Использована Методика определения стиля руководства (В.П.Захаров и А.Л.Журавлев). Исследование по данной методике проведено студенткой факультета «Менеджмент» Финансового университета При Правительстве РФ Постанововой А.В. Данная методика позволила выявить директивный стиль руководства (сосредоточение власти и ответственности у лидера; прерогатива в установлении целей и выборе средств; коммуникации идут сверху). Данный стиль позволяет сконцентрироваться на срочности и порядке; возможность предсказать результат. Но он сдерживает инициативу и творчество подчиненных. Подчиненные являются административными работниками и достаточно часто взаимодействуют с руководителем по роду своей деятельности. Из их ответов следует, что они удовлетворены в целом работой с данным руководителем, который демонстрирует директивный стиль с элементами демократии (при решении задач нацелен на хорошие отношения; старается, чтобы подчиненные работали самостоятельно)

Ситуационный подход к лидерству исследует взаимодействие различных ситуационных переменных, чтобы предсказать возможное поведение лидера и его последствия. Если рассмотреть результаты с позиции континуума лидерского поведения (модель Таннебаума -Шмида), то демонстрируемый стиль под №6: лидер убеждает последователей в своих решениях (ближе к авторитарному стилю, ориентирован на работу).



Далее эти результаты были дополнены результатами структурированной беседы с руководителем в рамках модели ситуационной модели Херсея и Бланшара.

Модель строится на определении лидером соответствующих имеющейся ситуации уровней поведения в области отношений (поддержка последователей) и для поведения, относящегося к работе (директивность). Сочетание этих двух типов лидерского поведения позволяет в рамках данной модели выявить четыре основных лидерских стиля (S1-указывающий, S2-убеждающий, S3-участвующий и S4-делегирующий) каждый из которых соответствует определенной степени зрелости последователей.

Опрос показал, что лидер оценивает степень профессиональной и психологической зрелости последователей как высокую. Этому соответствует стиль S4-делегирующий. Однако, последователи оценили его стиль как директивный с элементами демократии. Если рассмотреть полученные результаты с позиций модели ситуационного лидерства, то в реальности лидер придерживается стиля S2-убеждающий. Данный стиль лидерства демонстрируют в ситуациях, когда последователи нуждаются в ясных и определенных директивах лидера и наблюдается активная поддержка лидером самостоятельности и инициативности последователей. В этом стиле присутствует еще высокая степень директивности, которая призвана компенсировать все еще недостаточную способность последователей выполнять работу на требуемом уровне. В данной ситуации активная поддержка со стороны лидера подготавливает последователей к тому, чтобы они приняли или «купили» решение лидера. Через коммуникации вселить в последователей уверенность в возможности выполнения задания. Здесь лидер неадекватно оценивает степень зрелости последователей и не учитывает их индивидуальные особенности.



Демонстрируемый стиль лидера приемлем только к части последователей с умеренно низкой степенью зрелости. Другая часть последователей (с высокой степенью зрелости) требует иного стиля лидерства.

Возникает проблема согласования лидерских потенциалов с предписанными руководителю функциями власти, т.к. власть является основным способом оказания влияния на подчиненных.

Таким образом, использованные в исследовании подходы к лидерству позволили достаточно реально оценить стиль лидера и наметить действия по коррекции лидерского поведения с учетом ситуации, профессиональной и психологической зрелости последователей. Использование различных стилей с учетом степени зрелости последователей позволит повысить индивидуальный уровень выполнения работы.

Традиционные и ситуационные концепции лидерства в своей основе имеют предположение, что лидерство и его управленческий эффект могут быть измерены и определены. Наше исследование показывает, что это далеко не так. Современные реалии требуют проводить ситуационный анализ эффективного лидерства как совокупности лидерских качеств и их проявления в поведении. Разные люди требуют разного подхода и разного стиля управления. Разными группами работников нужно управлять по-разному; одной и той же группой работников следует управлять по-разному в различных ситуациях.

Следует сконцентрироваться на способности лидера создать новое видение решения проблемы и, использовать его харизму чтобы вдохновить

последователей, способствовать творческой инициативе к осуществлению действий по достижению цели.

Использованные источники:

1. Друкер П. «Эффективный руководитель» М.: Изд-во: Манн, Иванов и Фербер -2012. гг.
2. Друкер П. «Менеджмент. Вызовы XXI века.» М.: Изд-во: Манн, Иванов и Фербер -2012гг.
3. Т.В. Бендас «Психология лидерства» Изд-во: Питер – 2012гг.
4. Бурлучак Л.Ф. «Психодиагностика» Изд-во : Питер – 2011гг.

Ванькина А. П.

магистрант 2 года обучения

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»

РФ, Республика Мордовия, г. Саранск

**ОСНОВНЫЕ ВИДЫ И ФОРМЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ
ИННОВАЦИОННО–ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ**

Аннотация: В статье выделены основные направления влияния налоговой политики на развитие инвестиционной деятельности, определены виды и формы налогового стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности предприятий в Российской Федерации. Исследован зарубежный опыт стимулирования налоговой политики организаций инновационно-инвестиционной направленности, а также предложены направления развития действующей системы инвестиций в инновационную деятельность посредством использования налоговых механизмов.

Ключевые слова: налог, стимулирование инновация, инвестиция, деятельность, механизм, форма, вид, развитие.

Экономическое развитие России базируется на структурных преобразованиях в экономике, которые способствуют повышению научно-технического, технологического и социального потенциалов страны. По мере развития финансово-экономических отношений в обществе и повышения роли государственных регуляторов, включающих как прямые, так и косвенные механизмы, органы власти применяют все более специализированные меры стимулирования тех направлений деятельности, которые используются в проектах развития экономики страны [5].

Современное состояние российской экономики нуждается в изменении основных экономических подходов по формированию стойких конкурентных позиций национальной промышленности. Особое значение с целью обеспечения социально-экономического развития государства, повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики приобретает содействие инвестиционному развитию и созданию эффективной инвестиционной политики [8].

В условиях становления рыночной экономики вопросы повышения эффективности налоговой политики имеют особое значение, и в этой связи возрастает роль налогов в поддержке и развитии предпринимательской деятельности, являющихся предпосылками экономического роста и развития страны.

На сегодняшний день выделяют два основных направления налоговой политики государства, влияющих на развитие инвестиционной деятельности.

Во-первых, воздействуя посредством налогов на уровень сбережений населения, амортизационных фондов фирм и их нераспределенной прибыли, то есть на величину потенциальных источников финансирования инвестиционных программ фирм, государство влияет на важнейшие макроэкономические пропорции, такие как: распределение национального дохода между накоплением и потреблением.

Во-вторых, используя целенаправленные налоговые преференции и законодательство, государство воздействует на соотношение между инвестициями фирм в активную и пассивную часть основных фондов, на скорость воспроизводства основного капитала в промышленности страны, стимулирует инвестиции промышленных фирм в приоритетные, с точки зрения государства, направления, влияет на региональное размещение промышленных инвестиций [3].

Необходимо отметить, что именно введение института налогового стимулирования изобретательства является одним из наиболее действенных инструментов в современных условиях, позволяющим активизировать работу в данном направлении прежде всего физических лиц, а также малого и среднего бизнеса.

Анализ российского законодательства о налогах и сборах показал, что в нем содержится ряд позиций, имеющих отношение к изобретательской деятельности. Кроме того, установлено, что на современном этапе в налоговом законодательстве существуют определенные резервы, которые можно направить в русло стимулирования изобретательства [8].

Существует несколько видов и форм налогового стимулирования инвестиционной деятельности предприятий (рисунок 1).



Рисунок 1 – Основные виды и формы налогового стимулирования

Рассмотрим подробнее некоторые из основных видов и форм налогового стимулирования инвестиционной деятельности, представленные на рисунке 1.

Налоговой амнистией называется ряд мероприятий по предоставлению налогоплательщикам права уплатить суммы налогов, по которым истекли установленные налоговым законодательством сроки платежей.

Налоговые изъятия – вид налоговой льготы, предоставляемой по объекту налогообложения. Налоговые изъятия направлены на выведение из-под налогообложения отдельных предметов (объектов) налогообложения.

Образование консолидированных групп налогоплательщиков можно считать одной из разновидностей налоговых льгот, поскольку оно направлено на уменьшение налоговых обязательств по группе в целом по сравнению с суммарными налоговыми обязательствами, исчисленными по каждому участнику в отдельности.

Налоговые кредиты – изменение срока уплаты налога на период от трех месяцев до одного года при наличии хотя бы одного из следующих оснований: причинения лицу ущерба в результате стихийного бедствия, технологической катастрофы или иных обстоятельств непреодолимой силы; задержки лицу финансирования из бюджета или оплаты выполненного лицом государственного заказа; если производство и (или) реализация товаров, работ или услуг лицом носит сезонный характер (по утвержденному Правительством РФ перечню); иных оснований, предусмотренных

Таможенным кодексом РФ.

Инвестиционный налоговый кредит – это такое изменение срока уплаты налога, при котором организации при наличии определенных оснований предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов.

Отсрочка или рассрочка по уплате налога представляет собой изменение срока уплаты налога при наличии особых оснований на срок до пяти лет, соответственно с единовременной или поэтапной уплатой суммы задолженности.

Налоговые скидки – льготы, направленные на сокращение налоговой базы. Плательщик имеет право уменьшить прибыль, подлежащую налогообложению, на сумму произведенных им расходов на цели, поощряемые обществом и государством.

Налоговые вычеты представляют собой исключение из налоговой базы отдельных текущих расходов, имущества и некоторых видов доходов.

Ускоренная амортизация позволяет предприятиям уменьшить облагаемую налогом на прибыль или имущество базу, снизить налоги и в более короткий промежуток времени накопить необходимые финансовые ресурсы для замены устаревшего производственного оборудования новым.

Амортизационная премия – норма, позволяющая при расчете налога на прибыль признавать в качестве расходов текущего периода сумму в 10 % (в 30 % – в отношении основных средств, относящихся к 3–7 амортизационным группам) от затрат предприятия на завершённые капитальные вложения [4].

Рассматривая налоговую политику государства последних лет в области стимулирования инвестиционной деятельности можно говорить о том, что исходя из обозначенных долгосрочных целей государства и общемировой тенденции экономики данное воздействие осуществляется косвенно, используется смешанная модель налоговой системы. Такая модель в условиях сравнительной нестабильности экономики России и специфичностью ее развития, наиболее эффективна, так как позволяет быстро корректировать элементы в зависимости от внешних условий. Так изменяя структуру налоговых баз, процентные ставки и предоставляя льготы государство стимулирует отдельные виды деятельности или отдельные операции, которые осуществляются промышленными организациями. Однако для стимулирования инвестиционной деятельности в целом (не только покупки-продажи, но и инвестиций в реальный сектор экономики и инвестиций в инновационные проекты) не предусмотрено никаких специальных регуляторов [1].

Как показывает практика развитых зарубежных стран, признанным мировым лидером в сфере инноваций является Япония, которая традиционно использует следующие методы стимулирования инновационного развития: возможность применения ускоренной амортизации для научно-

исследовательского оборудования; налоговые скидки по расходам на инновационные разработки; налоговые льготы по затратам на приобретение зарубежных технологий; налоговые льготы на научно-исследовательские затраты.

В некоторых промышленно-развитых странах, помимо налоговых льгот, используются и другие методы поддержки инновационной деятельности, например гранты и субсидии. Широкое распространение получила система ускоренной амортизации основных средств, предназначенных для использования в сфере научных разработок. Применяются также и другие формы налогового стимулирования инновационной деятельности: налоговые скидки за расходы на оплату научно-исследовательского персонала и создание рабочих мест в научно-исследовательских лабораториях; налоговые скидки на капиталовложения в оборудование научно-исследовательских лабораторий; освобождение инновационных предприятий от части налога на прибыль и корпоративного налога и т. д.[8]

Учитывая высокую значимость развития инновационных кластеров в Российской Федерации, целесообразно использовать опыт зарубежных стран в направлении совершенствования налогового стимулирования инвестиционной деятельности. В настоящее время для российской экономики наиболее актуальна система налоговых льгот, которая будет направлена не только на стимулирование научно-исследовательских программ, но и поощряющая начало инновационной деятельности [9].

Поэтому, с целью развития инвестиционной деятельности, в частности, её стимулирования посредством использования налоговых механизмов, целесообразно использовать следующие меры:

1) Предусмотреть освобождение от обложения НДС ввоза на территорию России высокотехнологичного оборудования, которое используется для научных разработок и создания инновационной продукции, комплектующих и запасных частей к нему. Данное направление совершенствования позволит активизировать процесс модернизации инновационных и высокотехнологичных отраслей российской экономики.

2) Рассмотреть вопрос о расширении перечня расходов, уменьшающих полученные доходы при определении объекта по упрощенной системе налогообложения (включить в перечень не только расходы на подготовку и освоение новых производств, цехов и агрегатов, но также расходы, направленные на создание и внедрение новых технологий и оборудования) 8].

3) Повысить значимость и упорядочить механизм ускоренной амортизации. Как известно, ускоренная амортизация влечёт за собой сокращение поступлений налога на прибыль (порой существенное), поэтому необходимо придать законную силу положению, в соответствии с которым высвободившаяся в результате использования ускоренного порядка прибыль

должна обязательно направляться на закупку оборудования наукоёмкого характера, внедрение новых технологий или на погашение кредитов банка, выданных на эти цели, с учётом процентов, т.е. на инвестиционную деятельность. Указанное должно найти отражение в ст. 259.3 «Применение повышающих (понижающих) коэффициентов к норме амортизации» НК РФ, пункте 5 [9].

Также стоит предложить альтернативу предложенных выше мер, направленных на совершенствование системы налоговых льгот и преференций для инновационных организаций. Активизации деятельности в сфере инноваций путем налогового стимулирования инвестиций может быть достигнута таким способом как введение специального налогового режима для научных и инновационных организаций.

Как мы знаем, специальные налоговые режимы устанавливаются для организаций, которые в силу присущей им специфики требуют специальных подходов при налогообложении. Несомненно, такую специфику имеют научные и инновационные организации. Результатом введения специального налогового режима для инновационно-инвестиционных организаций станет снижение общего налогового бремени на инновационную сферу российской экономики. Данное мероприятие позволит осуществить комплексное решение вопросов налогообложения указанных организаций, а также урегулировать сложные вопросы, связанные с налоговым учетом, отчетностью и налоговым администрированием предприятий инновационной сферы.

Таким образом, исследовав меры налогового стимулирования, можно сделать вывод, что в настоящее время существует два основных направления налоговой политики государства, влияющих на развитие инвестиционной деятельности. Первое – воздействие системой налогов на уровень сбережений населения, амортизационных фондов фирм и их нераспределенной прибыли. Второе направление – это использование государством целенаправленных налоговых преференций и законодательства с целью воздействия на соотношение между инвестициями фирм в активную и пассивную часть основных фондов.

Кроме того, были выделены основные виды и формы налогового стимулирования инновационно-инвестиционной деятельности, к которым можно отнести следующие:

- налоговые освобождения (налоговые каникулы, налоговые льготы, образование консолидированных групп налогоплательщиков);
- налоговые скидки (налоговые вычеты, ускоренная амортизация);
- налоговые кредиты (ИНК, отсрочка или рассрочка уплаты налога).

Рассмотрен опыт зарубежных стран в области эффективного применения видов и форм налогового стимулирования инвестиционной деятельности предприятий, а также выделены основные направления совершенствования мероприятий стимулирующего характера для

обеспечения регулирующего влияния государства на инновационную сферу через налоговую политику.

Исходя из этого, можно отметить, что налоговое стимулирование занимает важное место в налоговой политике государства. Благодаря нему государство может ускорить развитие каких-либо социально-экономических процессов, поддержать какое-либо производство или сектор экономики. Опыт налоговой системы России говорит о том, что только законодательная форма дает оптимальную возможность обеспечивать правомочия участников налоговых отношений, воздействовать на их поведение силой авторитета правовых норм, придавать этим отношениям необходимую стабильность и определенность.

Использованные источники:

- 1 Ермошина Т. В., Уварова И. А. Стимулирование инвестиционной деятельности коммерческих банков через систему налогообложения / Т. В. Ермошина, И. А. Уварова // Контетнус. – 2013. – №7(12).
- 2 Ермошина Т. В. Развитие экономического подхода к исследованию инноваций / Т. В. Ермошина // Экономика и управление. – 2011. – №4. – С. 37–42.
- 3 Каирова Ф. А. Налоговое стимулирование инвестиционных процессов / сборнике по материалам всероссийской научно-практической конференции / Ф. А. Каирова, Л. Б. Лазарова, Л. А. Ватаева // гуманитарные и социальные науки. – 2014. – №2. – С. 729–732.
- 4 Митрофанова И. А., Тлисов А. Б. Потенциал модернизации налога на прибыль в современной России: экономико-управленческие аспекты : монография. – Волгоград : ООО «Изд-во «Крутон», – 2012.
- 5 Надточий Е. В., Самарин Н. В. Налоговое стимулирование инвестиционной деятельности в регионе / Е. В. Надточий, Н. В. Самарин // сборник по материалам Международной научно-практической конференции «Управление общественными корпоративными финансами: формирование ресурсного обеспечения инновационной экономики», г.Саратов. – 2014. – С. 301–304.
- 6 Попов М. В. Налоговые инструменты стимулирования инвестиций в инновационное развитие экономики / М. В. Попов // Вопросы современной науки и практики. – 2012. – С. 208–218.
- 7 Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р). URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/700061>
- 8 Татаренко Н. Н. Налоговое стимулирование инновационно-инвестиционной деятельности предприятий в России / Н. Н. Татаренко // Механизм регулирования национального и регионального хозяйства. – 2012. – С. 391–397
- 9 Троянская М. А. Совершенствование предоставления инвестиционного налогового кредита с целью стимулирования инвестиционной деятельности /

*Ванькина А.П.
магистрант 2 года обучения
Аршинов И.В., к.э.н.
доцент*

**ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»
РФ, Республика Мордовия, г. Саранск**

ДОСУДЕБНОЕ УРЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Аннотация: *В статье рассмотрены основные преимущества и недостатки процедуры досудебного урегулирования налоговых споров. Выделены основные направления развития досудебного разрешения налоговых споров в Российской Федерации, которые позволят достичь высокой эффективности правосудия по делам об оспаривании ненормативных правовых актов налоговых органов, действий (бездействия) должностных лиц.*

Ключевые слова: *урегулирование, налог, спор, комплекс, мероприятие, апелляция, жалоба, акт, действие, переход, совершенствование, направление, простота, снижение, консультирование.*

Досудебное урегулирование налоговых споров представляет собой комплекс предусмотренных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах, законодательством РФ о рассмотрении обращений граждан и внутриведомственными актами мероприятий, осуществляемых должностными лицами налоговых органов в административном порядке, в целях урегулирования налогового спора [1].

Досудебное обжалование актов налоговых органов и действий (бездействия) их должностных лиц в вышестоящих налоговых органах было установлено более 10 лет назад – с момента принятия части первой НК РФ. Однако данную процедуру налогоплательщики применяли нечасто, предпочитая ей обжалование решений в судебном порядке [5].

Институт обязательного досудебного урегулирования налоговых споров по решениям налоговых органов, вынесенных по результатам налоговых проверок, в вышестоящих органах с возможностью последующего судебного контроля появился 1 января 2009 года.

Институт досудебного рассмотрения споров имеет ряд преимуществ и недостатков. Для начала рассмотрим преимущества, присущие данной категории.

Благодаря введению обязательного порядка досудебного обжалования актов налоговых органов налогоплательщики стали прибегать к попыткам разрешения споров посредством подачи апелляционных жалоб, что способствует усилению ответственности налоговых органов в рамках налоговых правоотношений, а также сокращению рассмотрения количества

налоговых споров в судах различных инстанций.

Во-вторых, постоянное совершенствование в работе налоговых органов. Когда институт обязательного досудебного урегулирования споров вводился, мало кто верил, что налоговая служба сможет обеспечить независимость и объективность рассмотрения жалоб. На начальном этапе развития так и произошло, система была не готова к этому, жалобы во многом рассматривались формально. Да и сами налогоплательщики считали эту процедуру формальной, соблюдение которой дает лишь возможность начать судебное разбирательство. В 2011 году концептуально изменился подход к оценке качества работы налоговых органов – главным стал критерий эффективности взыскания доначисленных налоговых платежей. То есть, за счет снижения количества проверок улучшается их качество. В результате работы системы досудебного разрешения налоговых споров до суда стали доводиться обоснованные решения, имеющие судебную перспективу [4].

Функции по реализации досудебного урегулирования налоговых споров в налоговых органах в настоящее время выполняют отделы досудебного налогового аудита.

Отделы досудебного налогового аудита в налоговых органах, осуществляя рассмотрение заявлений, жалоб налогоплательщиков, оценивают обжалуемые действия (бездействия) должностных лиц или акты налоговых органов ненормативного характера на предмет законности и обоснованности.

При этом система досудебного аудита является достаточно независимой и объективной и не допускает формального, поверхностного рассмотрения жалоб, поскольку при их рассмотрении учитывается сложившаяся судебная практика, как в регионе, так и в целом по России. Особое внимание уделяется Постановлениям Высшего Арбитражного Суда РФ по налоговым спорам. По каждому случаю нарушения прав налогоплательщика принимаются меры, направленные на исключение подобных случаев в дальнейшем. Тем самым аудит обеспечивает постоянное совершенствование в работе налоговых органов [7].

В-третьих, предусмотрен упрощенный порядок подачи апелляционной жалобы. Жалоба подается в налоговый орган по месту налогового учета налогоплательщика.

В-четвертых, жалобы рассматриваются вышестоящим налоговым органом намного быстрее, чем при проведении судебной процедуры.

Рассмотрение жалобы в административном порядке осуществляется по общему правилу в течение одного месяца со дня ее получения (п. 3 ст. 140 НК РФ). Для налогоплательщика это означает экономию времени – более быстрый способ урегулирования конфликтов, ведь срок судебного разбирательства с учетом обжалования в среднем составляет от трех месяцев

до года, а иногда и больше [3].

Еще одно немаловажное преимущество по сравнению с судебным разбирательством – это безвозмездный способ урегулирования спора. Так, рассмотрение жалобы в административном порядке осуществляется бесплатно, а по делам, рассматриваемым в арбитражных судах, уплачивается государственная пошлина. Подпунктом 3 пункта 1 статьи 333.21 НК РФ предусмотрено, что при подаче заявлений о признании нормативного правового акта недействующим, о признании ненормативного правового акта недействительным и о признании решений и действий (бездействия) государственных органов, органов местного самоуправления, иных органов, должностных лиц незаконными, установлена госпошлина: для физических лиц – 200 руб., для организаций – 2000 руб.

Подача апелляционной жалобы автоматически приостанавливает исполнение решения о привлечении к ответственности (об отказе в привлечении к ответственности) до момента принятия решения по жалобе вышестоящим налоговым органом.

Конфиденциальность рассмотрения споров в досудебном порядке позволяет сохранить деловую репутацию налогоплательщика.

Подразделения досудебного налогового аудита, руководствуясь пунктом 3 статьи 31 Налогового кодекса Российской Федерации, статьей 9 Закона РФ от 21.03.91 № 943-1 «О налоговых органах Российской Федерации» вправе отменять и изменять решения нижестоящих налоговых органов в случаях несоответствия указанных решений законодательству о налогах и сборах вне зависимости от наличия жалоб налогоплательщиков.

Налогоплательщик, признав факт нарушения им налогового законодательства, в ходе рассмотрения жалобы в досудебном порядке имеет возможность, без прохождения длительной процедуры обжалования решения в судебном порядке, при наличии достаточных оснований реализовать свое право, предоставленное Налоговым Кодексом, на смягчение налоговой ответственности путем уменьшения штрафных санкций.

В-шестых, преимуществом досудебного урегулирования налоговых споров является то, что деятельность подразделений налогового аудита в первую очередь направлена на улучшение администрирования налогоплательщиков, например на обеспечение единого подхода при проведении контрольных мероприятий, рассмотрении материалов налоговых проверок, и позволяет исключить системные нарушения, что ведет к сокращению немотивированных налоговых споров.

В случае неудовлетворения жалобы налогоплательщик может учесть позицию вышестоящего налогового органа при обращении в арбитражный суд. При положительном для заявителя исходе дела решение вышестоящего налогового органа, весьма вероятно, будет отличаться более высокой степенью исполнимости по сравнению с судебным решением. Ввиду

наличия внутренних механизмов воздействия в системе налоговых органов нижестоящие органы и должностные лица будут исполнять такое решение более оперативно [7].

Однако, выявляются отдельные недостатки рассматриваемой процедуры урегулирования налоговых споров, в том числе:

1) обязательность процедуры обжалования решений, вынесенных по итогам налоговых проверок, в досудебном порядке влечет за собой затягивание срока разрешения спора минимум на один месяц, а максимум – почти на два;

2) приостановление исполнения обжалуемых решений по жалобам (за исключением жалоб на решения, вынесенные по результатам налоговых проверок) является правом вышестоящего налогового органа, а сроки и основания принятия подобных решений не оговорены;

3) срок, отведенный для подачи жалобы в вышестоящий налоговый орган (10 дней), не позволяет налогоплательщику должным образом подготовить жалобу. Практика показала, что налогоплательщикам данного времени на подачу качественной, мотивированной апелляционной жалобы иногда не хватает. Они часто подают дополнения к ранее поданной формальной жалобе;

4) заявленная простота процедуры, позволяющая налогоплательщику без помощи юристов защитить свои права, по сути означает отсутствие процессуального порядка досудебного рассмотрения и урегулирования жалоб [2].

Кроме того, введение обязательного досудебного порядка обжалования решений налоговых органов, принятых по результатам налоговой проверки, ограничивает налогоплательщика в праве выбора органа, в который он может обратиться за защитой нарушенных прав.

В НК РФ не содержится требования к вышестоящему налоговому органу известить лицо, направившее жалобу, о дате и времени ее рассмотрения и обеспечить участие данного лица в ее рассмотрении, что лишает налогоплательщика возможности представлять дополнительные документы и пояснения.

То есть, досудебный порядок урегулирования спора предполагает лишь рассмотрение жалобы по уже имеющимся документам, не предусматривая состязательности сторон спора, когда вышестоящий налоговый орган оценивает аргументы налогоплательщика, изложенные в письменном виде, и аргументы нижестоящего налогового органа, не предоставляя при этом налогоплательщику возможности высказывать свои доводы и соображения, давать объяснения по всем возникающим в ходе рассмотрения жалобы вопросам, связанным с представлением доказательств.

Принимая во внимание сказанное, нецелесообразно отказываться от использования процедуры досудебного обжалования решений по результатам налоговой проверки как механизма, направленного на

совершенствование процедуры рассмотрения налоговых споров, снижения нагрузки на судей, но все-таки следует отметить несовершенство существующей досудебной процедуры и необходимость ее тщательной законодательной регламентации.

Исходя из этого, выделим следующие основные направления развития досудебного разрешения налоговых споров в Российской Федерации:

1) переход от досудебного порядка разрешения налоговых споров к внесудебному, то есть урегулирование споров без участия суда, в том числе развитие примирительных процедур;

2) дальнейшее сокращение количества жалоб, подаваемых в налоговые органы, в связи с принятием решений по результатам налоговых проверок или в связи с действиями (бездействием) должностных лиц налоговых органов;

3) снижение нагрузки на судебную систему;

4) введение обязательной досудебной процедуры для всех налоговых споров с одновременным увеличением сроков на подачу жалоб (для апелляционных жалоб – до 1 месяца, для иных жалоб – до 1 года);

5) разработка дифференцированных механизмов разрешения налоговых споров (в зависимости от стадии, универсальный и упрощенный порядок, мировое соглашение и т.д.);

6) совершенствование интернет - сервисов, облегчающих подачу жалоб и отслеживание стадий их рассмотрения, развитие электронных сервисов и услуг.

7) развитие института профессионального налогового консультирования [8].

Таким образом, проанализировав основные характеристики процедуры досудебного урегулирования налоговых споров, можно сделать следующие выводы:

1) основными преимуществами досудебного урегулирования налоговых споров являются: постоянное совершенствование в работе налоговых органов, упрощенный порядок подачи апелляционной жалобы, безвозмездный способ урегулирования спора и др.

2) к недостаткам данной процедуры можно отнести: затягивание срока разрешения спора, приостановление исполнения обжалуемых решений по жалобам, отсутствие процессуального порядка досудебного рассмотрения и урегулирования жалоб.

То есть, исходя из выявленных преимуществ и недостатков процедуры досудебного урегулирования налоговых споров нецелесообразно отказываться от ее использования. Однако, чтобы повысить качество осуществления мероприятий досудебного урегулирования налоговых споров необходимо дальнейшее совершенствование его механизмов, что позволит исключить имеющиеся пробелы и неясности в законодательстве, а их действенное применение участниками налоговых правоотношений позволит

достичь высокой эффективности правосудия по делам об оспаривании ненормативных правовых актов налоговых органов, действий (бездействия) должностных лиц.

Использованные источники:

- 1 №146-ФЗ (НК РФ) [Электронный ресурс] : (с изм. и доп.) // КонсультантПлюс : [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2014]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base>
- 2 Значение досудебного урегулирования налоговых споров // Налоговый вестник. – 2014. – Режим доступа: <http://www.nalvest.ru/nv-articles/detail.php?ID=35034> – Загл. с экрана
- 3 Найденова Т. А. Теоретические аспекты налогового администрирования / Т. А. Найденова // Российский налоговый курьер. – 2009. – №9. С. 31–33.
- 4 Налоговое право России: Учебник / Отв. ред. Ю.А. Крохина. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Норма, 2008. - С. 533
- 5 Матвеев А. В. ФНС предлагает ввести обязательное досудебное урегулирование для всех налоговых споров / А. В. Матвеев // Российская газета. – 2014. – Режим доступа: <http://www.enabling.ru/php/content.php?id=1874/> свободный – Загл. с экрана
- 6 Павлов А. А. Разберемся без суда. Как урегулировать налоговые споры? / А. А. Павлов // Еженедельник Аргументы и факты (Псковское приложение). – 2013. – Режим доступа: <http://www.sz.aif.ru/money/article/32102/> свободный – Загл. с экрана
- 7 Официальный сайт УФНС России по Свердловской области [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.nalog.ru/rn66/news/> свободный – Загл. с экрана
- 8 Концепция развития досудебного урегулирования налоговых споров в системе налоговых органов Российской Федерации на 2013-2018 гг. [Электронный ресурс] : (с изм. и доп.) // КонсультантПлюс : [сайт информ.-правовой компании]. – [М., 2014]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/>

Ванькина А. П.

магистрант 2 года обучения

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»

РФ, Республика Мордовия, г. Саранск

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Аннотация: В статье рассмотрены основные проблемы налогообложения некоммерческих организаций в Российской Федерации. Представлены направления реформирования существующей системы налогообложения организаций некоммерческого сектора экономики, которые позволят снизить налоговую нагрузку на НКО, будут

способствовать их нормальному функционированию и стимулировать предпринимательскую деятельность в целях мобилизации дополнительных финансовых ресурсов для выполнения социальных целей и задач.

Ключевые слова: проблема, налог, некоммерческая организация, направление, совершенствование, учет, дискриминация, нагрузка, финансирование, льгота, диверсификация.

На современном этапе развития российского государства некоммерческий сектор экономики способен становиться все более мощной движущей силой экономического роста, обеспечения повышения эффективности и конкурентоспособности народного хозяйства.

Организации некоммерческого сектора представляют собой один из трёх фундаментальных самостоятельных секторов экономики. Согласно п.1 ст.50 ГК РФ некоммерческими являются организации «не имеющими извлечение прибыли в качестве такой цели и не распределяющие полученную прибыль между участниками».

В соответствии с Федеральным законом №7 от 12 января 1996 г. «О некоммерческих организациях», некоммерческие организации могут иметь следующие организационно-правовые формы: общественные и религиозные организации (объединения), общины коренных малочисленных народов РФ, казачьи общества, фонды, государственные корпорации, государственные компании, некоммерческие партнерства, частные учреждения, автономные некоммерческие организации, объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).

В России организации некоммерческого сектора экономики сегодня выступают важнейшими субъектами рыночных отношений, которые призваны решать следующие задачи: поддержка миллионов людей, создание десятков тысяч рабочих мест, осуществление множества общественно-полезных проектов.

Динамика количества некоммерческих организаций в России представлена на рисунке 1 [11].

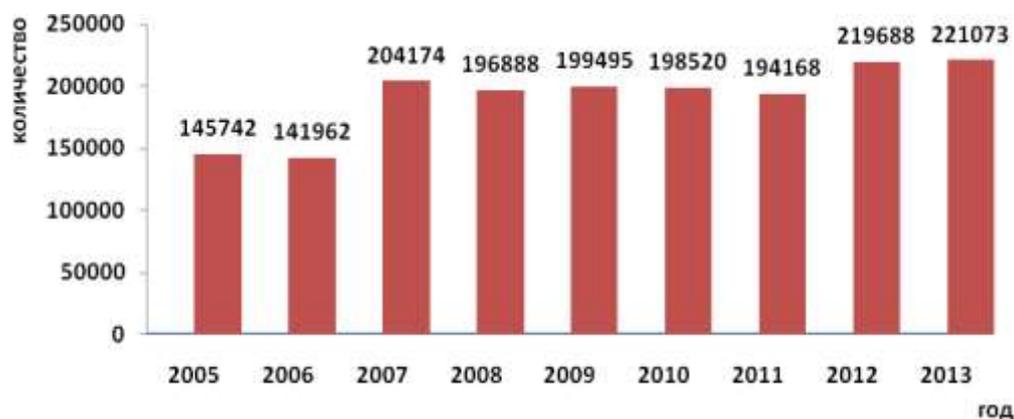


Рисунок 1 – Динамика численности НКО в РФ

Анализ представленных данных рисунка 1 показывает, что в Российской Федерации на 01.01.2014 года некоммерческий сектор представлен 221 тыс. организаций, которые работают на местном, региональном и федеральном уровнях. По своим основным показателям российский некоммерческий сектор заметно отстает от «третьего сектора» в развитых странах (преимущественно государств Западной Европы). Так, в РФ доля доходов НКО в ВВП составляет 0,9 %. В развитых государствах этот показатель – 6,5 %. В России в организациях «третьего сектора» занято приблизительно 1,1 % от общей численности занятых, в развитых странах число занятых в НКО колеблется около 7,1 %. Доля социально-ориентированных некоммерческих организаций в Российской Федерации составляет 13,5 %, в европейских государствах – 60-70 % [2]. Данные представлены в таблице 1 [3].

Таблица 1 – Уровень развития сектора НКО в России и развитых странах

Наименование показателя	Россия	Развитые страны
Доля НКО в ВВП	0,9 %	6,5 %
Доля занятых в «третьем секторе»	1,1 %	7,1 %
Доля социально ориентированных НКО от общего числа НКО	13,5 %	60-70 %

Исходя из данных таблицы 1, отметим, что НКО в России находится не на самом высоком уровне развития по сравнению с уровнем развития в развитых странах, а потенциал некоммерческого сектора остается существенно не раскрытым и является зависимым от государства в силу ряда причин, сдерживающих его нормальное функционирование. Определяя факторы, сдерживающие развитие, можно выделить два блока основных проблем и вопросов.

Во-первых, экономические и организационные проблемы функционирования сектора некоммерческих организаций, которые приводят к снижению использования ресурсов НКО, возрастанию нагрузки на государство и торможению темпов прироста частных поступлений в негосударственный сектор экономики.

Во-вторых, отсутствие продуманной налоговой политики и системного подхода к налогообложению некоммерческого сектора, а также пробелы в существующем налоговом законодательстве в отношении некоммерческих организаций, которые не способствуют выполнению НКО своих социальных функций и не стимулируют развитие благотворительной деятельности [7].

Рассмотрим подробнее второй блок вопросов, касающихся проблем налогообложения организаций некоммерческого сектора экономики.

Так, основной проблемой налогообложения НКО является дискриминационный характер некоторых налоговых норм. Явная дискриминация наблюдается, когда органами власти устанавливается прямая зависимость между обязанностью уплачивать определенный налог и

такими характеристиками налогоплательщика, как форма собственности, организационно-правовая форма, территория деятельности и т.д.[5]

С целью устранения дискриминационного подхода системы налогообложения организаций некоммерческого сектора экономики, на наш взгляд, необходимо осуществить следующие мероприятия:

Во-первых, необходимо более четко выделить квалифицирующие признаки некоммерческих организаций, т.к. существующее деление хозяйствующих субъектов на коммерческие и некоммерческие организации выражает цели их основной деятельности, а не виды деятельности.

Во-вторых, систематизировать некоммерческие организации путем использования многокритериальной классификации, в которую будут включены параметры, характеризующие НКО как категорию налогоплательщиков, такие как экономическая цель, виды деятельности, характер услуг, финансирование, форма собственности, объем прав учредителей (участников), масштаб деятельности, способ управления, источники формирования имущества, целевая аудитория, условия финансово-хозяйственной деятельности, инструменты деятельности [7].

Кроме того, ряд авторов выделяют еще такую проблему налогообложения некоммерческих организаций как сложность ведения раздельного учета доходов и расходов, полученных от уставной, предпринимательской и иной, приносящей доход, деятельности НКО [7].

В настоящее время обязательным условием для льготирования по налогу на прибыль средств целевого финансирования и целевых поступлений является раздельный учет. НК РФ требует организовать раздельный учет доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках целевого финансирования (подп. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ). А также организовать раздельный учет доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках целевых поступлений (п. 2 ст. 251 НК РФ).

Другими словами, если у организации, например, есть бюджетное финансирование, гранты и коммерческая деятельность, то ей нужно учитывать доходы и расходы в разрезе:

- бюджетного финансирования (по каждому виду финансирования);
- грантов (по каждому гранту);
- прочей деятельности (в общем порядке).

Если организация по какой-либо причине не вела раздельный учет, в налоговую базу по налогу на прибыль попадут все полученные доходы в том периоде, в котором они поступили.

Исходя из этого, необходимо упростить порядок ведения раздельного бухгалтерского учета для организаций, осуществляющих, наряду с деятельностью, финансируемой за счет целевых поступлений, деятельность по выполнению работ и услуг, приносящую прибыль. Разрешить отнесение доли административных затрат к расходам, уменьшающим налоговую базу по налогу на прибыль. Для этого нужно:

– Внести соответствующие изменения в ст. 255 и 264 Налогового кодекса Российской Федерации;

– Разработать на законодательном уровне методику, позволяющую вести отдельный учет доходов и расходов, полученных от уставной и предпринимательской деятельности [7].

Еще большая проблема возникает, когда речь идет о целевом использовании средств, которые не включаются получателем в налоговую базу при исчислении налога на прибыль (членских взносов, пожертвований, грантов).

Суть этой проблемы в следующем. На протяжении определенного периода времени организации некоммерческого сектора не могут найти в законодательстве о налогах и сборах ответа на вопрос: «можно ли, осуществляя предпринимательскую деятельность, отнести часть затрат, которые являются общими как для уставной, так и для предпринимательской деятельности, к расходам, уменьшающим доход для целей налогообложения. С одной стороны, расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода (п. 1 ст. 252 НК РФ). С другой, – налоговые органы категорично утверждают, что так называемые неделимые затраты НКО (оплата труда управленческого персонала, начисления на заработную плату, транспортные расходы и т.д.) относятся к категории расходов на содержание организации и должны производиться исключительно за счет целевых средств.

Для решения этого вопроса необходимо стимулировать финансовую устойчивость некоммерческих организаций за счет диверсификации источников финансирования, в том числе за счет предпринимательской деятельности.

Признать нецелесообразным любые ограничения на ведение предпринимательской деятельности для НКО любых организационно-правовых форм. Ввести представления об «активной» и «пассивной» экономической деятельности НКО. В соответствии с международной практикой к «активной» экономической деятельности отнести продажу товаров и услуг за следующими исключениями:

– нерегулярная деятельность по привлечению средств, например проведение благотворительных аукционов, на которых продаются изделия детей-инвалидов;

– деятельность, которая ведется силами добровольцев и/или за счет подаренных ресурсов, например магазин поношенной одежды, которая была пожертвована гражданами;

К «пассивной» экономической деятельности можно отнести проценты и дивиденды от капитальных активов, роялти от использования авторских прав, доходы от недвижимости.

Освободить от налогообложения доход (прибыль) от «пассивной»

экономической деятельности НКО при соблюдении ряда условий. Например, можно установить ежегодную долю расходования процентов от инвестированных активов, ввести ограничения по типам инвестиций и стандартам управления, обеспечивающие прозрачность такой деятельности.

При решении вопроса о налогообложении дохода (прибыли) от «активной» экономической деятельности НКО возможен выбор из нескольких вариантов:

- освобождение от налогообложения;
- освобождение от налогообложения при условии, что предпринимательская деятельность является «связанной», то есть относится к уставным целям НКО.

Представляется целесообразным учесть рекомендацию международных организаций, в частности ICNL, для стран, недавно вставших на путь рыночной экономики: освободить от налогов всю прибыль НКО, направляемую на решение уставных задач. В то же время, учитывая риски использования НКО в коммерческих целях, на которые обращают внимание российские органы государственной власти, можно рекомендовать второй вариант [1].

Таким образом, к основным проблемам налогообложения организаций некоммерческого сектора экономики относятся:

- дискриминационный характер некоторых налоговых норм;
- сложность ведения раздельного учета доходов и расходов, полученных от уставной, предпринимательской и иной, приносящей доход, деятельности НКО;
- проблема целевого использования средств, которые не включаются получателем в налоговую базу при исчислении налога на прибыль (членских взносов, пожертвований, грантов).

Рассматривая возможные варианты реформирования существующей системы налогообложения некоммерческих организаций, предлагается система поправок, направленная на устранение вышеперечисленных проблем:

1) определить четко квалифицирующие признаки некоммерческих организаций, а также систематизировать НКО путем использования многокритериальной классификации, в которую будут включены параметры, характеризующие их как категорию налогоплательщиков;

2) разработать на законодательном уровне методику, которая позволит вести раздельный учет доходов и расходов, полученных от уставной и предпринимательской деятельности.

3) диверсифицировать источники финансирования некоммерческих организаций, используя зарубежный опыт.

Стоит отметить, что процесс реформирования должен носить комплексный характер, который позволит решать одновременно если не все, то хотя бы некоторые из вышеперечисленных проблем. А предложенные

направления совершенствования российского налогового законодательства позволят снизить налоговую нагрузку на некоммерческие организации, будут способствовать их нормальному функционированию и стимулировать предпринимательскую деятельность в целях мобилизации дополнительных финансовых ресурсов для выполнения социальных целей и задач. Если данное обстоятельство будет взято во внимание, то некоммерческий сектор сможет играть по-настоящему значительную роль в развитии общества и государства.

Использованные источники:

1. Владимирова М. А. Проблемы учета целевого капитала в некоммерческих организациях / М. А. Владимирова // Инновационное развитие экономики. – 2012. – №2(8). – С. 87–90.
2. Грищенко А. В. Налоговые преференции третьему сектору экономики / А. В. Грищенко // Проблемы и суждения. – 2013. – №6. – С. 133–144.
3. Грищенко А. В. К вопросу о тенденциях развития налоговой политики в отношении некоммерческого сектора России / А. В. Грищенко // Некоммерческие организации в России. – 2014. – №5.
4. Грищенко А. В. Теоретические аспекты налогообложения некоммерческих организаций / А. В. Грищенко // Некоммерческие организации в России. – 2013. – №2.
5. Демидов А. В. Налогообложение благотворительной деятельности в России: проблемы и перспективы / А. В. Демидов // Некоммерческие организации в России. – 2013. – №4.
6. Джамалудинова М. Ю. Источники финансирования некоммерческих организаций / М. Ю. Джамалудинова // Экономика. – 2014.
7. Князева М. В. Системный подход к формированию социально-эффективной системы налогообложения некоммерческих организаций в Российской Федерации / М. В. Князева, Л. С. Гринкевич // Экономика. – 2011. – №2(14). – С. 142–148.
8. Королева Л. П. Современное состояние некоммерческого сектора экономики / Л. П. Королева, Н. С. Еремина // Контетнус. – 2013. – №7(12) – С. 7–19.
9. Королева Л. П. Проблемы и предложения по квалификации статуса социально-ориентированной некоммерческой организации в качестве налогоплательщика / Л. П. Королева // Налоги и финансовое право. – 2011. – №6. – С. 192–196.
10. Королева Л. П. Проблемы развития и налогообложения благотворительных организаций в РФ / Л. П. Королева, Н. С. Еремина // Контетнус. – 2013. – №2(7) – С. 5–13.
11. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Вардугин А.В.
студент 2го курса
ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет»
Институт дистанционного образования
Россия, г. Тюмень

ИСТОРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО ВОЗМЕЩЕНИЮ ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО ЖИЗНИ ИЛИ ЗДОРОВЬЮ ГРАЖДАНИНА

Аннотация

Научная статья посвящена анализу развития законодательства по возмещению вреда, причиненного жизни или здоровью гражданина на различных этапах своего развития.

В национальных правовых системах европейских государств институт возмещения вреда, который причинен нематериальным благам человека, развивался по мере появления и развития государственности, начиная со времен Древнего мира и до нашего времени. Историко-правовой подход к исследованию сложностей по возмещению вреда, который причинен здоровью или жизни, дает возможность для выявления закономерностей в развитии данного правового института в пределах четырех главных исторических периодов: начало в Древнем мире (IV тысячи до н.э. - V век н.э.); затем Средние века (V век - XVII-XVIII века); Новое время (XVII-XVIII века - конец XIX века); и, наконец, Новейшее время (с XX века и по настоящий момент).

Сохранившиеся до наших дней первые памятники права говорят о том, что охраняющий от посягательств на жизнь правовой институт - один из древнейших. Законы Хаммурапи (судебник, составленный в XVIII веке до н.э. в Древнем Вавилоне) содержали нормы, которые предусматривали наказание за причинение вреда здоровью или жизни человека. Помимо этого, этим правовым актом закреплялись имущественные гарантии членам семьи на случай потери кормильца (гибель или пленение). Принцип талиона, закрепленный в законах Хаммурапи - равновозмездная ответственность, применяемая в ситуациях, когда потерпевший - полноправный гражданин Вавилона, а в особых случаях - имущественная ответственность за вред, который был причинен здоровью или жизни человека, можно встретить и в более поздних памятниках из древнеримского права - Законы XII таблиц и Дигесты.

В Законах XII таблиц (45–451 годы до н.э.) отражались социальные отношения римского общества в период, когда осуществлялся переход от родового строя к рабовладельческому государству, в том числе по причине правонарушений. Правонарушение признавали как деликт или *delictum privatum*, рассматривали которое в качестве нарушения, главным образом, интересов и прав отдельных частных лиц (которые в целом не связаны с интересами государства). Из-за любого посягательства на принадлежащие

гражданина естественные права возникала реакция мести со стороны потерпевшего, либо его родных. Но в условиях, когда шло развитие отношений собственности, поменялся и взгляд на месть в качестве единственной формы ответственности за вред, который был причинен. А запретом мести со стороны государства и вводом обязательности штрафов было узаконено понятие долга по причине причинения вреда. Отношения между причинившим вред и пострадавшим базировались не на чувстве личной мести, но на законе.

В Дигестах нашли отражение нормы римского права (были опубликованы в 533 году н.э.) - важнейшая часть Свода римского права, где находились извлечения из сочинений римских юристов. Как возмещение вреда понимали вознаграждение в виде пожалования домов, полевых участков, а также предоставления права на приобретение недвижимости.

Систему деликтных обязательств в римском праве в целом характеризовало то, что не существовало общее правило об ответственности за вред, который был причинен противоправными действиями. Понятие деликт охватывало правонарушение, которое включало три составляющих: объективный вред, который был причинен незаконными действиями; вина правонарушителя, а также признание со стороны объективного права этого действия как деликт. Право человека на возмещение вреда понимали как право на восстановление нарушенных прав и как право на получение вознаграждения с нарушителя.

Дальнейшие исторические периоды в основном характеризует активное заимствование норм римского права и их закрепление в актах формирующихся гражданских законов ряда стран, включая законодательство Древней Русиⁱⁱ.

Подтверждения этому находят в первых русских правовых источниках второго исторического периода - Средние века (V век–XVI–XVIII века) - договоры Руси с Византией (911, 944, 971 годы). Как и в памятниках древнеримского права, в договорах отразились нормы об охране естественных человеческих прав. Нормы о защите здоровья или жизни гражданина, которые были закреплены в договорах Руси с Византией, были несколько отличными от норм, которыми регулировались отношения, связанные с причинением вреда здоровью или жизни, непосредственно на Руси. Тексты договоров ссылаются на "Закон Русский", который представлял собой совокупность обычаев. Возможно предположение о том, что это обусловлено было международным свойством договоров, и, к примеру, закрепление кровной мести за убийство жителя другой страны было бы в противоречии с политическими целями, обостряя отношения между государствами.

Такой вывод исходит из сопоставления норм, которые закреплены в договорах, с нормами, которые содержатся в Русской Правде (памятник права Древней Руси). Источники Русской Правды - княжеское

законодательство и судебная практика, говорящие, что на Руси имела распространение кровная месть за убийство, а в ситуации, если некому было мстить, с виновного взыскивали штраф. Особенность норм права, которые охраняли естественные права на Руси, в том, что признавали взыскание в пользу пострадавшего лишь части штрафа, а большую часть взыскивали в пользу казны. Если у виновного не было возможности для уплаты указанной суммы или убийцу не находили, тогда платила община виновного или на территории которой нашли убитого.

Итак, нормами права Древней Руси о защите личных прав (здоровья или жизни) закреплялись имущественные санкции за причиненный вред нематериальным благам и лишь в исключительных ситуациях предусматривалась смертная казнь. В то же самое время у права в Древней Руси имелись свои нюансы: имущественная обязанность виновного имела не только перед потерпевшим, а в большей части перед княжеской казной. В условиях существования общинного строя была распространена ответственность коллективная за сделанное членом общины преступление против здоровья или жизни.

В XII–XV веках в правовых концепциях ряда стран, включая и Русь, происходит ужесточение наказаний. Например, обширно использовавшиеся в древнеримском и древнерусском праве виры, выкупы, штрафы за совершенное преступление против здоровья или жизни чаще заменяли на телесные наказания, в том числе казнь. Имущественные санкции назначали в качестве дополнительных. В исторической науке стремление к усилению наказаний, в первую очередь телесных, объясняют тем, что предание суду было функцией по устрашению, так и символическая функция - обозначение или выделение преступника из общей массы. Наряду с этим санкции дифференцировали, учитывая сословное происхождение пострадавших, в том числе за причинение вреда тем, кто состоял на царской службе, применяли повышенные размеры ответственности.

Соборное уложение 1649г. преступления против царя и царской семьи (преступления государственные), должностных лиц, порядка управления выделяло в отдельные категории преступлений, при этом за преступления государственные отвечали, помимо виновного, и его родственники. Уложением 1649г. предусматривалась смертная казнь более чем в тридцати ситуациях, включая и за убийство. Фактически все категории телесных наказаний за причиненный вред другому человеку (сожжение, колесование, четвертование, отрезание уха и пр.) были отражены в Соборном уложении 1649г.

Итак, в середине XVII века привлечение к ответственности за вред, который был причинен третьим лицам, включая состоявших на царской службе, осуществляли, как правило, на основании норм уголовного права. Понятие возмещения вреда на границе XVII века на Руси не существовало. В средние века (с V по XVII) законы о защите естественных человеческих прав

(здоровья или жизни) как правило ограничивались уголовно-правовыми мерами (телесными наказаниями и смертной казнью).

В гражданских законах Нового времени (XVII–XVIII века - конец XIX века) отражены главные положения деликтной ответственности, которые были позаимствованы из римского права и сохранившиеся, практически в неизменном виде, до нашего времени: правонарушение признавали как основание гражданско-правовой ответственности; в основе гражданско-правовой ответственности находился принцип вины; вред подлежал возмещению в полном размере лицом, которое его причинило.

Российский Свод законов гражданских в составе общего Свода законов впервые появился в 1832 году и трижды переиздавался (1842, 1857, 1876 годы) в составе общего Свода законов, а в 1887 году - отдельно. В Своде законов были отражены такие права, как залоговое, вещное, обязательственное. Обязательства различали по основаниям для их появления: из причинения вреда и из договоров. Это говорит о том, что у института по возмещению вреда в порядке гражданско-правовой ответственности стала появляться относительная самостоятельность.

В 1917–1918 годах законы о возмещении вреда, который был причинен гражданину, соответствовали политическому положению в государстве. Например, 10.11.1917г. СНК принимает Декрет "Об увеличении пенсии рабочим, пострадавшим от несчастных случаев", который предусматривал: всем пенсионерам - рабочим, которые пострадали от несчастных случаев по 1917 год включительно, немедленно пенсию увеличить.

Основа возмещения вреда, который был причинен здоровью или жизни работника, в 20-е годы XX века состояла из норм о социальном обеспечении. В Гражданском кодексе РСФСР 1922 года содержались нормы, которые ограничивали ответственность организации за вред, причиненный здоровью или жизни работника. Суммы, которые выплачивались по линии социального страхования, являлись единственным источником возмещения вреда.

В начале шестидесятых годов XX века был немного изменен подход судебных органов к вопросам по возмещению вреда, который причинен здоровью или жизни работников. Данный факт был тесно связан с вводом Основ гражданского законодательства СССР и союзных республик от 08.12.1961г. (статьи с 88 по 95), которые вступили в силу с 01.05.1962г., Гражданского кодекса РСФСР 1964 года (статьи с 459 по 471), которые устанавливали общие основы и условия гражданско-правовой или деликтной ответственности организаций за вред, который причинен здоровью или жизни работников.

Возмещение вреда, который был причинен работнику при выполнении им трудовых обязанностей, осуществляли на основе специального нормативного акта - Правила возмещения учреждениями, предприятиями, организациями ущерба, который причинен рабочим и служащим увечьем

или другим повреждением здоровья, утвержденных Постановлением Государственного комитета Совета Министров СССР по вопросам труда и заработной платы и Президиума ВЦСПС от 22.12.1961 года, а также Указа Президиума ВС СССР от 02.10.1961 года, устанавливающего специальный административный порядок по выплате сумм для возмещения вреда, который причинен здоровью или жизни работника, по приказу администрации предприятия. Споры о величине выплаты рассматривали профсоюзные комитеты, а в случае несогласия с ними участники имели право для обращения в суд, обосновав свои требования нормами гражданского праваⁱⁱⁱ.

Итак, порядок возмещения вреда, который был причинен здоровью или жизни человека, основывался как на нормах гражданского законодательства, так и на нормах государственного пенсионного обеспечения и социального страхования.

31.05.1991г. Верховный Совет СССР принял Основы гражданского законодательства СССР и союзных республик, а также Правила возмещения работодателями вреда, который причинен работникам профессиональным заболеванием, увечьем или другим повреждением здоровья, которые связаны с выполнением ими трудовых обязанностей, от 24.12.1992г., что поспособствовало последующему становлению института возмещения вреда, причиненного здоровью или жизни человека, который дополнили нормы о компенсации морального вреда.

Вступлением в силу с 01.03.1996г. части 2 Гражданского кодекса РФ стало возможным упорядочение применения норм права о возмещении вреда, который причинен здоровью или жизни людей, закрепление порядка реализации (защиты) прав людей, которые гарантирует Конституция РФ: право на жизнь, право на возмещение ущерба, который причинен здоровью экологическими правонарушениями, право на судебную защиту и пр.

В Гражданском кодексе РФ в сравнении с ГК РСФСР 1964 года нормы права о гражданско-правовой ответственности за вред, который причинен здоровью или жизни человека, а также нормы о компенсации морального вреда находятся в отдельных разделах главы 59, чем подчеркивается относительная самостоятельность каждой категории обязательств. Подробнее регламентируются причины и условия наступления деликтной или гражданско-правовой ответственности, устанавливаются методы и порядок по определению величины возмещения вреда, соотношение пенсионных, страховых выплат и выплат на возмещение вреда в части гражданско-правовой ответственности предприятия.

Обязательства по причине причиненного вреда строятся по схеме так называемого генерального деликта. Означает это, что ко всей группе этих обязательств применяют общие правила их появления. К отдельным категориям обязательств из причинения вреда эти правила применяют особым способом, что обуславливают особенности непосредственного

причинителя вреда, способ причинения вреда, характер нарушенных прав или характер обязательства, которое является главным в отношении обязательства из причинения вреда.

Общие условия появления подобных обязательств - явный вред, наличие неправомерности действий причинителя, значимая юридически причинная связь между неправомерным действием и вредом, и вина лица, которое причинен вред.

Вред - любое умаление того или другого имущественного или личного блага. Подразделяют вред на моральный и материальный.

Ущерб материальный может быть выражен в повреждении или уничтожении имущества, также сюда относится упущенная выгода, лишение дохода или части дохода по причине повреждения здоровья, либо смерти кормильца, необходимость дополнительных расходов и прочих убытках.

Причиненный здоровью и жизни человека вред требует применить вместе с общими нормами - специальные. Специальные нормы, которые содержатся в параграфе 2 ГК РФ^{iv} являются приоритетными по отношению к общим нормам, которые содержатся в параграфе 1 главы 59 ГК РФ^v. Например, если в общем подходе исключается использование норм о деликте к ситуациям, когда у сторон договорные отношения, статьей 1084 ГК РФ формируется обязанность по возмещению такого вреда, возникающего также в той ситуации, когда он был причинен человеку во время исполнения им обязанностей, которые вытекают из договора, или во время исполнения им других служебных обязанностей. В этой ситуации появляется специальный состав, включающий в себя все условия, которые предусмотрены общими положениями ГК РФ о деликтах, и также факт причиненного вреда во время исполнения служебных, трудовых и прочих договорных обязанностей. Бремя доказывания данного факта возлагают на потерпевшего.

При причинении вреда как личным неимущественным, так и имущественным правам возможно появление морального вреда. В статье 151 ГК РФ он определяется в качестве физических или нравственных страданий. Исторически так сформировалось, что в советском и российском законодательстве не уделяли должное внимание случаям причинения этого типа вреда. Но с целью наиболее полно восстановить нарушенные права и законные интересы потерпевших, а также оказать дисциплинирующее воздействие на причинивших вред требуется учитывать и последствия подобного рода.

В категорию морального вреда включается широкий круг неблагоприятных последствий, которые связаны с физическими или моральными страданиями. В случае нарушения имущественных прав возмещению моральный вред подлежит лишь в тех ситуациях, когда это прямо предусматривается законом (статья 151 ГК РФ). Для появления права требования возместить моральный вред, причиненный нарушением личных

неимущественных прав, не требуется специальное указание закона. Моральный вред возмещают вне зависимости от возмещения материального вреда, связанного с ним. В согласии со статьей 1100 Гражданского кодекса не требуется наличие вины, чтобы возникло деликтное обязательство в ситуациях причинения морального ущерба по причине причинения вреда здоровью или жизни человека от источника повышенной опасности, если вред причинен человеку как результат его незаконного осуждения, незаконное привлечение к уголовной ответственности, незаконное использование как меры пресечения заключения под стражу или подписки о невыезде, незаконное наложение административного взыскания: арест или исправительные работы; распространение информации, которая порочит достоинство, честь, деловую репутацию, и иные случаи, предусмотренные в законе.

Условие о противозаконности действия (бездействии) причинителя нужно понимать так, что любое причинение вреда без имеющихся для этого законных и связанного с ними фактического основания - противоправно. Пункт 3 статьи 1064 ГК говорит, что вред, который причинен в результате правомерных действий, необходимо возместить в ситуациях, которые предусматривает закон.

В самом Гражданском кодексе для этого предусмотрена статья 1067, которая возлагает обязанность возместить вред, причиненный в положении крайней необходимости, то есть, чтобы устранить опасность, которая угрожает самому причинителю вреда, либо иным лицам, если эту опасность в данных обстоятельствах нельзя было устранить другими способами, на лицо, которое причинило этот вред. В случае крайней необходимости идет столкновение двух интересов, которые охраняются законом, когда сохранить один можно, только нарушив другой.

Часто те, кто причиняли этот вред, действовали не в своих интересах, а в интересах другого человека, либо интересах общественных, по этой причине той же статьей 1067 ГК указывается, что, с учетом обстоятельств, при которых был причинен этот вред, судом может быть возложена обязанность по его возмещению на третье лицо, в чьих интересах действовал причинивший вред, или же освободить, полностью или частично, от возмещения вреда как данное третье лицо, так и того, кто причинил вред. Здесь же сказано, что может быть отказано в возмещении вреда, если вред был причинен на основании просьбы потерпевшего или же с его согласия, а действиями причинителя вреда нравственные принципы общества не нарушаются.

Либо же согласие человека на причинение вреда нужно рассматривать в качестве противоправного и создавать имущественную ответственность того, кто причинил вред. Разбираться, нет ли нарушения действиями причинившего вред нравственных принципов общества, суду необходимо отдельно в каждой конкретной ситуации. Но часто бывает очень не легко

разграничивать эти действия. К примеру, нельзя однозначно оценить случай, когда врачом оказана помощь по уходу из жизни неизлечимо больному, испытывавшему сильнейшие физические страдания. Особенно, с учетом того, что в российском уголовном праве говорится, что такие случаи необходимо квалифицировать в качестве умышленного убийства.

Противозаконное действие (бездействие) причинившего вред и наступивший вред должны быть связаны юридически значимой причинной связью. Юридическую важность причинной связи определили в теории таких отраслей права, как гражданское, уголовное и иных. При этом методологическая база для правильного решения этого вопроса - это философская концепция о всеобщей причинности, в согласии с которой все явления и жизненные процессы взаимообусловлены - одна причина (явление) всегда неизбежно порождает следствие (другое явление).

Во время решения вопроса о появлении обязательства по причине причинения вреда гражданское право интересуется характером связи между противозаконным действием и последовавшим вредом (это называется бинарной или двухзвенной связью причины и следствия). В гражданско-правовом понимании причинная связь значит, что вред наступил конкретно из-за данного противоправного действия (бездействия). Требуется понять, на самом ли деле этому действию внутренне свойственно то, что оно включает в себе настоящую возможность для наступления вреда, либо его неизбежность. Если данная настоящая возможность становится действительностью, то эта причинная связь следует в качестве необходимой - одно из качеств, которые присущи причинной связи. Случайная связь, в отличие от необходимой причинной, характерна тем, что наступившие последствия не были вызваны закономерным развитием событий в конкретном случае^{vi}.

Наступивший вред обуславливается тем, что естественное развитие событий пересекается более сильной закономерностью - действием другой внешней силы или третьих лиц, которая порождает нетипичные для первой закономерности результаты. К примеру, водитель парковал на обочине горной дороги свой автотранспорт, в процессе он легко ударил другой автомобиль, припаркованный там же. В результате этого удара припаркованный автомобиль съезжает с дороги, падает с высокого обрыва и разбивается. В дальнейшем обнаружилось, что водителем припаркованного автотранспорта в нарушение правил дорожного движения его автомобиль не был поставлен на ручной тормоз. В такой ситуации связь между ударом автомобиля припаркованного и его уничтожением будет иметь случайное свойство.

Последнее общее условие появления обязательств в результате причинения вреда - вина причинившего вред. Под виной понимают психическое отношение человека к совершенному^{vii}. В гражданском праве вину подразделяют на: грубая неосторожность, простая неосторожность и

умысел. При этом в согласии со статьей 1064 ГК РФ вину причинившего вред презюмируют, и на него ложится бремя по доказыванию его невиновности. Учитывается не только вина причинившего вред, но и потерпевшего (исключая только простую неосторожность).

В согласии со статьей 1083 Гражданского кодекса РФ не подлежит возмещению вред, который возник как результат умысла потерпевшего. В случае грубой неосторожности потерпевшего, если это содействовало появлению или увеличению вреда с учетом степени вины потерпевшего и причинившего вред, величина возмещения должна быть уменьшена. А при грубой неосторожности пострадавшего и отсутствии вины причинившего вред в ситуациях, когда его обязанность по возмещению причиненного вреда наступает вне зависимости от вины, величина возмещения должна быть уменьшена, либо же в возмещении вреда может быть отказано, если закон не предусматривает другое. Но в случае причинения вреда здоровью или жизни человека отказ в возмещении вреда недопустим. Также вину потерпевшего не учитывают при возмещении дополнительных затрат (пункт 1 статьи 1085 ГК РФ), при возмещении вреда по причине смерти кормильца (статья 1089 ГК РФ), а также при возмещении расходов, связанных с погребением (статья 1094 ГК РФ).

Необходимо разграничение гражданско-правовой ответственности за причинение вреда и обязательств из причинения вреда, не являющихся мерой ответственности. Мерилом разграничения послужит отсутствие одного из составляющих состава правонарушения. В применении к обязательствам из причинения вреда этим будет являться отсутствие в действиях того, кто обязан возместить вред, противоправности или вины. Неправильно наказывать человека за правомерные или невиновные действия, потому что любая мера ответственности должна дисциплинировать участвующих в гражданском обороте.

Суть обязанности по возмещению случайно причиненного вреда отличается от сути ответственности и заключена в одностороннем властном влиянии государства на причинившего вред с целью устранить отрицательные имущественные последствия его действий^{viii}. Так как в случайно причиненном вреде не воплощается безответственность лица, у обязанности по возмещению вреда в подобных обстоятельствах нет свойства реакции на безответственность и ее нельзя нацелить на достижение в будущем результатов в виде предупреждения совершения лицом похожего правонарушения^{ix}.

В настоящий момент международное частное право отталкивается от принципа, что субъект не должен держать ответ за то, что он не мог объективно исполнить. В Принципах международных коммерческих договоров УНИДРУА в статье 7.1.7 указывается, что субъект освобождается от ответственности за неисполнение, если им будет доказано, что неисполнение было результатом препятствия вне его контроля и что от него

нельзя было разумно ожидать, что это препятствие будет им принято в расчет во время заключения договора, или преодоления или избежания данного препятствия или же последствий оно. Так как у определения непреодолимой силы в пункте 1 данной статьи имеется весьма общее свойство, стороны не лишаются права на подготовку более подробных и детально разработанных условий по этому вопросу.

Согласно статье 3.108 Принципов европейского договорного права невыполнение субъектом обязательств может быть оправданным, если он докажет, что случилось это в результате препятствий вне его контроля, и что он не мог ожидать появления данных препятствий при заключении договора, либо преодолеть или избежать препятствия или же последствия оных^x. В силу пункта 1 статьи 79 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (далее - Конвенция) субъект не несет ответственность за невыполнение любого из его обязательств, если сможет доказать, что это случилось в результате препятствия вне его контроля, и что от него нельзя было разумно ждать принятия в расчет данного препятствия в момент заключения договора, или же преодоления или избежания данного препятствия или последствий оно. Требуется заметить, что это основание для освобождения от ответственности в соответствии с пунктом 5 статьи 79 Конвенции касается только обязанности по возмещению убытков. Конвенцией остается нерешенным вопрос, как воздействует освобождение от ответственности на обязательство нарушителя, предусмотренное договором, об уплате неустойки в случае нарушения договора. Данные вопросы следует решать в согласии с применимым правом^{xi}. Положения законов различных государств отличны друг от друга, и по этой причине могут не совпадать с интересами участников внешнеторгового контракта. Из-за этого участники международного контракта просто нуждаются в договорных оговорках о форс-мажорных обстоятельствах.

Энергично развивающееся право ставит еще одну проблему. Речь о том, что, когда сторонами формулировалась оговорка об освобождении от ответственности, они, как правило, ссылались на форс-мажорные обстоятельства, таковыми их подразумевая. Но позитивным правом того или иного государства может по-разному законодательным путем определяться, какое именно явление можно признавать в качестве непреодолимой силы, требуя решить вопрос о том, какая невозможность по исполнению обязательства появилась у конкретного должника - субъективная или объективная.

Нужно понимать, что не все обстоятельства, которые именуется участниками как форс-мажорные, признаются именно такими законодательством того или другого государства. К примеру, очень спорно в отечественной правовой доктрине отнесение к форс-мажорным следующих обстоятельств: забастовки, прочие трудовые конфликты, выход из строя оборудования и техники. Значит, участниками договоров, при

предположении наступления подобных обстоятельств, необходимо определять их не в качестве форс-мажорных, а как прочие обстоятельства, которые освобождают от ответственности^{xiii}.

Итак, требуется заметить, что обязательства в результате причинения вреда хотя и появляются из ненормального хода гражданских отношений - причинение вреда, но сами по себе они не могут быть мерой ответственности. Главная их задача - защищать уже нарушенные гражданские права. Предупредительную функцию возлагают на подобные обязательства лишь если есть наличие в действиях подобных нарушителей основных элементов состава гражданского правонарушения, то есть имеется вина и противоправность. Именно по этой причине эти элементы в числе общих условий появления обязательств в результате причинения вреда.

В результате исследования автор пришел к следующим выводам, в своем развитии правовое регулирование института возмещения вреда, причиненного жизни и здоровью гражданина, развивался по мере появления и развития государственности, начиная со времен Древнего мира и до нашего времени, при этом прошло несколько этапов. Уже в Дигестах нашли отражение нормы римского права (были опубликованы в 533 году н.э.) - важнейшая часть Свода римского права. Систему деликтных обязательств в римском праве в целом характеризовало то, что не существовало общее правило об ответственности за вред, который был причинен противоправными действиями. Понятие деликт охватывало правонарушение, которое включало три составляющих: объективный вред, который был причинен незаконными действиями; вина правонарушителя, а также признание со стороны объективного права этого действия как деликт. Право человека на возмещение вреда понимали как право на восстановление нарушенных прав и как право на получение вознаграждения с нарушителя. Особенность норм древнерусского права состояла в отсутствии четкого разделения деликта и преступления, а также в несении виновным имущественной обязанности не только перед потерпевшим, но в большей степени перед князем. Кроме того, в условиях общинного строя распространена была коллективная ответственность за совершенное членом общины преступление против жизни или здоровья. Средневековое законодательство ознаменовалось тенденцией ужесточения наказаний за совершение преступлений против жизни и здоровья, заменой имущественных санкций на телесные наказания. Таким образом, на данном этапе законодательство о защите жизни и здоровья человека в основном ограничивалось уголовно-правовыми мерами. Разработанная система гражданско-правовой ответственности за причиненный вред, в том числе жизни и здоровью, получила достаточное правовое оформление с введением Свода законов гражданских 1832 г., в котором деликтные обязательства приобрели относительную самостоятельность. В ГК РСФСР основу возмещения вреда, причиненного здоровью или жизни работника,

содержали нормы о социальном обеспечении. С вводом Основ гражданского законодательства СССР и союзных республик, Гражданского кодекса РСФСР, прослеживается тенденция подчинить случаи причинения вреда жизни или здоровью работника при исполнении трудовых обязанностей цивилистической конструкции деликтных обязательств. При принятии Верховным Советом СССР Основ гражданского законодательства СССР и союзных республик, а также Правила возмещения работодателями вреда, который причинен работникам профессиональным заболеванием, увечьем или другим повреждением здоровья, которые связаны с выполнением ими трудовых обязанностей, поспособствовало последующему становлению института возмещения вреда, причиненного здоровью или жизни человека, который дополнили нормы о компенсации морального вреда. Вступлением в силу части 2 Гражданского кодекса РФ в сравнении с ГК РСФСР нормы права о гражданско-правовой ответственности за вред, который причинен здоровью или жизни человека, а также нормы о компенсации морального вреда находятся в отдельных разделах главы 59, чем подчеркивается относительная самостоятельность каждой категории обязательств. Подробнее регламентируются причины и условия наступления деликтной или гражданско-правовой ответственности.

Таким образом, диапазон исследований обязательств из причинения вреда жизни или здоровью гражданина, независимо от того или иного периода времени является актуальной, насущной проблемой, поскольку как в теоретическом, так и в практическом отношении главный вопрос: что такое жизнь и здоровье гражданина для общества и государства и в наши дни остается "открытым".

Использованные источники:

1. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий. М., 2010. С.187.
 2. Всеобщая декларация прав человека: Принята резолюцией 217 А (III) Генеральной Ассамблеи ООН от 10 декабря 1948 года
 3. Международный Пакт от 16.12.1966 "О гражданских и политических правах" //Бюллетень Верховного Суда РФ. 1994. № 12.
- Нормативные правовые акты:
4. 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) //СЗ РФ. 2009. № 4. Ст.445
 5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014) //СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
 6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 21.07.2014) //СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
 7. Федеральный закон от 21.11.2011 N 323-ФЗ(ред. от 22.10.2014) "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" //СЗ РФ. 2011.

№ 48. Ст. 6724.

8. Богданов Д.Е. Некоторые вопросы возмещения вреда, причиненного здоровью потерпевшего // Российская юстиция. 2012. № 3. С. 23.

9. Воробьев В.А. Право человека на компенсацию вреда, причиненного жизни и здоровью, и способы его реализации в Российской Федерации // Гражданское право. 2010. № 4. С. 17.

10. Гражданское право: Учебник / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. Ч. 3. М., 2010. С. 17 - 19.

11. Дмитриева О.В. Ответственность без вины в гражданском праве. Воронеж, 2009. С. 110.

12. Жуковская О.Л. Юридическая природа и перспектива развития правового регулирования обязательств по возмещению вреда, причиненного источником повышенной опасности // Автореф. дисс. канд. юрид. наук. М., 2009. С. 12.

13. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) // Под ред. Т.Е.Абовой, А.Ю.Кабалкина. М.: Юрайт, 2012. С. 321.

14. Кудрявцева Н.В. Развитие российского законодательства, регулирующего институт возмещения вреда, причиненного жизни или здоровью // История государства и права. 2010. № 19. С. 24.

15. Принципы европейского контрактного права // Журнал международного частного права. 2009. N 1 (23). С. 40 - 70.

16. Теория государства и права. Курс лекций / Под ред. Н.И. Матузова и А.В. Малько. М., 2012. С. 533.

17. Уголовное право Российской Федерации - Общая часть. Учебник / Под ред. Р.Р. Галиакбарова. Саратов, 2009. С. 177.

18. Филиппова Т.П. Рецепция римского права // Российская юридическая энциклопедия. М., 2009. С. 865.

19. Францифоров А.Ю., Францифоров Ю.В. Понятие общих условий возникновения обязательств вследствие причинения вреда // Юрист. 2010. № 5. С. 14.

Васильева А.А.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ

С переходом России на рыночные методы хозяйствования роль конкуренции в экономической жизни общества значительно возросла. При этом поддержание конкурентной среды в Российской Федерации, как и во всех развитых странах, стало важной задачей государственного регулирования экономики.

Конкуренция является важнейшим способом повышения эффективности, как целой экономической системы, так и всех ее звеньев.

Основные условия возникновения конкуренции:

1. Полная хозяйственная (экономическая) обособленность каждого товаропроизводителя;
2. Полная зависимость товаропроизводителя от конъюнктуры рынка;
3. Противостояние всем другим товаропроизводителям в борьбе за покупательский спрос.

Конкуренция - важнейший элемент рынка, играющий роль в повышении качества продукции, работ и услуг, снижении производственных затрат, в освоении технических новинок и открытий.

Суть конкуренции проявляется в том, что она с одной стороны, создает такие условия, за которые покупатель на рынке имеет великое множество возможностей для приобретения товаров, а продавец - для их реализации. С другой стороны, в обмене принимают участие две стороны, любая из которых ставит свой интерес выше интереса партнера [3].

Конкуренция также есть важный инструмент регулирования пропорций общественного производства в условиях рынка.

Сущность конкуренции раскрывается в ее функциях. Она оказывает содействие:

- 1) расширению предприятия, масштабов производства, повышению производительности работы и за счет этого снижению расходов производства на единицу продукции, а и так же цены;
- 2) экономии ресурсов (естественных, материальных, финансовых и др.);
- 3) внедрению достижений науки и техники в производство, которое предопределяет рост производительности работы;
- 4) улучшению качества продукции и обслуживанию потребителей;
- 5) созданию условий для банкротства предприятий, росту безработицы;
- 6) возникновению экономических кризисов;
- 7) усилению процесса дифференциации товаропроизводителей, т.е. обогащению одних и обедненности других [4];

Итак, конкуренция имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Их соотношения зависят от видов и форм конкуренции, влияния на нее регулирующей деятельности государства.

Реальный механизм функционирования рынка в решающей степени определяется конкуренцией. Сущность конкуренции состоит в том, что она представляет собой сложнейший механизм соперничества между всеми участниками рынка за выгодные для себя условия производства, купли и продажи.

В механизме конкурентной борьбы следует различать два аспекта:

объективный и субъективный.

В объективном аспекте конкуренция выступает как закон, в котором выражаются существенные, повторяющиеся, устойчивые причинно-следственные связи между участниками рынка в процессе их соперничества и борьбы за выживание и экономическое процветание.

В субъективном аспекте механизм конкуренции представляет собой экономическую войну всех против всех, - войну, в которой действуют и отстаивают свои интересы все участники рыночных отношений.

Можно выделить три основных фронта этой борьбы:

- конкуренция среди продавцов - все хотят продать свои товары дороже, побеждает тот, кто уступает в цене, но увеличивает объем продаж;
- конкуренция среди покупателей - все хотят купить товары по низкой цене, побеждает тот, кто согласится с более высокой рыночной ценой;
- конкуренция между продавцами и покупателями [5].

Это главный фронт борьбы, ибо противоборствующие стороны стоят на диаметрально противоположных позициях.

Происходящая в России глубокая рыночная трансформация поставила комплекс теоретических и практических вопросов о способах становления конкурентной среды.

Функции конкуренции:

1. Стимулирующая.
2. Создание механизма отбора наиболее эффективных решений.
3. Расслоение или дифференциация товаров производителей.

В целом ее можно характеризовать как двигатель общественного прогресса. В России конкурентная среда наиболее активно формируется в крупных городах и особо затрагивает следующие сферы деятельности:

- сборка и продажа персональных компьютеров;
- розничная торговля;
- общественное питание;
- платные медицинские услуги;
- транспортные услуги;
- издательская деятельность и прочее [1].

Анализ проблем формирования конкурентной среды в российской экономике позволяет выделить три основные составляющие конкуренции:

- между отечественными компаниями на отечественном рынке;
- между отечественными и иностранными компаниями на отечественном рынке;
- между отечественными и иностранными компаниями на зарубежных рынках [2].

В результате резкого открытия российского рынка для иностранных фирм большинство российских предприятий ключевых отраслей (прежде всего, машиностроение) оказались неконкурентоспособными на внутреннем рынке.

В этих условиях на первый план выдвигается задача выживания лучших компаний, представляющих отечественную промышленность в условиях открытой конкуренции с иностранными фирмами, при этом развитие конкуренции отечественных фирм друг с другом как будто отодвигается на задний план, либо вообще теряет свою актуальность.

Опыт индустриальных стран подтверждает, что развитие конкуренции между отечественными компаниями на внутреннем рынке - это лучший способ выращивания достойных, конкурентоспособных компаний для внешних рынков.

Таким образом, целью институциональных преобразований в области конкурентного взаимодействия должно стать формирование институциональных условий утверждения норм рыночной конкуренции. Это обусловлено не только целями внутреннего развития, но и вовлеченностью России в процессы интеграции и глобализации. В связи с этим значительная роль отводится государству.

Оно должно сконцентрировать свою деятельность на решении задач, связанных со становлением субъектов, способных конкурировать на мировых рынках.

Использованные источники:

1. Гродских В.С. Экономическая теория. – СПб.: Питер, 2013. – 208 с.
2. Микроэкономика / Под ред. М.И. Ноздрина-Плотницкого. – Минск: Современная школа, 2011. – 384 с.
3. Николаева И.П. Экономическая теория. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 328 с.
4. Носова С.С. Экономическая теория. – М.: Кнорус, 2011. – 792 с.
5. Экономическая теория / Под ред. В.Д. Камаева. – М.: Владос, 2010. – 592 с.
6. Бородуля, Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия /Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49.
7. Жирнов, А.В. Проблемы обеспеченности материально-технической базы сельскохозяйственных предприятий России / А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Е.Ю. Лапшина //Главный агроном, -2012. - №10. – С. 66-68
8. Жирнов А.В. Совершенствование планирования деятельности районных агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области):дис. ... канд. экономических наук: 08.00.05.– Москва. 2006. - 193 с
9. Жирнов, А.В. Управление безопасностью и менеджмент организации /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Модели, системы, сети в экономике, природе и обществе./Под ред. В.М. Володина, О.Н. Сафоновой. Пенза: Изд-во ПГУ. - 2011. - №1. – С. 58-62.

*Васильева К.С.
студент 3 курса
Лопухин Я.Н.
старший преподаватель
кафедра инженерного предпринимательства
Национальный исследовательский
Томский политехнический университет
Россия, г. Томск*

ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМ ОРГАНИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ ПРИКЛАДНОГО СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА. НА ПРИМЕРЕ МЕРОПРИЯТИЯ «ФОТОКРОСС»

Введение.

"Ситим"

Томско-Якутское землячество состоит из студентов Томских ВУЗов СУЗов прибывших из Якутии. На сегодняшний день в Томске из РС(Я) обучается примерно 450 чел. по линии Министерства профессионального образования, подготовки и расстановки кадров РС(Я) 250 чел. Прибывший выпускник школы, приехавший в мало знакомый город может столкнуться с рядом проблем: языковой барьер, адаптация, знакомство с городом, учеба, досуг, и др. Для решения проблем и сплочения наших землячков и существует землячество. Активная деятельность землячества берет начало с 2011 года, создается инициативная группа Томская региональная общественная организация Республики Саха (Якутия) "Ситим" ("Связь"). С этого момента землячество активно принимает участие в различных общественных университетских и городских мероприятиях. Так же реализует ряд своих культурных и спортивных событий. За прошедший год проведено более 25 мероприятий.

Фотокросс

Фотокросс — соревнование фотографов, гонка с тематическими и временными рамками. Он стоит где-то посередине между спортом и фотоконкурсом, сочетая в себе оценку скорости, креативности и зачастую ориентирования на местности. В определённое время участники фотокросса собираются в точке старта, регистрируются и получают задания. Задания представлены словом или фразой — темой, на которую должна быть снята фотография. За отведённое время после старта команды должны сделать хотя бы по одной фотографии на каждую из заданных тем и прийти в точку финиша. Результаты оцениваются по креативности фотографий и скорости прохождения кросса.

«Фотокросс» в землячестве проводится с осени 2012 года. На протяжении двух лет было проведено три фотокросса среди студентов, обучающихся в г. Томске из Республики Саха(Якутия). Каждый фотокросс проводился с определенной темой и интересными задумками, например, велокросс.

Проектная часть.

1 этап: формулировка проблемы.

Проблема состоит в том, что приходит мало участников и большую половину составляют старшие курсы студентов, обучающихся в Томске из Якутии. Отсутствие интереса у первокурсников. Организация «Ситим» хочет с помощью фотокросса получить знакомство с новыми людьми (первокурсниками), активный отдых в неформальной обстановке, а также сплочение активистов.

2 этап: диагностика проблемы.

Исходя из проблемы, мы видим, что:

- 1) Приходит мало участников, из-за плохой рекламы;
- 2) В группе «ФОТОКРОСС В ТРОМРС(Я) СИТИМ» мало подписчиков, из них большая часть старшекурсников;
- 3) Проводим фотокросс в выходной день (ребята хотят отдохнуть дома, а не на улице).

3 этап: составление списка стейкхолдеров.

Организаторы:

- Васильева Катерина: главный организатор фотокросса. Проводит фотокросс для того, чтобы провести досуг для студентов из РС(Я) и их друзей.

- Организация «СИТИМ»: через фотокросс хотят, чтобы студенты познакомились друг с другом, объединились в неформальной обстановке и с агитировать вступить в актив землячества.

Участники: студенты, обучающиеся по линии Министерства РС(Я).

- Студенты из РС(Я): провести весело время и найти новых друзей среди студентов.

- Первокурсники из РС(Я): узнать о фотокроссе, о землячестве, о активе, познакомиться со студентами старших курсов, узнать о студенческой жизни и посмотреть город.

4 этап: построение проблемного мессива.

1) Организаторы:

- Васильева Катерина: не может привлечь первокурсников на «фотокросс», из-за низкой информативности среди студентов. Низкая информативность возникает из-за плохой рекламы, т.к. качество информации передается лишь в узком кругу;

- «Ситим»: низкая информация, потому что неэффективная работа информационного сектора (из-за того, что приходит мало людей => как показатель работы актива).

2) Участники:

- Первый курс: первый год обучения в университете, не знают четкой информации о фотокроссе, соблазн «взрослой» жизни, из-за него нет желания вступать и участвовать в мероприятиях организации, стесняются спросить, т.к. боятся спросить у незнакомых людей (т.е. организаторов).

- Старшие курсы: думают, что фотокросс проводится для первокурсников. В основном фотокросс посещают активисты-старшекурсники (2,3,4 и 5 курс).

5 этап: выбор конфигуратора.

Для наиболее эффективной работы необходимо привлечь экспертов в области управления проектом, фотодело, маркетинга и IT-технологий. Для этого организации «Ситим» нужно либо нанять специалистов, но из-за того, что финансов в организации нет, то тогда нужно научить активистов данным ремеслам. Управление проектами, маркетинг и IT-технологии, по большому счету, нужны организации «Ситим», но так как «Ситим» связан с фотокроссом, то и мероприятию так же понадобятся данный конфигуратор. IT-технологии используются в СМИ (соц.сети, сайт).

6 этап: выявление целей.

Цели организаторов:

Васильева Катерина:

- Привлечение как можно больше студентов, особенно первокурсников;
- Показать город;
- Найти преемника;

Организация «Ситим»:

- Установить связь между первокурсниками;
- С помощью мероприятия прорекламирровать и проагитировать первокурсников вступить в актив организации;

Цели участников:

Студенты старших курсов:

- Провести досуг;
- Хотят, чтобы фотокросс проводился чаще;
- Посмотреть и познакомиться с первокурсниками;

Первокурсники:

- Досуг;
- Завести новые знакомства;
- Выиграть приз;
- Узнать об активе организации;

7 этап: критерии.

Ограничения:

- 10-15 лучших фотографий по мнению участников команды, каждая команда выбирает по своему усмотрению;
- Короткое, но понятное выступление команды. Вид презентации на свое усмотрение;
- На фотографии должны быть все участники команды;
- Участникам фотокросса дается ограниченное количество времени, за которое они должны выполнить задание.

- В команде не должно превышать 10 человек (максимум 6 человек в группе);
- Команд, участвующих в фотокроссе должно быть не меньше трех;
- У каждой команды должен быть фотоаппарат с чистой памятью;
- 1. Стоимость: деньги, время (скорость обмена информации);
- 2. Качество: качество фото, количество фото, качество призов; качество задания, популярность фотокросса.

Качество фотографий: фотографии должны быть сделаны на фотоаппарат, НЕ на телефон;

- 3. Риски: придет мало участников, фотокросс перестанет существовать.

В данном мероприятии риск может заключаться в плохой организации и схваченности организаторов, если это случится, то на фотокросс придет мало участников или же мероприятие перестанет существовать.

8 этап: генерирование альтернатив.

В ходе мозгового штурма были получены идеи, которые могут помочь оптимизировать работу фотокросса. Для этого нам предстоит сделать:

- Провести фотокросс как квест, т.е. разбить участников в разные команды и дать задания на различных станциях;
- Провести фотокросс в стиле «челленджа», т.е. каждая команда пишет на отдельном листке задание, которое хочет, чтобы выполнила другая команда, потом это все смешивается и с помощью вытягивания раздаются задания для каждой команды. И потом это все снимается на камеру;
- Фотографии, которые снимут участники отправить на какие-нибудь конкурсы;
- Снять видеотчет о проделанной работе;
- Провести «галерею памяти», выставить все фотографии на общем собрании;
- Переделать группу «вконтакте» на мероприятие, для того чтобы участники заходя к себе на страничку были оповещены о данном мероприятии;
- Передать фотокросс новому молодому организатору, для того чтобы вдохнуть новые идеи для фотокросса.

9 этап: принятие решения.

Рассмотрим каждый из предложенных вариантов, выберем три из них, которые подходят нам по критериям и оценим их.

Система оценивания – десятибалльная шкала:

- Критерий «стоимость». 10 баллов – затраты минимальны, 1 балл – затраты высоки.
- Критерий «качество». 10 баллов – высокое, 1 балл – низкое.

- Критерий «риски». 10 баллов – риски минимальны, 1 балл – риски высоки.

Выделенным критериям, исходя из существующего положения дел мероприятия, были выставлены следующие веса:

- Стоимость 0,35 (35%)
- Качество 0,45 (45%)
- Риски – 0,20 (20%)

	Стоимость	Качество	Риски	Итого
Квест и челлендж	6	7	3	16
Мероприятие «вконтакте»	9	10	10	29
Преемник	10	7	4	21

Т
аблиц
альт
ерна

тивных вариантов решения проблемы по критериям.

Проведем многокритериальное сравнение результатов нашего анализа, сведенных в таблице, при помощи графического количественно-качественного метода «паутина». В результате анализа лидером оказалась идея создания мероприятия вместо группы в социальной сети «Вконтакте», которая по прогнозам поможет охватить гораздо большее количество участников, но при этом сэкономить время за счёт того, что не нужно будет организаторам писать каждому участнику о проведении фотокросса.

10 этап: реализация улучшающего вмешательства.

В результате прохождения «диагностики» мероприятие «фотокросс» смогло выявить свои слабые стороны и начала работать над их ликвидацией, предпринимая следующие действия:

- Передать фотокросс в руки новым активистом организации «Ситим», т.е. влить новое веяние и идеи;
- Консультировать новоиспеченных организаторов;
- Поиск специалистов и конкурсов для фотокросса.

*Вдовин И.В., к.э.н.
доцент
кафедра финансов и кредита
Институт экономики и финансов
ФГБОУ ВПО «Московский государственный
университет путей сообщения (МИИТ)»
Россия, г. Москва*

ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РАСЧЁТОВ ПО ИНВЕСТИРОВАНИЮ В РЕАЛИЗАЦИЮ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ

Аннотация. В статье рассмотрена роль коммерческих банков в обеспечении инновационной деятельности интегрированных организаций. Показана организация системы расчётов. Выявлены особенности обеспечения инвестиционной деятельности. Выявлены основные характерные черты и тенденции развития системы расчётов по инвестиционным проектам.

Ключевые слова. Инвестирование, инновации, инновационная деятельность, финансовые расчёты, банковское обслуживание, система SWIFT, интегрированные организации.

Анализ институциональных характеристик банковских систем различных стран убедительно доказывает, что для стран с высоким уровнем развития рыночных отношений характерна высокая степень диверсификации капитала. Она основывается, в частности, на сочетании и взаимодополнении деятельности банков, которые играют важную роль в обслуживании как крупных товаропроизводителей, так и малого бизнеса. Особую роль коммерческие банки выполняют при организации финансовых расчётов по инвестированию в реализацию инновационных продуктов.

В современных условиях влияние различных коммерческих банков в российском банковском секторе претерпело ряд существенных изменений. Быстрый рост капитальной базы смогли обеспечить те банковские институты, через которые проходили финансовые потоки крупных предприятий-экспортеров. Являясь частью финансово-промышленных холдингов, эти банки концентрировались на предоставлении расчетных услуг предприятиям, принадлежащим холдингу, а также управлении их свободными средствами. Инновационная деятельность здесь мало учитывалась. Однако в последнее время инновациям стало уделяться большое внимание. В частности, крупные инновационные проекты, требующие больших инвестиций, осуществляют ОАО «Газпром», ОАО «Роснефть» ОАО «РЖД» и другие интегрированные организации.

Модель банковского бизнеса, которой придерживаются наиболее крупные банки, может быть использована и для характеристик системы финансовых расчётов по инвестиционным проектам. Их принципиальное различие заключается в том, что клиентами банков являются как крупные,

так и малые и средние предприятия, ориентированные, как правило, на внутренний рынок, для которых уровни рентабельности крупных компаний сырьевого сектора были недостижимы.



Рисунок 1 - Процесс финансового обеспечения инновационной деятельности

Следствием этого, в частности, стали ограниченные возможности малых и средних банков по увеличению капитальной и ресурсной базы, что в свою очередь предопределило низкую интенсивность развития локальных рынков банковских услуг, на которых работают малые и средние банки. Таким образом, даже в отсутствии на конкурентного давления со стороны банков формирование эффективных систем финансовых расчётов затруднено. Процесс финансового обеспечения инновационной деятельности представлен на рис. 1.

Выделим основные характерные черты и тенденции развития системы расчётов по инвестиционным проектам.

1. Анализ показывает, что процесс расширения банковской сети, в первую очередь, определяется экономическим состоянием банков, их способностью воздействовать на инвестиционный процесс.

2. В отраслях, для которых характерны более высокие темпы прироста промышленного производства и доходов работников, формируются более благоприятные условия для расширения инновационной деятельности, чем в отраслях и на предприятиях с депрессивным состоянием экономики.

3. На крупнейшие интегрированные организации приходится более половины инвестиций в реализацию крупных инновационных программ.

4. Существует различие в системе расчётов разных банков. Например, возможные проблемы с системой платежей SWIFT вынуждают и Банк России и коммерческие банки срочно организовывать параллельные системы платежей.

5. Крупные кредитные организации, обладая более емкой и длинной по

срокам ресурсной базой, имеют потенциал для ценовой конкуренции: условия банковского обслуживания для наиболее перспективных клиентов, в том числе осуществляющих инновационную деятельность, начинают предоставляться более лучшие. Преимущества масштаба реализовываются и в стоимости расчетно-кассовых услуг. Для средних банков платежное обслуживание в крупных московских банках (как в филиалах, так и через головную контору) становится все более распространенной практикой.

8. Особой тенденцией в развитии эффективных банковских систем является более быстрое повышение эффективности деятельности крупных операторов на рынке банковских услуг. Важнейшей причиной этого является слабая обеспеченность малых и средних региональных банков долгосрочными пассивами и, как следствие, более высокий спрос на ликвидные активы, являющиеся менее доходными.

Опираясь в своей ресурсной базе на расчетные счета организаций и короткие депозиты населения, данные кредитные организации вынуждены накапливать значительный объем средств на счетах в Банке России. Так, на долю малых и средних банков приходится около 2/3 от всей суммы корсчетов кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации.

Одним из финансовых инструментов, эффективно регулирующих банковскую ликвидность и связанных с платежным оборотом, стали операции «своп» («FX swap» в редакции Банка международных расчетов). Операции «своп» характеризует, во-первых, простая форма, использующая юридическую базу действующих межбанковских соглашений и многолетнюю практику торговли финансовыми активами, и, во-вторых, широкое участие различных кредитных организаций, имеющих диверсифицированную валютную структуру активов.

По своему содержанию операции «Своп» предусматривают одновременное заключение двух встречных сделок – покупку и одновременную продажу или наоборот одного вида валюты за валюту другого вида. Важным условием эффективности этих операций стало наличие ликвидного локального (местного) межбанковского депозитного рынка валют.

Применяющиеся встречные сделки операции «FX swap», имеющие разные расчетные периоды (периоды времени между общей датой их заключения и двумя разными датами расчетов), позволяют получить на время необходимую валюту. Сделка с более коротким расчетным периодом (короткое «плечо») заключается одновременно со сделкой с более продолжительным расчетным периодом (длинное «плечо»).

Рефинансирование банковской системы через однодневные (overnight) операции стали актуальными и более предпочтительными по сравнению с проведением операций однодневного РЕПО. В результате Банк России в начале 2000-х гг. резко сократил потребность в использовании инструментов

краткосрочного рефинансирования.

Профиль современного банка можно определить как универсальный банк с уклоном специализации в сторону расчетно-кассового обслуживания. Источником платежной конкурентоспособности такого банка может быть только фактор географического положения, когда издержки вхождения других банков на конкретный локальный рынок достаточно высокие. Чтобы не оказаться перед необходимостью ликвидации или поглощения, малые и средние банки должны быть более активными в поиске своей рыночной ниши. Существуют потенциальные конкурентные преимущества небольших банковских кредитных организаций в работе с организациями, осуществляющими инновационную деятельность. Прежде всего, такие банки оказываются более эффективными в оценке платежеспособности своей клиентуры. Более высокое качество управления кредитными рисками в работе с инновационными организациями достигается также за счет того, что последние, как правило, держат все свои счета в одном банке.

Спрос на платежные услуги банков поддерживается также дефицитом финансовых посредников. По уровню обеспеченности банковскими услугами все регионы заметно отстают от Москвы. В этих условиях значительно возрастает роль коммерческих банков в повышении эффективности банковских систем в различных регионах. Осуществляя широкий круг банковских услуг, развивая систему расчетов, банки способствуют достижению социально-значимых целей при обслуживании инновационных организаций, что требует необходимости их поддержки со стороны государства. В то же время должно быть повышено качество финансовых расчётов, условия банковского обслуживания инвестиционной деятельности инновационных организаций

*Вдовин И.В., к.э.н.
доцент
кафедра финансов и кредита
Институт экономики и финансов
ФГБОУ ВПО «Московский государственный
университет путей сообщения (МИИТ)»
Россия, г. Москва
Гончаров Д.В.
аспирант
Рыбинский филиал*

*ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации»
Россия, г. Рыбинск*

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Аннотация. В статье исследованы инновационные подходы к инвестированию на рынке недвижимости. Дана характеристика институциональной среды, возникающей и функционирующей на рынке недвижимости. Исследованы различные научно-теоретические подходы к анализу инвестиционной деятельности на рынке недвижимости. Выявлена роль социального института в системе структурно-функционального анализа инвестирования.

Ключевые слова. Инновации, инвестирование, социальный институт, институциональная среда, рынок недвижимости, ипотечный капитал.

Характеристика институциональной среды функционирования рынка недвижимости и ипотечного капитала опирается на инновационные подходы к инвестированию. Существуют точки зрения, согласно которых экономические отношения опосредуются не только институционально, но и той средой, которая является элементом (составляющей частью) экономического пространства [1]. Нам представляется, что исследование ипотечных отношений в их динамике предполагает обязательное соотнесение человека и экономической действительности. Следует заметить, что рынок недвижимости существует не в обособленной географической среде, а представляет собой совокупность видоизменяющихся отношений, требующих осмысления нового, инновационного в их экономической природе. Формируются стратегические ипотечные сетевые структуры, под которыми следует понимать организационные формы, пытающиеся реализовать конкурентные преимущества на рынке недвижимости. Российская экономика переживает этап, на котором основные усилия направлены на восстановление эффективного функционирования науки и производства, их сближение, развитие наукоемких инновационных технологий в условиях санкционного давления Запада. Это необходимо для построения постиндустриального общества, определенные институты

которого ориентированы на воспроизводство ипотечного капитала. Между тем, на уровне индивидуального воспроизводства отсутствует теоретическое понимание сущности и ценности ипотечного капитала, нет единой, чётко обоснованной концепции его формирования и развития, отсутствует обоснование инновационной активности организаций [2].

Характеристики внешней среды, значимые для экономической деятельности, получили название институциональной среды, или экономической конституции (*institutional environment, or constitution*). В качестве институциональной среды следует понимать совокупность ценностей, формальных и неформальных норм, которые влияют на соотношение стимулов (полезности, морали, аффектов и принуждения) в деятельности. По мнению отдельных учёных, институциональная среда способствует развитию инновационной активности, «обуславливает достижение минимального согласия между участниками взаимодействия» [3]. В связи с этим, актуальными становятся вопросы, касающиеся взаимодействия формальных институтов рынка недвижимости, регламентирующих права, обязанности и ответственность субъектов ипотечных отношений, и неформальных институтов, представляющих сложившиеся стереотипы поведения человека в процессе трудовой деятельности.

При рассмотрении структуры разнообразных институтов, опосредующих организацию ипотечных отношений, следует отметить, что ипотека, как форма организации экономической деятельности, функционирует в тесной взаимосвязи с многообразием разноуровневых и разнородных по своей сути и содержанию институтов. Организация ипотечных отношений опосредуется не только внутренними законами, актами, положениями, инструкциями, контрактами, традициями, привычками, но и типом экономической системы, социально-экономической политикой государства, уровнем зрелости социально-экономического мышления общества, сложившимися социально-культурными стереотипами поведения, уровнем образованности, сформировавшимися общественными традициями, обычаями, нравами.. При рассмотрении структуры разнообразных институтов, опосредующих организацию ипотечных отношений, следует отметить, что ипотека, как форма организации экономической деятельности, функционирует в тесной взаимосвязи с многообразием разноуровневых и разнородных по своей сути и содержанию институтов.

В системе структурно-функционального анализа понятию «социальный институт» принадлежит одна из ведущих ролей. При этом строится концептуальная модель общества, основанная на взаимообусловленности понятий «институт» - «инновации» - «инвестиции». В институционализме социальное поведение людей изучается в тесной связи с существующей системой социальных нормативных актов, институтов,

необходимость возникновения которых приравнена к естественноисторической закономерности. Поэтому, соглашаясь с определением Д. Норта: «Институты - это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» [4], мы должны показать роль в этом процессе инновационной деятельности и инвестиционных проектов.

Таким образом, с нашей точки зрения, под *институтами* следует понимать публичную систему различных по степени формализованности правил, которые определяют положение субъекта определенного вида деятельности с соответствующими правами и обязанностями, властью и полномочиями и пр. Применительно к ипотечной сфере деятельности, в качестве примеров необходимых для рассмотрения институтов, могут быть приведены рынки жилья, законотворческие, исполнительные и контролирующие органы, суды, аспекты собственности, фирмы и предприятия, нормативно-правовые акты, социокультурные стереотипы производственного мышления и пр.

По мнению Н.П. Гибало, «институциональная среда - это сложное и неоднозначное явление. Это такая структура, которая охватывает различные формальные и неформальные институты: законы, правила игры, определенные нормы поведения, формы экономических отношений и связей» [5]. Институциональная среда представляет собой систему взаимодействующих блоков институтов, различающихся по степени своей формализованности. При рассмотрении институциональной среды как набора институтов, ее саму можно определить как институт высшего порядка или матрицу развития, определяющую направление развития институциональной системы и задающую ориентиры, в соответствии с которыми происходит формирование и отбор наиболее эффективных экономических и социальных институтов, особенно в интегрированной среде [6]. Институциональная среда определяет направления и быстроту институциональных изменений, то есть задает вектор развития системы институтов. Поскольку именно институциональная среда создает условия и ориентиры отбора эффективных элементов институциональной структуры, сама институциональная структура представляет собой упорядоченную в результате конкуренции совокупность институтов. Данное обстоятельство делает возможным вычленение из всей совокупности институтов институт ипотеки.

В условиях развития ипотечного капитала возможно появление *институциональных ловушек*. В экономической литературе к их числу обычно относят распространение бартера, неплатежей, уклонения от налогов и коррупции, возникших в результате игнорирования при проведении реформ институциональных ограничений [7]. Институциональная ловушка – это неэффективная устойчивая норма, неэффективный институт и

неэффективные равновесия, порождаемые соответствующей нормой. Нарушая законы развития ипотечного рынка (ценовые разрывы между себестоимостью и ценой реализации жилья, проблемы регистрации, необеспеченность ценных бумаг и т.п.), организации надеются максимизировать полезность своего решения в предельных условиях.

Использованные источники:

1. Вахрушев Д.С., Степанов Е.Б., Чекмарев В.В. Экономические отношения, экономические системы, экономические интересы: теоретико-методологические аспекты.- Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2003.- С. 5.
2. Коречков, Ю.В. Инновационная активность организаций: институциональные факторы и финансовые инструменты: монография / Ю.В. Коречков, О.В. Джигоев; Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ).- Ярославль: Академия МУБиНТ, 2014.- 116 с.
3. Коречков, Ю.В. Институциональная экономика / Ю.В. Коречков; Международная академия бизнеса и новых технологий (МУБиНТ).- Ярославль, 2013.- 56 с.; Олейник А. Конституция российского рынка / В кн. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА-М, 2007.- С. 401.
4. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. Т. I. Вып.2. М.: 1993. – С.73.
5. Гибало Н. П. Конвенционные и когерентно - тезиометрические метаморфозы в новой институциональной парадигме // Проблемы новой политической экономии. 2000.- № 4. – С.8-17.
6. Коречков Ю.В., Мудревский А.Ю. Организация труда в интегрированных промышленных структурах. Монография.- Ярославль: Академия МУБиНТ, 2012.- 124 с.
7. Полтерович В. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы.- 1999.- Т. 35 (№ 2).- С. 3-40.

Викторова В.В.
студент 4 курса
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ
Романенко Е.В.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ
РФ, г. Ульяновск

ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ

Всего несколько лет назад, чтобы чувствовать себя прекрасно на просторах интернета, и SEO-продвижения было вполне достаточно. Однако совсем недавно в интернет-пространство пришла новая эра – digital-marketing. Интернет-маркетинг эволюционировал в цифровой (digital) маркетинг, в котором используются комплексные методы онлайн-стратегии,

разработки сайтов и мобильных приложений, креатива и копирайтинга, контекстной рекламы и SMM, а также других интерактивных продуктов.

Digital Marketing – это совокупность инструментов продвижения, при которых задействуются цифровые каналы. Он не тождественен интернет-маркетингу, поскольку включает в себя такие каналы, как телевидение, радио и даже наружная реклама. Суть Digital Marketing заключается в вовлечении аудитории в онлайн-среду, хотя его отправной точкой могут быть и офлайн-каналы. К примеру, первоначально на электронном уличном экране может быть показано сообщение, отсылающее пользователя к странице бренда в социальной сети [2].

Ключевой фактор этого вида маркетинга – максимально плотная работа с аудиторией, которая в настоящее время задает тенденции Digital Marketing. Поскольку эта сфера является весьма динамичной, новые тенденции так же быстро появляются, как и теряют свою актуальность, поэтому для эффективного контакта с аудиторией брендам приходится все время подстраиваться под меняющиеся предпочтения публики. Однако наряду с этой сложностью Digital Marketing обладает рядом уникальных преимуществ. Главных из них – комплексная работа с аудиторией, которая может быть направлена одновременно на формирование и поддержание имиджа, продажи, поддержку пользователей, сбор обратной связи от них и многое другое. Этот канал маркетинга оптимален в том случае, если требуется работа с ограниченной аудиторией, которую можно четко выделить из общей массы по определенным критериям.

Особая ценность такого маркетинга заключается в его предельной прозрачности: практически любое действие со стороны рекламодателя может быть в дальнейшем изучено до мельчайших подробностей, чтобы выяснить, что именно в рекламной кампании дало результат, а от чего можно без какого-либо ущерба отказаться [1].

Однако у цифрового маркетинга, как и в любой другой отрасли, существуют свои проблемы (рисунок 1).

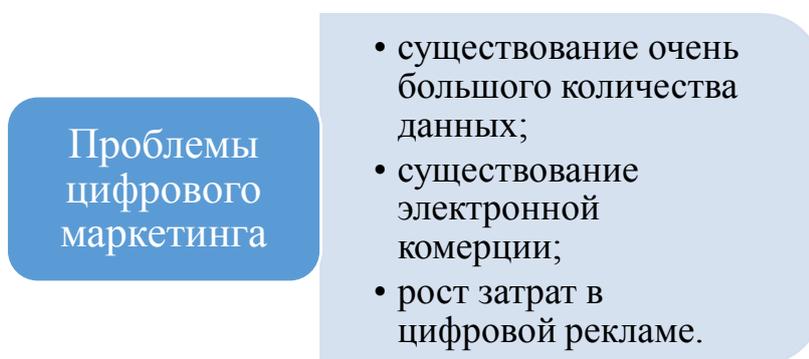


Рисунок 1 – Проблемы цифрового маркетинга

Первая проблема — существования очень большого количества данных.

То количество информации, которое на сегодняшний день находится в цифровом виде, можно назвать взрывом, если сравнить ее объемы теперь и, скажем, два года назад.

Рост мощности в вычислительной технике настолько стремителен, что за ним трудно поспеть. Информация просто захватывает потребителей, и пробиться через этот поток маркетингу крайне сложно в повседневной жизни.

Сама же проблема заключается в том, что просто не хватает людей, которые бы работали с этим количеством данных, и которые могли бы пользоваться всеми преимуществами этой информации.

Вторая проблема заключается в существовании электронной коммерции.

Так, почему же электронная коммерция становится проблемой в цифровом маркетинге. А дело состоит в том, что в электронном мире все больше товаров начинают продавать, их ассортимент постоянно растет. Казалось бы, все это положительные тенденции, но есть и негативные моменты. Но такая победа онлайн-магазинов означает то, что обычный магазин оказывается под большой угрозой, ведь ему становится все труднее и труднее удерживать свои рыночные позиции. Но для онлайн-торговли также существует проблема того, что все товары, которые выходят на цифровой рынок, идут туда с различной скоростью.

Например, товары электронной техники продаются на тридцать процентов чаще, чем простые каждодневные товары. И такая неоднозначная торговля может стать угрозой для ритейлеров, ведь они не смогут вовремя увидеть своих конкурентов во всемирной сети. А там действуют свои законы, и ценовая политика там находится в руках потребителей.

Третья проблема заключается в росте затрат в цифровой рекламе - реклама в интернете начинает требовать все больше и больше вложений. Лидирующие позиции в росте рекламы занимает мобильный интернет, там рост равен девяноста двум процентам плюса.

Видео реклама находится на втором месте, и ее прирост составляет восемнадцать процентов, один процентный пункт видео рекламе уступает поисковая реклама и баннеры. Но существует сфера, где наблюдается и спад, и сфера эта – мультимедийная реклама.

Все, что касается рекламы, то чем выше затраты на то, что бы произвести рекламу, тем выше степень отказа от такого вида рекламы.

Но, не смотря на все эти и другие существующие проблемы, цифровой маркетинг, как новый вид маркетинга, основываясь на данных, существующих в цифровом формате, набирает обороты, и все глубже укореняется в нашей жизни.

Раскрыв сущность цифрового маркетинга, хотелось бы немного рассказать о том, что же из себя представляют digital – агентства.

В отличие от обычных медийных агентств, предоставляющих

площадки для размещения вашей рекламы. Диджитал агентства предлагают следующие услуги, по которым можно судить о специфике работы в digital сфере [3]:

– Стандартные услуги (создание сайтов, медийное и контекстно продвижение, дизайн, продакшн);

– Разработка комплексной стратегии развития компании в цифровом окружении (экспертиза и продвижение);

– Работа с онлайн-сообществами (группы и страницы в социальных сетях, блогах, форумах, специализированных площадках);

– Организация event мероприятий, конкурсов (стратегия, креатив, исполнение, анализ результативности) в комбинациях онлайн/оффлайн продвижение;

– Перевод потребителя с онлайн в оффлайн сферу и обратно (акции, активности и т.д.);

– Экспериментальный маркетинг QR коды, геолокационные сервисы, RFD, Wow звонки, дополненная реальность и т.д.

Использованные источники:

1. <http://www.e-executive.ru> – энциклопедия
2. <http://en.wikipedia.org> – энциклопедия
3. <http://www.dbanking.biz> – интернет блог

*Викторова В.В.
студент 4 курса
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ
Ковалева А.А.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ
РФ, г. Ульяновск*

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА НУЛЕВОЙ ОСНОВЕ

Впервые в научной литературе, посвященной вопросам управления финансами, упоминание о методе бюджетирования на нулевой основе появилось в 1970 г. в печатном издании Harvard Business Review 2. Американский экономист Питер Фирр изложил концепцию бюджетирования на нулевой основе, при котором все виды деятельности, а также относящиеся к ним расходы и доходы в момент разработки бюджета каждый раз полностью пересматриваются. С легкой руки президента США Джимми Картера к концу 70-х гг. прошлого столетия многие правительственные учреждения США с переменным успехом экспериментировали с внедрением этой новации. В научной среде методу было дано исчерпывающее определение в следующей форме: «Бюджетирование на нулевой основе (Zero-Based Budgeting – ZBB) – это

процесс планирования и бюджетирования одновременно, это принятие решения на каждом из уровней управления, которое начинается с нулевой базы при разработке бюджета и которое подробно обосновывает статьи всего бюджета». В основе метода лежит идея о том, что каждое предприятие, фирма или учреждение должно периодически обосновывать свое существование (в финансовом аспекте). Данная концепция применялась во многих государственных, бюджетных и не- коммерческих организациях США [1,с.166].

На сегодняшний день Бюджет с нулевой базой также известен как бюджетирование, или составление сметы с нуля. Бюджетирование «с нуля» - zero-based budgeting или zero budgeting - используется для расчета и обоснования всех бюджетных расходов с нулевого уровня. Процедура предназначена для предотвращения ежегодного увеличения бюджета. Метод обнуляет бюджет, и менеджер, ответственный за этот бюджет, должен обосновать каждую статью расходов. Бюджет «с нуля» позволяет предприятиям выявлять направления своей работы, которые не требуют больших средств. Таким образом, они получают возможность направлять инвестиции в сферы деятельности, требующие финансирования [3].

Основными элементами системы бюджетирования на нулевой основе являются:

- определение объектов бюджетирования (набора проектов и программ), предназначение их управляющих (управляющих проектами) и формулирование целей их реализации (исходя из убеждений компании);
- разработка пакетов решений (для каждого отдельного проекта) по другим вариантам реализации каждого проекта;
- установление критериев ранжирования (оценки и отбора) пакетов решений;
- ранжирование пакетов решений управляющим проектом;
- разработка таблицы ранжирования и представление бюджетов всех проектов на утверждение;
- определение лимитов издержек исходя из общих денежных способностей компании и выбор пакетов решений.

Также бюджет с нулевой базы носит обязательный, можно даже сказать добросовестный характер [2].

Как и любые другие методы бюджетного планирования, бюджетирование на нулевой основе имеет свои достоинства и недостатки, которые приведены в рисунке 1.



Рисунок 1 – Достоинства и недостатки бюджетирования на нулевой основе

Основные способы планирования бюджетных показателей:

- доходы: на основании прогнозов продаж (по отдельным видам продукции) и прогнозной цене реализации;
- затраты на производство: по технологическим нормативам;
- затраты на административно-хозяйственное обеспечение: по заявкам подразделений;
- инвестиции и затраты на ремонт: по сметной стоимости инвестиционных и ремонтных мероприятий;
- закупки: исходя из сроков поставки ТМЦ и закупки услуг, указанных в заявках подразделений;
- план финансовых поступлений и платежей: в соответствии с правилами расчетов за поставленную продукцию и приобретенные ТМЦ.

В России данный метод бюджетного планирования редко применяется на практике, это связано с отставанием уровня нашего менеджмента от минимально допустимых международных стандартов. Основанная на принципе «распределение ресурсов на нулевой основе», получившем определенное распространение в американской практике еще в начале 60-х годов, система бюджетирования на нулевой основе позволяет периодически (обычно один раз в год) переоценивать осуществляемые мероприятия и программы (строительства, НИОКР и т. п.) в сопоставлении с вновь

предлагаемыми проектами, исходя из экономических и финансовых критериев сопоставления будущих затрат и ожидаемых результатов.

Смысл применения системы состоит в том, чтобы в случае повышенной неопределенности и хозяйственной нестабильности своевременно принимать решения о реструктуризации бизнеса исходя из максимально обоснованных финансовых расчетов и прогнозов, не продолжать финансирование тех проектов и программ, эффективность будущих результатов которых вызывают сомнения.

Например, если было потрачено 100 миллионов долларов течение пяти последних лет в строительство автосборочного завода или 12 миллионов долларов в создание аквапарка, а затем выяснилось, что выпускаемые машины или предоставляемые услуги будут никому не нужны, то в рамках традиционных подходов к бюджетированию вариантами возможных действий могут быть либо продажа созданных мощностей, либо их мучительное перепрофилирование. Система ЗББ позволяет уже через год, не дожидаясь завершения проектов, выяснить, насколько изменилась хозяйственная обстановка, какие новые цели стоят перед компанией и какие новые критерии или факторы влияния предстоит принимать в расчет при разработке и принятии управленческих решений. И если это диктуется объективными обстоятельствами, то по завершении первого года внести изменения в проект, в технологическое оборудование, в конструкцию продукции, которую предстоит выпускать, и т. п. [4].

Подытоживая сказанное, можно сказать, что изложенный метод бюджетирования, безусловно, не является панацеей от всех бед финансового планирования, не претендует, как и многие другие, на исключительность. Он стоит в ряду многих подходов к достижению эффективности работы предприятий. Он является одним из звеньев комплексной методики измерения эффективности деятельности предприятий.

Однако стоит заметить, что данный метод бюджетного планирования позволяет предприятию сократить свои совокупные базовые расходы, хотя составление бюджета с нулевой базой требует значительных затрат времени управленческого персонала на определение и корректировку уровня бюджетных расходов, но в то же время позволяет не очень честным менеджерам обосновывать большие бюджеты.

Использованные источники:

1. Богоров В.Г., Корольков М.П. Бюджетирование, ориентированное на результат: опыт стран ОЭСР и уроки для России // Власть, 2010, № 12, с. 165–168.
2. <http://bujet.ru> – журнал «Бюджет»
3. <http://economix.in.ua> – экономический словарь
4. <http://www.nejo.ru> – интернет журнал «Свой бизнес»

*Викторова В.В.
студент 4 курса
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ*

*Романенко Е.В.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ
РФ, г. Ульяновск*

ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ

В сложившейся ситуации ключевое значение для развития экономики России приобретает другой тип инвестирования – прямые иностранные инвестиции (ПИИ), которые предполагают долгосрочную заинтересованность инвесторов в ведении бизнеса на территории страны и значительно менее подвержены резким колебаниям. В отличие от спекулятивных фондов, прямые иностранные инвесторы рассчитывают не на доходность, возникающую при торговле на фондовом рынке, а на возможность получения дохода от участия в управлении и развитии реального бизнеса. Соответственно, прямые инвесторы ориентируются прежде всего не на краткосрочные социально-политические и макроэкономические явления и события, а на ключевые характеристики национальных экономик, формирующие в совокупности внутренний инвестиционный климат страны [6].

Общий приток ПИИ в Россию за вычетом офшорных инвестиций составил в 2013 году 15,262 млрд. долларов (для сравнения, в 2012 году – 11,090 млрд. долларов). Это достаточно позитивный результат для российской экономики, говорящий о том, что рост ПИИ происходит не только за счет офшоров [3].

По итогам 2013 года компании из Германии укрепили свою роль ведущих иностранных инвесторов на территории России. Доля Германии в общем притоке прямых иностранных инвестиций без учета офшоров достигла 26% (для сравнения, в 2012 году эта доля составляла чуть менее 16%). Еще одной страной, нарастившей в 2013 году инвестиционную активность в России, стала Япония, занявшая третье место в списке крупнейших инвесторов (доля в общем притоке ПИИ без учета офшоров – более 6,7%). Второе место в списке крупнейших зарубежных прямых инвесторов в российскую экономику занимают Нидерланды (доля – более 20,3%), при этом ситуация с нидерландскими ПИИ, как и прежде, двойственная. Значительная часть инвестиций из этой страны является результатом деятельности холдинговых и SPV-компаний, зарегистрированных в этой стране российскими собственниками, однако наряду с ними существует целый ряд вполне реальных нидерландских компаний, инвестирующих в российскую экономику. Всего на долю десяти

стран-лидеров приходится более 85% от суммарного притока ПИИ без учета офшоров в 2013 году [2].

На конец 2013 года накопленный иностранный капитал в экономике России составил 384,1 млрд долларов, что на 6% больше по сравнению с 2012 годом, говорится в сообщении статистического ведомства [1]. Приток иностранных инвестиций в Россию можно лучше рассмотреть на рисунках 1,2.



Рисунок 1 – Уровень притока иностранных инвестиций в российскую экономику в 1-м полугодии 2008-2013 гг.

Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе – 87,4% (на конец 2012 года – 88,2%), доля прямых инвестиций составила 12,3% (10,2%), портфельных – 0,3% (1,6%), говорится в сообщении [5]. Данные показатели отражены на рисунке 3.

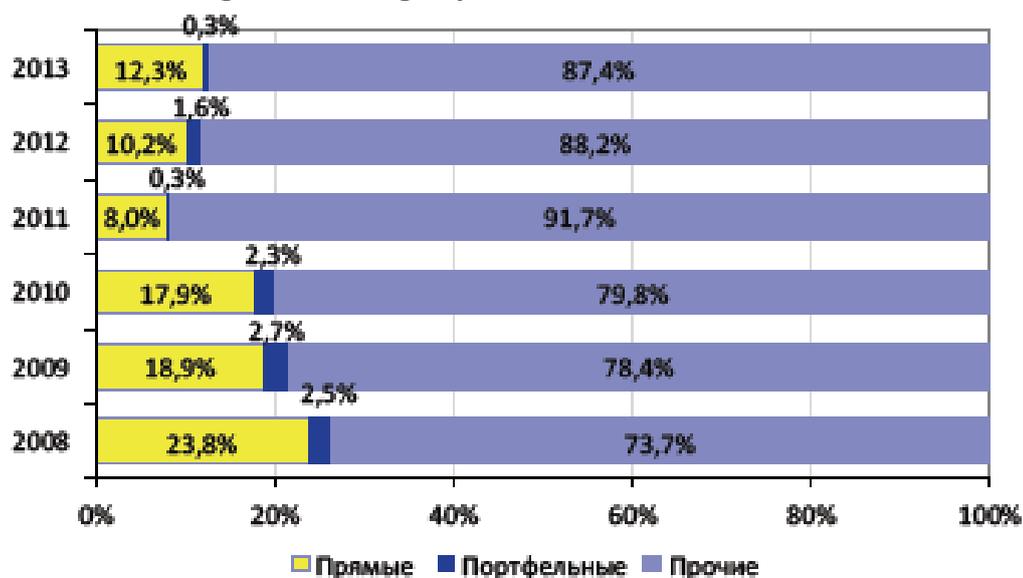


Рисунок 3– Структура иностранных инвестиций в российскую экономику в 1-м полугодии 2008-2013 гг.

Россия больше не является страной, привлекательной для иностранных инвесторов. Если в 2013 году по этому показателю она занимала третье место в мире, то в 2014-м не вошла даже в первую десятку (рисунок 4). Основная причина этого – западные санкции против России.

Лидеры по объему прямых иностранных инвестиций в 2014 году, \$ млрд



Рисунок 4 – Рейтинг стран по объему прямых иностранных инвестиций в 2014 году

В 2014 году прямые иностранные инвестиции в Россию сократились на 70%, до \$19 млрд, свидетельствует опубликованный 29 января доклад Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD) [7].

В качестве причин столь резкого снижения интереса инвесторов к стране авторы исследования назвали санкции против России, а также отрицательные перспективы роста экономики. Еще одной причиной резкого падения прямых иностранных инвестиций (FDI, под ними понимаются вложения в зарубежные предприятия, за исключением инвестиций на фондовом рынке) стал значительный объем инвестиций в Россию в 2013 году. Тогда страна оказалась по этому показателю на третьем месте в мире, уступив лишь США и Китаю. По итогам 2013 года в Россию было вложено \$79 млрд. Правда, значительная часть этой суммы пришлась на одну сделку – покупку британской BP почти 20% акций «Роснефти» в рамках сделки по ТНК-BP.

Украинский конфликт и санкции против России напугали инвесторов из развитых государств

В то же время, доля инвестиций в нефинансовый сектор увеличилась по сравнению с прошлым годом и составила 85% (рисунок 5,6).

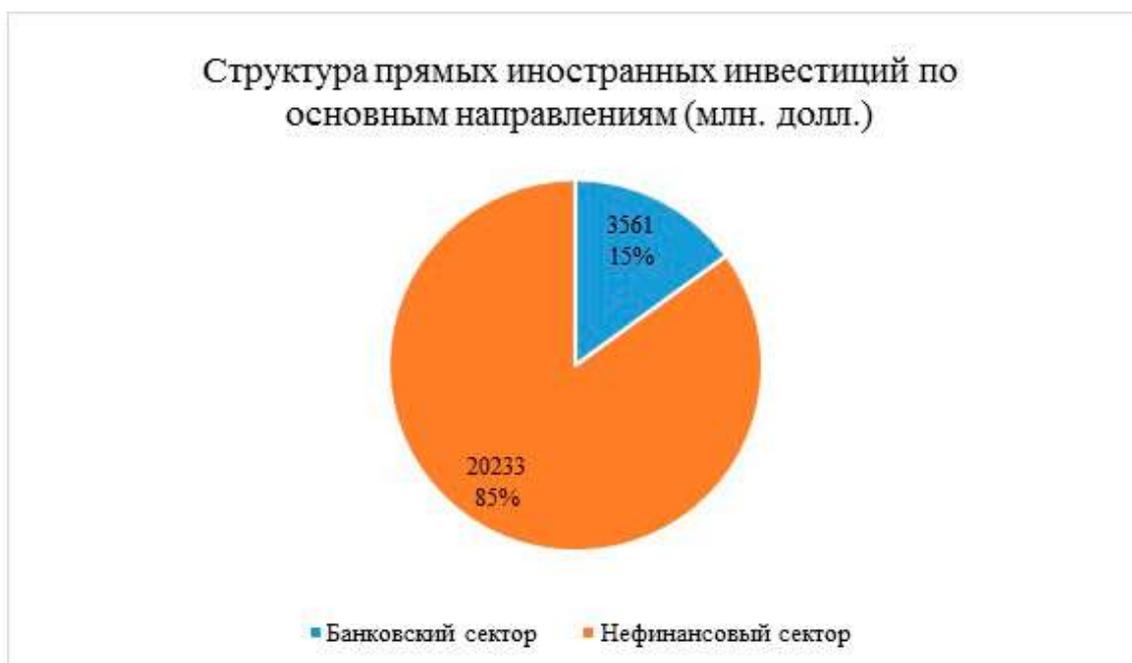


Рисунок 5 – Структура прямых иностранных инвестиций по основным направлениям

В структуре прямых иностранных инвестиций в Россию по направлениям деятельности наибольшую долю занимают финансовая деятельность и обрабатывающие производства в 2011 и 2012 годах, а в 2013 году наибольшую долю заняли обрабатывающие производства и оптовая и розничная торговля [4]. Для наглядности представим имеющиеся данные в виде графика (рисунок 7):



Рисунок 7 – Структура прямых иностранных инвестиций по направлениям деятельности за 2011-2013 гг.

В сравнении с аналогичным периодом 2014 года наметились существенные спады в инвестициях в центральный федеральный округ, Северо-Западный, Сибирский и Дальневосточный. При этом заметный рост произошел только в Уральском федеральном округе, что связано с ростом инвестиций в металлургию [8]. Таким образом, в целом географическая структура инвестиций осталась прежней (рисунок 8).

Использованные источники:

1. <http://www.banki.ru>
2. <http://www.vedomosti.ru> – газета «Ведомости»
3. <http://vz.ru> – деловая газета «Взгляд»
4. <http://www.ra-national.ru> – Национальное Рейтинговое Агентство
5. <http://www.rbcdaily.ru> – ежедневная деловая газета «РБК»
6. <http://www.cbr.ru/> - официальный сайт Банка России
7. <http://investbag.com> – журнал «InvestBAG»
8. <http://rus63.com> – Центр Поддержки Экспертов

*Викторова В.В.
студент 4 курса
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ*

*Романенко Е.В.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УлГТУ
РФ, г. Ульяновск*

КЛАССИФИКАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

С целью привлечения инвестиций в регионы Российской Федерации было создано большое количество механизмов привлечения инвестиций. Механизмы привлечения инвестиций - это комплексы мер, действий, правил, систем, обеспечивающие приток инвестиций. Механизмы привлечения инвестиций можно подразделить на две основные категории: механизмы, функционирующие благодаря деятельности частных и государственных структур. К государственным механизмам привлечения инвестиций в регионы относятся схемы и программы привлечения денежных средств в экономику региона, а также меры поддержки предпринимательства, реализуемые в рамках существующего законодательства различными органами государственной власти и государственными структурами на федеральном и региональном уровнях. К частным механизмам относятся механизмы, функционирующие в рамках деятельности частных институтов и организаций, обеспечивающих финансовые вливания в экономику [1].

Можно выделить три категории механизмов привлечения инвестиций в регионы РФ (рисунок 1):

1. Механизмы, обеспечивающие финансирование.

Такие механизмы обеспечивают акционерное, проектное, венчурное и бюджетное финансирование. К механизмам, обеспечивающим акционерное финансирование, относятся фондовые биржи. Венчурное финансирование осуществляется за счет функционирования венчурных фондов. Бюджетные поступления в проекты обеспечиваются за счет поступлений из федерального или регионального бюджета через созданные государственные институты развития и инструменты предоставления денежных средств, которые также могут обеспечивать другие типы финансирования проектов (проектное и венчурное). К таким государственным институтам относятся инвестиционные компании и фонды, государственные корпорации, а также прямые вложения из региональных и федеральных бюджетов [3].

2. Системы и организации, содействующие притоку инвестиций.

К таким системам относятся различные коммерческие и некоммерческие организации, как Торгово-промышленная палата РФ, региональные и федеральные институты развития.

3. Меры поддержки со стороны государства, привлекающие инвесторов в тот или иной регион.

К мерам поддержки могут относиться специальные экономические зоны, предлагающие целый комплекс мер, налоговые льготы, государственные гарантии.



Рисунок 1 – Механизмы привлечения инвестиций

Анализ эффективности функционирования того или иного механизма привлечения инвестиций является довольно сложной задачей, так как проблематично оценить какие факторы в большей степени повлияли на решение инвестора о вложении денежных средств в проект. Кроме того, эффективность механизма привлечения инвестиций может зависеть от других механизмов и мер. Поэтому при оценке эффективности механизмов, прежде всего, необходимо рассматривать внутренние процессы функционирования системы, а также значимость результатов деятельности механизма [2].

В России существуют ряд нормативно-правовых актов, регулирующих инвестиционную деятельность на территории страны и механизмы привлечения инвестиций. Законодательные акты устанавливают систему правил для инвесторов, которая имеет свои особенности, преимущества и недостатки.

Использованные источники:

1. Абросимов Н.М. Механизм привлечения инвестиций в условиях России. М.: Инфра-М. - 2012. - С.203.
2. <http://www.m-economy.ru> – журнал «Проблемы современной экономики»
3. <http://old.tisbi.ru> – Университет управления «ТИСБИ»

*Вицелярова К.Н., к.э.н.
доцент
кафедра экономики и менеджмента
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»
филиал в г. Армавире
Россия, г. Армавир*

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Экономически активное население - население страны, которое имеет или желает и потенциально сможет иметь самостоятельный источник средств существования. По методологии Международной организации труда в эту категорию включают людей в возрасте от 10 до 72 лет: занятых (предпринимателей и нанятых работников) и безработных [1].

Особенность данного показателя заключается в том, что он зависит от самоопределения человека. Так, некоторые группы граждан могут быть отнесены к экономически активному населению лишь частично (например, студенты дневных отделений вузов или пенсионеры относятся к этой категории не полностью, а в зависимости от того, есть ли у гражданина потребность в работе, готовность приступить к работе и ищут ли они работу).

Экономическая активность населения – показатель, отражающий уровень социально-экономического развития общества, территории.

Региональное развитие отражает уникальность той или иной территории и одновременно роль ее в развитии страны в целом. То есть регион сегодня выделяется как особый уровень экономической системы. Он имеет принципиальные отличия, как от отдельного предприятия, так и от народного хозяйства в целом и его отдельных отраслей. В зависимости от целей и специфики подхода регион может трактоваться как мини-национальное хозяйство, субрегиональная единица. Методологически исходным должно стать понятие региона не просто как «части территории», «части народно-хозяйственного комплекса», а как «функциональной экономической региональной единицы», что вызывает необходимость исследования регионального рынка труда как функции локальной экономики, как ее неотъемлемой составляющей [2].

В этой связи регион следует рассматривать не только как территорию с расположенными на ней элементами экономического и ресурсного потенциала, локальную геотехническую, биопроизводственную информационную систему, но и социальную систему, которую следует рассматривать, как проживающий на данной территории этнос, с его конфессией, политическим устройством, образом и уровнем жизни, традициями и культурой. Следовательно, наряду с перечисленными выше региональными факторами на развитие рынка труда оказывают этнические условия. Так, экономическая структура региона, уровень специализации,

развитие этноэкономики во многом определяют структуру занятости населения, уровень его экономической активности, и изменения в структуре хозяйства региона непосредственно отражаются на формировании спроса на рабочую силу.

В силу неравномерного экономического развития субъектов федерации процессы, которые связаны с регулированием занятости, рынков труда приобретают определенную специфику, что требует постоянного изучения их динамики и структуры. В этой связи важным является построение модели регионального рынка труда, отражающей уникальность развития анализируемого региона, она будет отражать и влияние региональных факторов на экономическую активность населения.

Практически любая проблема тесно связана с воздействием тех или иных региональных факторов и условий. Рынок труда в регионе формируется и развивается под воздействием демографических, экономических, научно-технических и природно-климатических факторов. Так, экономическая структура региона во многом определяет структуру занятости населения, влияет на экономическую активность его, и изменения в структуре хозяйства непосредственно отражаются на формировании спроса на рабочую силу. Исходя из этого, показатель экономической активности населения региона можно представить в виде модели, отражающей зависимость экономической активности населения в регионе от ряда факторов, отражающих специфику экономики региона, его демографические характеристики.

Иными словами, уровень экономической активности населения является функцией ряда переменных, которую можно представить в виде модели:

$$\llcorner Q^{EC} = Q^{EC} (A, W, Ed, Pr, D, V, Eg, Bs, T, M, \dots), \text{ где}$$

Q^{EC} - уровень экономической активности населения;

A - тип поселения (город, село);

W - уровень заработной платы;

Ed - уровень образования населения;

Pr - профессионально-квалификационная структура населения;

D - демографическая структура населения (численность половозрастных групп);

V - структура вакантных рабочих мест;

Eg - темпы экономического роста (снижения);

Bs - отраслевая структура экономики (тип экономики: преимущественно промышленный, сельскохозяйственный и т.д.);

T - трудовая мотивация населения;

M - трудовая мобильность населения.

Очевидно, что перечисленные факторы полностью не исчерпывают всех социально-экономических условий, влияющих на степень экономической активности населения того или иного региона. При

организации исследований фундаментальных и прикладных проблем пространственной стратегии формирования и развития региональных рынков труда, регулирования занятости в регионе необходимо также исходить из объективно сложившихся условий и разнотипности региональных систем и особенностей их функционирования, что позволит дать правильную оценку предполагаемым тенденциям и их развитию, построить модель регионального рынка труда [3].

Среди региональных факторов, обуславливающих экономическую активность населения, развитие рынка труда в регионе, следует выделить также этноэкономические, которые обуславливают развитие тех или иных производств в регионе в виду сложившихся благоприятных природно-климатических условий, устоявшихся традиционных способов ведения хозяйства, менталитета и обычаев этноса.

Рассматривая этноэкономику, как фактор, определяющий экономическую активность населения в регионе, следует также отметить, что этноэкономика выполняет несколько важных функций. Во-первых, она реализует роль структурообразующего каркаса, как правило, аграрной сферы экономики полиэтнического региона. Во - вторых, она амортизирует, смягчает разрушающее воздействие кризисно-деструктивных явлений на экономику региона. Также этноэкономика, обеспечивает рабочими местами высвобожденные из других сфер экономики трудовые ресурсы, способствует снятию напряженности в сфере занятости населения.

Отраслевая структура экономики является одним из факторов, оказывающих влияние на экономическую активность населения, в том числе на занятость населения в регионе. Процессы, происходящие в сфере занятости, являются детерминантой, определяющей емкость и структуру рынка труда, который является важнейшим элементом в системе рынков, обеспечивающих реализацию целевой направленности воспроизводственного процесса. Степень локализации рынков труда во многом определяется хозяйственной специализацией и структурой экономики. С другой стороны, поскольку отношения, складывающиеся на рынке труда, имеют ярко выраженный социально-экономический характер, затрагивая потребности большинства населения, сбалансированность ведущих воспроизводственных пропорций в регионе будет зависеть от эффективного функционирования регионального рынка труда.

В заключение следует отметить, чтобы региональный рынок труда был в состоянии обеспечить эффективное развитие и функционирование воспроизводственного процесса, необходимы соответствующие социально-экономические условия. К ним следует отнести многообразие субъектов (работодателей) регионального рынка труда по формам собственности, свободу выбора для ищущих работу, обеспечение конкуренции между субъектами рынка труда, развитость рыночной инфраструктурной базы, надежность механизма социальной защиты и т.д.

Естественно, что создание вышеперечисленных условий, в первую очередь, зависит от стартового уровня развития региональной экономики и функционирования локальных воспроизводственных циклов, определяющих пространственно-временной характер формирования тех или иных региональных ресурсов.

Использованные источники:

1. Матевосян М.Г., Вицелярова К.Н., Абрегова Ф.М. Методология и основные направления социально-экономических исследований / М.Г. Матевосян, К.Н. Вицелярова, Ф.М. Абрегова. – Майкоп, 2014. – 208 с.
2. Колесников Ю.С. Этноэкономика в судьбах модернизации юга России // Научные статьи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.coolreferat.com/
3. Вицелярова К.Н. Занятость и рынок труда в регионе как функции локальной экономики // Библиотечный каталог [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.lib.ua-ru.net

*Власова А.Ю.
студент 3 курса
направление подготовки «Государственное
и муниципальное управление»
«МГУ им. Н.П.Огарева»
Россия, г. Саранск*

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье обосновывается актуальность оценки социальной привлекательности регионов, раскрывается понятие "социальная привлекательность" и предлагается один из подходов к его оценке.

Ключевые слова: социальная привлекательность, индикаторы, рейтинг привлекательности регионов.

Оценку социальной привлекательности мы можем провести на основе оценки регионов РФ по уровню социальной привлекательности. Подобные исследования встречаются довольно часто, они отличаются временными периодами, выбранными методиками исследования.

Оценка развития социальной сферы регионов проходит по ключевым индикаторам, к которым относятся:

- Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (ОПЖ): наиболее вероятный возраст, до которого доживет родившийся в данном году в данном регионе ребенок.
- Коэффициент младенческой смертности (МС): число смертей среди детей в возрасте до года на 1000 родившихся.
- Заболеваемость населения (З): число больных с впервые в жизни установленным диагнозом, выявленных в течение года при обращении в лечебно-профилактическое учреждение или при профилактическом

осмотре. Рассчитывается за год на 1000 человек населения.

- Уровень преступности (П): число убийств и покушений на убийство на 1000 жителей. 2005 год.

- Миграционное сальдо (М): числом прибывших в регион человек и числом выбывших граждан из региона. Характеризует привлекательность региона для граждан страны.

Проведя анализ данных индикаторов за 2013 год, выведем оценку привлекательности Республики Мордовия в равнении с регионами России. На первом шаге регионы ранжированы по каждому из 5 показателей развития социальной сферы. Первое место присваивается региону с наилучшим значением показателя, последнее — с наихудшим. Далее вычисляется сумма мест по 5 показателям. Итоговое место региона по развитию социальной сферы определяется согласно сумме мест региона по каждому показателю: чем меньше сумма мест, тем выше место региона в стартовом рейтинге. Важно отметить, что чем меньше показатели младенческой смертности, заболеваемости и преступности и чем выше ожидаемая продолжительность жизни и миграционное сальдо, тем выше место региона по данным показателям. В таблице 1 представлен рейтинг развития социальной сферы регионов России. В ней отражены 5 регионов, занимающих первые места, Республика Мордовия, а также регионы, развитие социальной сферы которых является наихудшим.

Таблица 1 – Рейтинг развития социальной сферы.

Место региона по развитию социальной сферы	Регион	Место по ОПЖ	Место по МС	Место по З	Место по П	Место по М	Сумма мест по отдельным показателям
1	Краснодарский край	12	8	7	6	3	36
2	г. Москва	3	13	25	10	2	53
3	Белгородская область	7	11	43	3	6	70
4	Республика Северная Осетия – Алания	4	12	9	15	44	84
5,6,7	г. Санкт-Петербург	10	1	36	35	4	86
	Республика Адыгея	8	34	13	4	27	
	Республика Татарстан	9	5	51	13	8	
15	Республика Мордовия	17	15	21	24	58	135
75	Республика	73	69	70	62	29	303

	Алтай						
76	Архангельская область	53	57	75	54	72	311
77	Иркутская область	72	55	56	77	76	336
78	Чукотский автономный округ	78	76	79	74	37	344
79	Сахалинская область	71	70	74	72	62	349

Как мы можем заметить, социальное развитие Республики Мордовия несет в себе положительные тенденции. Практически по всем базовым индикаторам регион демонстрирует достаточно высокий уровень развития основных отраслей социальной сферы.

Власова А.Ю.
студент 3 курса
направление подготовки
«Государственное и муниципальное управление»
«МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск

ОЦЕНКА ЗДОРОВЬЯ МОЛОДЕЖИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

В статье приведены факторы, влияющие на здоровье людей, проведена оценка удовлетворенности студентов работой медицинских учреждений, проведен анализ состояния здоровья молодежи, выработаны рекомендации по сокращению уровня заболеваемости населения.

Ключевые слова: здравоохранение, окружающая среда, экология, инфекционные заболевания, ВИЧ, факторы сохранения здоровья населения.

Юность и молодость – время всеобъемлющего перехода – физического, мысленного и социального. Социально-экономический вклад в здоровье и развитие молодежи России в целом, и Республики Мордовии в частности, в будущем может способствовать снижению бедности, а также поддерживать национальное развитие.

Каково же истинное положение молодежи региона и что произойдет с ней завтра?

Целью написания настоящей работы является оценка здоровья молодежи Республики Мордовия.

К основным факторам, влияющим на здоровье людей, можно отнести:

1. Медицину и систему здравоохранения (10%);
2. Экологию (20%);
3. Образ жизни (50%);
4. Наследственность (20%).

Нами был проведен социологический опрос студенческой группы

МГУ им. Н.П.Огарева с целью выяснения отношения молодежи к системе здравоохранения на примере студенческой поликлиники №8. На вопрос: «Удовлетворяет ли вас работа студенческой поликлиники №8?» 30 респондентов из 33 опрошенных ответили, что не удовлетворены работой данного учреждения. В графе с вопросом: «Почему?» были названы такие причины, как медленное обслуживание и большие очереди на прием к врачу. Выход из данной проблемы видится во внедрении электронных очередей, распространенных во многих городах России.

Вторым, не менее важным фактором, влияющим на здоровье людей, является экология. Современной наукой выявлены тесные взаимосвязи между состоянием здоровья и степенью загрязнения окружающей среды. В РМ в атмосферу ежегодно выбрасывается более 50 тыс. тонн вредных веществ. В структуре выбросов более 100 вредных веществ относятся к 1, 2 и 3 классу опасности. Высокая концентрация их особенно характерна для Саранского, Рузаевского и Чамзинско-комсомольского промышленных узлов, они дают более 90% всех выбросов загрязняющих веществ [1].

В тесной связи со здоровьем людей находятся такие факторы, как наследственность и образ жизни. Подробно рассмотрев структуру заболеваемости молодежи нашей республики, мы поймём, почему. В общей структуре заболеваемости молодого населения Мордовии преобладают инфекционные болезни. В частности отмечается рост туберкулеза, ВИЧ/СПИДа и ЗППП (заболевания передающиеся половым путем). Большую озабоченность вызывают увеличение потребления алкоголя, курение табака и наркотизация среди молодежи.

По данным Всемирной организации здравоохранения, Россия принадлежит к числу 22 стран мира, где ситуация с туберкулезом считается наиболее серьезной. В России заболеваемость им возростала, начиная с 1990 г. На сегодняшний день по РМ отмечается некоторая стабилизация основных эпидемиологических показателей. В 11 районах РМ произошло снижение заболеваемости туберкулезом, в 13 районах отмечается рост.

Проблема ВИЧ/СПИДа в настоящее время затронула каждого человека, живущего на нашей планете. В этой связи в регионе уделяется большое внимание профилактике данного заболевания среди молодежи, так как именно эта группа является определяющей в распространении ВИЧ-инфекции. По данным республиканского Центра по профилактике и борьбе со СПИДом, с начала года в Мордовии выявлен 91 случай ВИЧ-инфекции, из них 82 — у жителей республики. Большинство инфицированных относятся к социально адаптированной работающей группе населения. Среди них студенты пединститута и университета, учащиеся ПТУ, предприниматели, инженер, домохозяйка... Основной путь передачи ВИЧ в Мордовии — половой. Однако за последние два года в республике наблюдается рост инфицированных за счет действующих и бывших инъекционных наркоманов (в республике только официально

зарегистрировано 1483 человека, «допускающих потребление наркотических средств») [2].

Следует отметить, что за последнее десятилетие на значительной территории Центральной и Восточной Европы распространенность заболеваний, передающихся половым путем, значительно увеличилась. За последние годы в Мордовии среди молодежи по данным инфекциям наблюдается некоторый спад их распространения. Однако имеют место и такие заболевания, которые развиваются достаточно быстро, например хламидиоз. Особо высокая степень инфицирования наблюдается среди молодых женщин (по РМ показатель составляет 21,4 – 27%). Серьезную угрозу здоровью молодежи региона по-прежнему составляет сифилис. В прошлом году в республике зарегистрировано 474 случая заражения, 303 из которых в г. о. Саранск. Среди больных большинство составляют пациенты в возрасте от 20-30 лет.

В Республике Мордовия, как и в целом в России, ежегодно отмечается рост числа лиц, потребляющих наркотические вещества, алкоголь и табак. Несмотря на то, что уровень наркотизации в республике является одним из самых низких в Приволжском федеральном округе, ежегодный рост числа наркопотребителей, состоящих на учете в органах здравоохранения, составляет около 10 %. По состоянию на 1 декабря 2014 года в органах здравоохранения республики состоит на учете 1434 человек, допускающих немедицинское потребление наркотических средств, из них 791 поставлен диагноз «наркомания». Из общего количества подучетных лиц 89% - в возрасте от 18 до 39 лет. Наиболее «пораженными» являются крупные города Мордовии – Саранск и Рузаевка. Проблема наркомании не обошла и вузы республики. По оперативным данным, более 40 студентов учреждений высшего и среднего профессионального образования имеют отношение к незаконному обороту наркотических средств [3].

Без сомнения, каждый из вышеперечисленных факторов, играет огромную роль в сфере влияния на здоровье молодого поколения. Для того, чтобы быть здоровым, необходимо использовать самосохраняющие действия. Это занятия спортом, правильное питание, отрицание курения, распития спиртных напитков, употребления наркотических средств. Если каждый человек будет прилагать усилия для сохранения своего здоровья, будет осознавать, что плохо для него, а что хорошо, он будет здоров на долгие годы.

Использованные источники:

1. Государственный доклад «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения Республики Мордовия в 2013 году» - Режим доступа: <http://13.rosпотреbnadzor.ru>
2. Мордовия: Стат. ежегодник./Мордовиястат. - Саранск, 2014. - 465 с.
3. Официальный сайт министерства здравоохранения Республики Мордовия – Режим доступа: <http://www.minzdravrm.ru>

*Власова А.Ю.
студент 3 курса
«МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩИЕ В ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

В статье исследованы экологические и социальные факторы, влияющие на состояние здоровья населения Республики Мордовия. Проведен анализ состояния экологической обстановки, а также показателей уровня социального развития региона по ряду показателей. Выявлена тесная зависимость уровня заболеваемости населения республики от состояния среды обитания и социального развития субъекта.

Ключевые слова: экология, социальное развитие, здоровье, уровень заболеваемости населения, Республика Мордовия, загрязнение атмосферы, размер прожиточного минимума.

В наш технологический век человеческому организму приходится справляться с немалым количеством проблем, приводящих к различным заболеваниям и даже смерти. Самыми очевидными факторами такого негативного воздействия является загрязнение среды обитания, а также социальные процессы, протекающие в обществе. Изучив демографическую обстановку и причины смерти в республике, мы можем убедиться в этом.

По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2014г. по сравнению с 2004 годом численность населения Республики Мордовия уменьшилась на 63,9 тыс. человек (7,73%). За последние несколько десятилетий систематическое снижение численности населения происходило в основном за счет естественной, а также миграционной убыли. Также на протяжении последних 20 лет республика характеризуется низким уровнем рождаемости и высоким уровнем смертности. Естественная убыль населения в 2013 г. составляла -2228 человек (в 2004 г. - 7079 человек). Показатели заболеваемости населения также отрицательно сказываются на продолжительности жизни, которая в 2013 г. составила 64 года у мужчин и 76 лет у женщин.

Основную долю в структуре причин смерти занимают умершие от болезней, вызываемых в большей степени негативной экологической обстановкой. Это болезни систем кровообращения (49,3% от общего числа), новообразований (12,04%), несчастных случаев, отравлений и травм (9,5%). Необходимо отметить, что за период 2001 – 2013 гг. наблюдается снижение смертности по всем определяющим классам причин [2].

Оценка состояния окружающей среды включает в себя характеристику состояния загрязнения атмосферы, питьевой воды систем централизованного хозяйственно-питьевого водоснабжения, санитарно-эпидемиологическую безопасность почвы населенных мест, а также уровень шумовой загрязненности. Анализ каждой составляющей позволил выявить в

Республике Мордовия муниципальные образования, показатели которых не соответствуют установленным нормативам (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Районы Республики Мордовия с негативной экологической обстановкой

Область	Муниципальное образование	Показатели, не соответствующие нормативам
Атмосфера	г.о.Саранск Темниковский район Рузаевский район	Повышенное содержание оксида углерода и взвешенных веществ
Почва	г.о.Саранск	Повышенный уровень бинз(а)пирена
Питьевая вода	Ардатовский, Атяшевский, Большеберезниковский, Б.Игнатовский, Дубенский, Ромодановский, Рузаевский, Чамзинский районы, г.о.Саранск	Повышенное содержание фтора, железа, бора, стронция, а также высокий уровень жесткости питьевой воды
Шумовая загрязненность	г.о.Саранск	Зарегистрированы превышения эквивалентных уровней шума: по северо-западному району на 1-3 дБА, по юго-западному жилому району на 1-4 дБА, по северо-востоку на 1-6 дБА, по центральному на 1-69 дБА, по поселку Авторемзавод на 1-6 дБА.

Исходя из данных таблицы, можно сделать выводы, что загрязнение атмосферного воздуха и почвы наблюдается по причине того, что в районах сосредоточены крупные предприятия. Ухудшение качества воды, поступающей потребителю, обуславливает довольно высокий физический износ водоразводящих сетей (более 60%), высокая аварийность (2,15 аварии на 1 км труб), а также внутренние коррозии труб.

Рассматривая влияние социальной составляющей на заболеваемость населения, можно выделить ряд показателей, в большей степени оказывающих влияние здоровье людей. Это: денежные доходы населения, величина прожиточного минимума, стоимость минимальной продуктовой корзины и др. (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели социально-экономического состояния Республики Мордовия, оказывающие влияние на здоровье человека

№ п/п	Показатель	Единицы измерения	Значение		
			2010	2011	2012
1	Расходы на здравоохранение	руб./чел.	9153,204	10182,74	8108,0
2	Расходы на образование	руб./чел.	6244,65	6244,69	7139,5
3	Среднедушевой доход населения	руб./чел.	11056,1	10889,3	12912,2
4	Величина прожиточного минимума	руб./чел.	4801,0	5446,0	5492
5	Стоимость минимальной продуктовой корзины	руб./чел.	1911	2193	2269,82
6	Процент лиц с доходами ниже прожиточного минимума	%	19,4	19,4	18,3
7	Количество жилой площади на 1 человека	м ² /чел	24	24,5	25,0
8	Процент квартир, не имеющих водопровода	%	35,5	32,9	32,5
9	Процент квартир, не имеющих канализации	%	41,6	22,3	40,1
10	Удельный вес жилой площади, оборудованной центральным отоплением	%	81,2	81,4	84,5

В Республике Мордовия за период с 2010 по 2012 г. среднедушевые денежные доходы населения увеличились в сопоставимой оценке на 16,7 процента и составили в 2012 году 12912,2 рубля на человека против 11056,1 рубля в 2010 году.

Однако повышение доходов сопровождалось быстрым усилением их дифференциации, что явилось следствием увеличения доходов наиболее обеспеченных слоев населения и уменьшения доходов наименее обеспеченных.

В 2013 году Правительство Республики Мордовии установило размер прожиточного минимума, который в третьем квартале 2013 года составил в расчете на душу населения 6199 рублей, для трудоспособного населения - 6649 рублей, пенсионеров - 5098 рублей, детей - 6188 рублей.

Средняя величина прожиточного минимума в 2012 году составляла 5492 рубля на человека, что на 14,4 процента выше прожиточного минимума в 2010 году (4801 руб./чел).

Прожиточный минимум - это стоимостная оценка минимального набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности (потребительской корзины), а также обязательные платежи и сборы.

Он предназначен для оценки уровня жизни населения области при разработке областных социальных программ, выявления контингента

малоимущих граждан в целях оказания им социальной поддержки; формирования областного бюджета.

Стоимость минимальной продуктовой корзины выросла за последние три года на 18,7 процента. В 2010 году она составляла 1911 рублей на человека, в 2012 году 2269 руб./чел. Процент лиц с доходами ниже прожиточного минимума в республике составлял в 2010 году 19,4 процента. В 2012 году доля населения с денежными доходами ниже региональной величины прожиточного минимума в общей численности населения Республики Мордовия равна 18,3 процента, а в среднем по Российской Федерации 11,0.

Относительно высоким в республике остается удельный вес квартир, не имеющих водопровода – 32,5 процента и квартир, не имеющих канализации – 40,1 процента. Удельный вес жилой площади, оборудованной центральным отоплением 84,5 процента. Доля площади жилого фонда, обеспеченного всеми видами благоустройства, в общей площади жилищного фонда республики 49,2 процента, что ниже на 11,3 процента, чем по Приволжскому Федеральному округу (60,5).

Все вышеперечисленные факторы оказывают огромное влияние на состояние здоровья населения Республики Мордовия. В группу заболеваний, вызванных экологической обстановкой, а также различного рода социальными факторами, входят многие самые обычные хронические неинфекционные заболевания: сердечно-сосудистые, желудочнокишечные, онкологические, болезни органов дыхания и др. [3].

По данным Центра гигиены и эпидемиологии, в Республике Мордовия находятся территории с наибольшей первичной заболеваемостью, а также территории с высокой долей распространенности заболеваний. В 1 группу относятся г.о. Саранк, Рузаевский, Б.Березниковский, Ковылкинский, Дубенский, атяшевский, Торбеевский, Зубово-Полянский, Темниковский и Ромодановский районы. Во 2 группу отнесены такие территории, как ардатовский, Атюрьевский, атяшевский, Б.Березниковский, Б.Игнатовский, Дубенский, Ельниковский, Зубово-Полянский, Инсарский, а также Ичкаловский районы [1, с.16].

Таким образом, можно заметить, что большинство случаев первичной заболеваемости зарегистрировано там, где отмечалось несоответствие экологической обстановке предъявляемым требованиям, а следовательно, экология является одной из наиболее важных причин заболеваемости на данной территории. Что же касается социальной составляющей, то негативные последствия развития данной сферы распространяются по республике в целом, т.к. Республика Мордовия занимает одно из последних мест в ПФО по уровню социально-экономического развития.

Использованные источники:

1. Государственный доклад «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения Республики Мордовия в 2013 году» - Режим

доступа: <http://13.rospotrebnadzor.ru>

2. Мордовия: Стат. ежегодник./Мордовиястат. - Саранск, 2013. - 465 с.

3. Официальный сайт министерства здравоохранения Республики Мордовия – Режим доступа: <http://www.minzdravrm.ru>

*Власова А.Ю.
студент 3 курса
направление подготовки «Государственное
и муниципальное управление»
«МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с проблемными инновациями в медицине. Раскрыта необходимость четкого определения допустимых областей применения новшеств в медицине и ответственности субъектов инновационного процесса

Ключевые слова: здравоохранение, инновации, инновационная деятельность, проблемные инновации

Востребованность инновационных технологий в медицине очень высока, а некоторые направления уже вовсе не представляются без их использования. В первую очередь – это области, в которых применяется современное высокотехнологичное оборудование: здесь информационные технологии повышают отдачу от его работы в разы. Зачастую медицинские инновационные технологии кардинально меняют принципы работы врача, способствуют появлению новых направлений в медицине и формируют отраслевые тренды.

На сегодняшний день инновации в здравоохранении представлены как один из механизмов повышения качества оказываемых медицинских услуг, как возможность охраны здоровья.

Мнения о том, что представляет собой «инновация», абсолютно различны. Термин «инновация» происходит от латинского *novatio* и означает «обновление», а приставка *in* – «в направлении», т. е. обновление в каком-то направлении или в какой-то сфере. Многие авторы выделяют четыре типа инноваций:

- продуктовые (новые товары и услуги в части свойств, способов использования, способов предоставления);
- маркетинговые (новый метод маркетинга, дизайна, продвижения на рынок продукта);
- процессные (новый способ производства и доставки продукта, создания и предоставления услуг, оборудование, программное обеспечение);
- организационные (новые организационные методы в практике предприятия, организации рабочих мест, выстраивании внешних

коммуникаций) [1].

Вместе с процессом превращения инновационной идеи в продукт, услугу, технологию осуществляется процесс создания экономических отношений между создателями инновационного продукта, людьми, финансируемыми превращение этой идеи в реальность и потребителями инновации. Так как инновационный процесс является очень сложным, то можно говорить о том, что базовым требованием инновационного процесса выступает рациональное соотношение трудовых, финансовых, а также предпринимательских ресурсов. Только в данном ключе инновационная идея в области медицины может превратиться в реальность.

Но, одной идеей и ресурсами для создания инновационного продукта в медицине недостаточно. Также необходимо учитывать зарубежный опыт создания типовых продуктов, государственную политику, инновационную культуру, необходимость общества в данном продукте, а также деловое сотрудничество.

В России бурное развитие инноваций в медицинских науках, таких как молекулярная генетика, эмбриология, микробиология нередко опережает готовность общества к осознанию и принятию этих инноваций. К примеру, создание технологии клонирования человека носит спорный характер, изобретенная еще в конце XX века не применяется в медицинской практике и законодательно запрещена во многих странах. Это инновационная биотехнология не востребована обществом в силу социально-этических, религиозных аспектов, биологической безопасности (непредсказуемости генетических изменений) и законодательных ограничений.

История свидетельствует о том, что на протяжении всего периода существования человечества инновационная деятельность не прекращается. Но часто результатом этой деятельности становились продукты, услуги, технологии, которые использовались в совершенно противоположных целях. Созданные и используемые человеком для охоты ножи, стали оружием для убийства другого человека. Тысячелетия спустя, результаты исследований в области химии, позволившие получить новые вещества, стали использовать как яд. Открытие Вильгельмом Рентгеном рентгеновских лучей, за что он был удостоен Нобелевской премии в области физики, создание и использование рентгенотехники в медицине позволило не только диагностировать, но и лечить некоторые заболевания, например онкологические, но вместе с тем, привело к тяжелым лучевым ожогам медиков, которые не знали о переоблучении. Примеров инноваций, которые несут одновременно и вред и пользу множество.

Основной проблемой является то, что невозможно с точностью предсказать все негативные последствия, которые могут быть связаны с усложнением технологий, невостребованностью продукта в будущем и др.

Особое внимание необходимо уделять инновациям в области фармацевтики и биотехнологий, т.к. никак нельзя предсказать реакцию

человеческого организма на те или иные инновационные продукты. Также существует проблема использования в медицинской практике экспериментальных продуктов, несмотря на согласие людей, на их применение. В связи с этим возникают такие вопросы как: определение ответственности научного медицинского сообщества, представителей бизнеса, государства, системы образования; соблюдение морально-этических принципов и норм, нацеленность в первую очередь на социальный эффект, а не на победу в конкурентной борьбе и максимизацию прибыли.

Участники инновационного процесса, преследуют свои интересы: бизнес заинтересован в получении максимальной прибыли в минимальные сроки, ученые преследуют цель быть первыми в получении новых знаний, инноваторы при использовании последних достижений науки нацелены на быструю отдачу от использования новшеств; система образования не всегда предоставляет актуальную информацию, не в полной мере способствует формированию системы морально-этических ценностей. Нужно отметить, что экономическое развитие должно быть подчинено не только рыночным целям, достижению личного обогащения, но и целям более высокого порядка – повышению благосостояния людей, формированию условий для раскрытия человеческого потенциала, самосовершенствования на основе непрерывного обновления знаний, повышения культурного уровня.

Решить проблему рассогласования интересов участников инновационного процесса можно используя институциональный подход. По мнению ученых, конфликт интересов экономических агентов можно погасить с помощью координационной функции институтов. Эта функция связана со способностью их (институтов) устранять конфликты между экономическими агентами, а также противодействовать оппортунистическому поведению, т.е. такому поведению, когда они (агенты) руководствуются только собственными интересами и их поведение не ограничено моральными принципами. Важность этой функции состоит в способности институтов устанавливать границы рационального поведения и достигать на этой основе более предсказуемого поведения участников данного процесса. В итоге снизится неопределенность, что будет противодействовать появлению и использованию проблемных инноваций.

В решении вопроса возникновения проблемных инноваций и связанных с ними рисков главная роль должна принадлежать государству. Очевидно, что новые направления инновационного развития ведут к обострению недостатков рыночного регулирования экономики. Сегодня все отчетливее проявляются провалы в рыночном механизме, несовершенство рыночных рычагов управления инновационным развитием и возникает необходимость государственного вмешательства в экономику, основанную на знаниях.

Использованные источники:

1 Сошенко И.Г. Междисциплинарный характер понятия «инновации» / И. Г. Сошенко // Вестник Томского государственного педагогического университета. – 2013. - №13(141). – С. 136-141

*Власова А.Ю.
студент 3 курса
«МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ МЕДИКО-СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ НАСЕЛЕНИЮ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

В статье исследовано одно из базовых направлений социальной политики Республики Мордовия – развитие системы социальной помощи её жителям. Исследована схема взаимодействия структур, вовлеченных в оказание медико-социальной помощи инвалидам и людям с ограниченными возможностями здоровья в г.о.Саранск. Рекомендованы предложения по внедрению социального сопровождения инвалидов и людей с ОВЗ.

Ключевые слова: социальное государство, социальная политика, инвалиды, люди с ограниченными возможностями здоровья, социальное сопровождение, учреждения социальной защиты населения.

Основой политики социального государства является создание условий, гарантирующих достойную жизнь и свободное развитие всех его граждан. Такая проблема актуальна для любого общества: везде есть люди, способные самостоятельно решать возникающие проблемы, и такие, кто нуждается в посторонней помощи. Реализуя социальную политику, государство берет на себя ответственность за оказание социальной поддержки нуждающимся в ней гражданам, используя при этом законодательные механизмы, финансовые и административные ресурсы.

Одним из направлений государственной социальной политики Республики Мордовия, реализуемой во всех ее муниципалитетах, является развитие системы социальной помощи жителям города, оказавшимся в трудной жизненной ситуации. К этой категории относятся, прежде всего, инвалиды и люди с ограниченными возможностями здоровья.

Специфика этих целевых групп заключается в наличии жизненно важной одновременной потребности, как в медицинской, так и в социальной поддержке. Оказание им только медицинской помощи, как правило, не уменьшает груз нерешенных жизненных проблем, не снижает социальной дезадаптации в обществе.

Однако если медицинской помощью инвалиды и люди с ОВЗ уже могут быть обеспечены в надлежащем объеме, то система их социального обслуживания пока только формируется. Это связано с тем, что, во-первых, система социальной защиты населения возникла и начала активно развиваться лишь с середины 90-х годов XX столетия. Во-вторых, в

условиях ограниченной информированности общества и высокой стигматизации проблемы людей с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов длительное время рассматривались, а иногда и продолжают рассматриваться только в медицинском аспекте.

Оказание всесторонней медико-социальной помощи инвалидам и людям с ОВЗ чрезвычайно важно, так как она направлена на поддержку их семьи, а также на обеспечение благополучного будущего. Первостепенная значимость оказания им медико-социальных услуг связана еще и с тем, что в г.о.Саранск, несмотря на темпы снижения численности инвалидов в России, продолжается тенденция к увеличению числа инвалидов и людей с ОВЗ.

В связи с этим развитие в г.о.Саранск единой интегрированной системы медико-социальной помощи инвалидам и людям с ОВЗ имеет первостепенное значение, поэтому необходимо создать ее отсутствующий компонент – систему их социальной поддержки, социального сопровождения, а затем отработать механизм ее взаимодействия с системой медицинской помощи.

Прежде всего, необходимо определить, где должны создаваться специализированные отделения (службы) социального сопровождения, работающие с инвалидами и людьми с ограниченными возможностями здоровья. Следующим шагом должна стать отработка механизма взаимодействия этих отделений с клиентами и с другими службами, предоставляющими необходимые им услуги.

На сегодняшний день в г.о.Саранск функционирует 4 учреждения социальной защиты населения:

1. Государственное бюджетное учреждение РМ «Комплексный центр социального обслуживания по городскому округу Саранск» (создан в 1994 году).
2. Государственное казенное учреждение «Соцзащита населения по городскому округу Саранск».
3. Государственное казенное учреждение социального обслуживания «Республиканский социальный приют для детей и подростков «Надежда».
4. Государственное бюджетное стационарное учреждение социального обслуживания системы социальной защиты населения Республики Мордовия «Саранский пансионат ветеранов войны и труда» [3].

Именно в структуре этих учреждений, максимально приближенных к месту проживания, а в своей деятельности – к реальным нуждам семей с инвалидами и людьми с ОВЗ, должны быть созданы специализированные отделения (службы) помощи, обеспечивающие нестационарные формы социального обслуживания.

Вопрос о создании отделения в структуре указанных учреждений решается в соответствии со статистическим показателем численности населения. В районах с численностью населения более 200 000 человек, к

которому относится г.о.Саранск с численностью в 326 815 человек, рекомендуется создавать специализированные отделения, а в районах с меньшей численностью населения – службы социального сопровождения. При создании указанных отделений (служб) следует также учитывать такие показатели как общее количество инвалидов и лиц с ОВЗ, в том числе проживающих в иных районах Республики Мордовия.

Еще одной формой социального обслуживания инвалидов и людей с ОВЗ, является их социальная реабилитация в условиях стационарного отделения – социальной квартиры. Такая квартира предназначена для временного проживания инвалидов и людей с ОВЗ, приезжающих на лечение или для прохождения обследований в г.о.Саранск из других муниципальных образований Республики Мордовия, имеющих проблемы с жильем. Социальная квартира рассчитана на инвалида и сопровождающего его человека. В период проживания в квартире специалист по социальной работе и психолог оказывают ему необходимую помощь.

В целях создания и развития в г.о. Саранск единой интегрированной системы медико-социальной помощи инвалидам и людям с ОВЗ, необходимо разработать четкую модель взаимодействия всех структур, обеспечивающих предоставление им медицинских и различных социальных услуг.

В сфере управления принятие решений и координация взаимодействия обеспечиваются Координационным советом по делам инвалидов при Правительстве Республики Мордовия, Управлением федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Республике Мордовия, исполнительными органами государственной власти – Управление здравоохранения г.о.Саранск, Департаментом по социальной политике г.о.Саранск и другими профильными комитетами, отделами здравоохранения, социальной защиты населения и образования администраций районов города (рис. 1) [2].

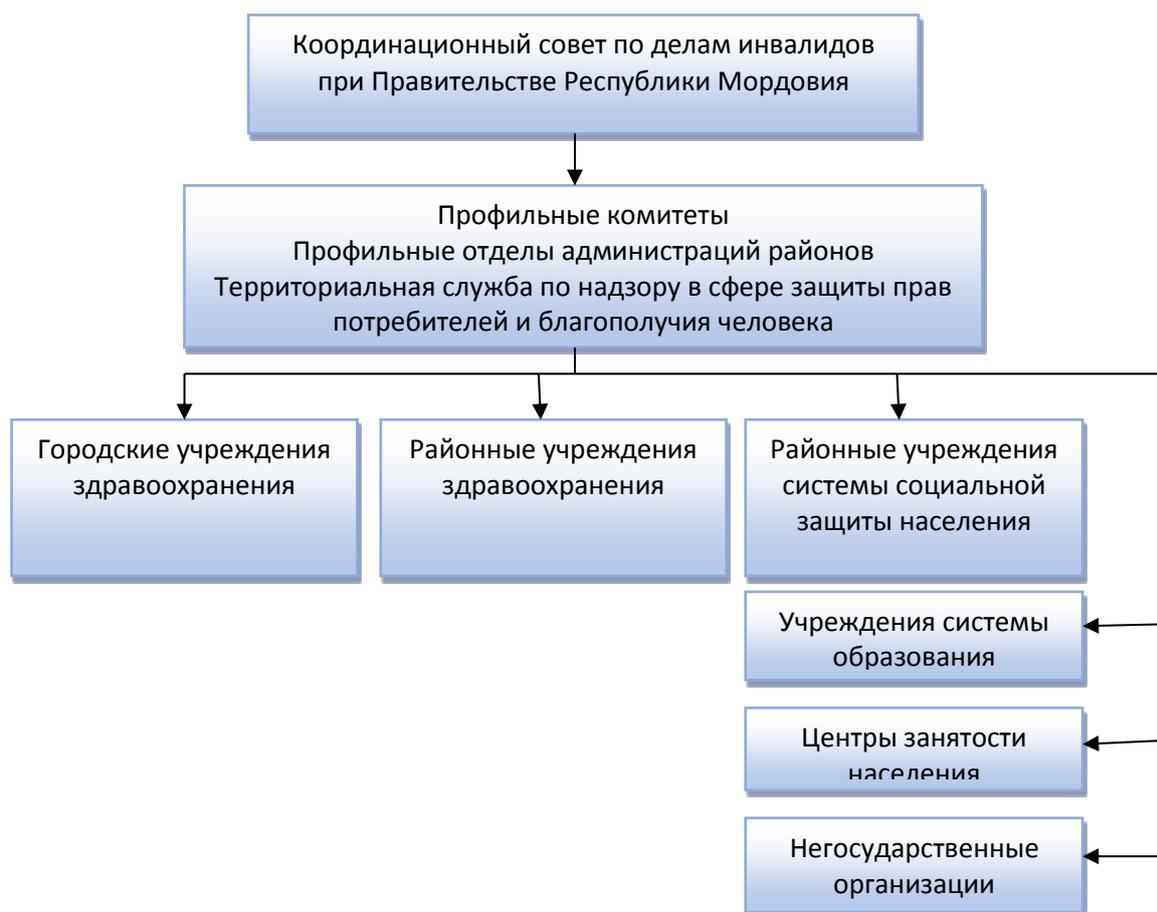


Рисунок 1 – Схема взаимодействия структур, вовлеченных в оказание медико-социальной помощи инвалидам и людям с ограниченными возможностями здоровья в г.о.Саранск

На исполнительском уровне субъектами взаимодействия являются городские и районные учреждения здравоохранения, районные учреждения системы социальной защиты населения. В районах в эту схему могут быть также включены учреждения системы образования, центры занятости населения.

Важным звеном процесса взаимодействия являются негосударственные некоммерческие объединения и организации (далее – НГО), успешно работающие в сфере оказания услуг инвалидам и людям с ОВЗ. Развитие партнерских отношений между государственными учреждениями и негосударственными организациями, поддержка некоммерческих проектов со стороны исполнительных органов государственной власти, а также приобретение услуг НГО в рамках реализации государственного заказа, безусловно, будут способствовать расширению объемов и улучшению качества социального обслуживания инвалидов и людей с ОВЗ. Эти люди, находясь одновременно в поле взаимодействия государственных медицинских и социальных служб, а также

негосударственных организаций, могут быть обеспечены комплексом качественных медико-социальных услуг.

Использованные источники:

1. Медицинский Вестник [Электронный ресурс] Режим доступа: www.medvestnik.ru (дата последнего обращения – 07.12.2014).
2. Официальный сайт министерства здравоохранения Республики Мордовия [Электронный ресурс] Режим доступа: [www. minzdravrm.ru](http://www.minzdravrm.ru) (дата последнего обращения – 07.12.2014).
3. Сайт администрации г.о.Саранск – учреждения социальной защиты населения [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.adm-saransk.ru/about/proletarskiy/O%20raione/Social%20security%20institutions.php> (дата последнего обращения – 07.12.2014).

*Власова А.Ю.
студент 3 курса
«МГУ им. Н.П. Огарева»
Россия, г. Саранск*

**К ВОПРОСУ О МЕТОДОЛОГИЧЕСКОМ ПОДХОДЕ ОЦЕНКИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ**

В статье исследованы наиболее распространенные в Российской Федерации методики оценки экономического потенциала территорий. Проведен анализ различных методологических подходов, а также выявлены именно те, с помощью которых можно провести оценку экономического потенциала муниципального образования.

Ключевые слова: экономический потенциал, муниципальное образование, подход, методология, инвестиционный рейтинг, показатель.

Потенциал, по мнению многих экспертов, подразумевает необходимость количественной оценки явлений, в большей степени проявляющих качественные характеристики. В связи с этим, как отечественная, так и зарубежная литература содержит перечень различных методов оценки экономического потенциала территории. При этом, методология проведения оценки экономического потенциала страны, региона или же муниципального образования абсолютно различна.

Многие выделяют два базовых подхода к оценке экономического потенциала муниципального образования, сущность которых раскрыта в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы к оценке экономического потенциала муниципального образования

Подход	Сущность
Воспроизводственный	Муниципальное образование рассматривается как относительно замкнутая система, исходя из сложившихся показателей продуктивности факторов производства.
Поведенческий	Проводится анализ совокупности различного рода показателей и взаимосвязей, существующих между ними.

Анализ методов комплексной оценки экономического потенциала муниципальных образований был дан А.О. Польшевым, который описал несколько основных подходов [7, с. 185]:

- метод установления тесноты связей между базовыми показателями;
- метод суммирования индексов;
- метод интервальной балльной оценки;
- метод построения интегрального показателя на основе ранжирования всех регионов по каждому из базовых оценочных индикаторов;
- метод безынтервального пофакторного ранжирования регионов в увязке с методом балльной оценки.

Методологию оценки экономического потенциала муниципального образования можно представить в виде последовательности следующих этапов, отображенных на рисунке 1.



Рисунок 1 – Этапы методологии оценки экономического потенциала муниципального образования.

Методология Министерства экономики также базируется на данных принципах. Вместе с этим, при комплексной оценке экономического потенциала муниципального образования, проводится анализ таких показателей, как объем инвестиций в основной капитал; оборот розничной торговли (в фактически действовавших ценах); доля численности безработных, стоящих на учете, в общей среднесписочной численности работников организаций; уровень зарегистрированной безработицы и др. [6].

Методика составления инвестиционного рейтинга рейтингового агентства «Эксперт» складывается из восьми частных потенциалов, каждый из которых характеризуется группой частных показателей, отраженных в таблице 2 [5].

Таблица 2 – Методика составления инвестиционного рейтинга рейтингового агентства «Эксперт».

Потенциал	Группа показателей
Производственный	совокупный результат хозяйственной деятельности предпринимательских структур и населения муниципального образования
Трудовой	показатели трудовой активности населения
Инфраструктурный	уровень развития в муниципальном образовании производственной, экономической и социальной инфраструктур

Ресурсно-сырьевой	обеспеченность экономической деятельности в муниципальном образовании балансовыми запасами основных видов природных ресурсов
Институциональный	обеспеченность развития муниципального образования необходимыми институтами рыночной экономики
Инновационный	уровень внедрения достижений научно-технического прогресса и степень модернизации производства в муниципальном образовании
Финансовый	прибыльность предприятий, уровень доходов населения

На основе опроса экспертов определяется оценка весов вклада каждой из составляющих в интегральный потенциал, который рассчитывается как взвешенная сумма частных потенциалов. Интегральные показатели авторы интерпретируют следующим образом: потенциал региона представляет собой долю региона в общем потенциале России. Следует отметить, что данной методике оценки рейтинга инвестиционной привлекательности регионов присущи некоторый схематизм и формальный характер. Этот метод является самым простым, наглядным, но одновременно и наименее точным.

Модель «Стратегическая матрица», разработанная специалистами Института экономических стратегий, предполагает оценивать муниципальный экономический потенциал путем использования следующих групп показателей [1, с. 56]:

- Население (численность, плотность на территории региона).
- Территория и природно-географические условия проживания.
- Экономика региона.
- Обобщенная оценка инфраструктуры муниципального образования.
- Оценка инновационности муниципального образования (исследовательский потенциал, патентная активность, инновационная деятельность предприятий и включенность в федеральные научно-технические программы).
- Оценка уровня управления.

Итоговая оценка представляет собой оценку текущего и прогнозного стратегического потенциала региона. Чем выше относительный статус муниципального образования в рейтинге, тем выше его способность улучшать качество жизни населения и управлять рисками развития.

Методология, применяемая в Институте социально-экономических исследований Уральского научного центра РАН, основывается на определении уровня социально-экономического развития муниципальных образований. В составе экономического критерия выделены две составные части диагностических индикаторов: уровень развития производственной

базы и рыночной инфраструктуры, а также инновационно-технический уровень муниципального производства. В свою очередь, в качестве составляющих уровня социального развития выделены уровень развития социальной инфраструктуры и уровень жизни населения.

По мнению В.И. Бувальцевой и М.В. Соколовского, экономический потенциал муниципального образования характеризуется следующими группами показателей, следовательно оценка экономического потенциала базируется на данных показателях [2].

– показатели развития реального сектора экономики: оборот розничной торговли (в фактически действовавших ценах; индекс физического объема оборота розничной торговли; оборот розничной торговли на рынках и ярмарках (в фактически действовавших ценах); доля пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий в общем обороте розничной торговли; оборот общественного питания (в фактически действовавших ценах); индекс физического объема оборота общественного питания;

– показатели развития социальной сферы: среднедушевые доходы населения; прожиточный минимум; отношение среднедушевых доходов к прожиточному минимуму; обеспеченность объектами соцкультбыта и инженерной инфраструктуры; уровень безработицы; число больничных учреждений и др.;

– показатели развития финансовой сферы: сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности предприятий и организаций (в фактически действовавших ценах); удельный вес прибыльных предприятий и организаций; кредиторская задолженность организаций; дебиторская задолженность организаций.

При расчете с использованием методологии «Инвестиционной газеты» используется схема деления показателей социально-экономической деятельности муниципальных образований на такие группы факторов как трудовые ресурсы; производство; институциональный потенциал; инновационный потенциал; уровень развития инфраструктуры; финансовый потенциал.

Проведенный анализ позволяет выделить несколько основных методологических подходов к интегральной оценке регионального экономического потенциала, которые иллюстрирует таблица 3.

Общее слабое место перечисленных методик, по мнению авторов, – невозможность оценить размах вариации и количественную степень отставания одного муниципального образования от другого. При этом, по мнению ряда исследователей, в настоящее время система показателей, отражаемых в статистической отчетности, не отвечает задачам объективной оценки экономического потенциала муниципальных образований [4].

Таблица 3 - Сравнительный анализ основных методологических подходов к интегральной оценке регионального экономического потенциала

Методология оценки	Преимущества метода	Недостатки метода
Стоимостная оценка ресурсов	– возможность оценки структуры и динамики потенциала; – анализ возможен и по единичным объектам, и по их совокупности	– субъективность выбора коэффициентов перевода ресурсов
Индексный анализ	– простота, отсутствие громоздких вычислений	– одинаковая информативность каждого фактора в формировании результирующего показателя; – трудность использования для анализа динамики и структуры потенциала
Оптимизационные модели	– возможность выявления оптимизационных мероприятий	– отсутствие необходимой информационной базы; – сложность вычислений
Корреляционно-регрессионные методы	– учет степени влияния каждого ресурса	– сложность оценки динамики потенциала; – невозможность применения при небольшом количестве наблюдений

В этой связи, по мнению П.А. Ибрагимовой, при формировании объективной информационной базы для оценки экономического потенциала необходим учет следующих условий [3]:

- систематизация показателей и критериев, позволяющих определить эффективность деятельности хозяйствующих субъектов региона;
- ориентированность показателей на решение задач определения потенциала муниципальных образований;
- необходимость систематизации сбора и обобщения информации по соответствующим блокам;
- использования маркетинговых исследований для проведения аналитической работы.

По мнению ряда исследователей, под оценкой регионального экономического потенциала понимается определение его величины в стоимостном выражении. Оценке может подлежать как общая величина экономического потенциала, так и величина его активной части. При этом оценка экономического потенциала региона может быть величиной либо интервальной, либо суммарной за период, равный среднему циклу воспроизводства экономического потенциала.

Сводная оценка регионального экономического потенциала формируется из двух составляющих. Во-первых, это непосредственно экономический потенциал муниципального образования, а во-вторых, –

уровень его реализации.

Таким образом, существует множество методик для оценки экономического потенциала муниципального образования, каждая из которых по-своему необходима. Это, в первую очередь, метод кластерного анализа, индексный анализ и др.

Использованные источники:

- 1 Агеев А. И. Особенности применения методологии «стратегическая матрица» / А. И. Агеев, Б. В. Куроедов. – М. : ИНЭС, 2006. - 212 с.
- 2 Бувальцева В. И. Неравномерность регионального развития: особенности проявления и направления преодоления / В. И. Бувальцева, М. В. Соколовский // Экономика. – 2002. - №9. – С. 43 – 48
- 3 Ибрагимов П. А. Оценка экономического потенциала региона [Электронный ресурс] / П. А. Ибрагимов // Экономические науки. – 2009. - №11. – Режим доступа : www.rusnauka.cjm/Page_ru.htm
- 4 Краснова С. Е. Сравнительный анализ основных методологических подходов к оценке экономического потенциала / С. Е. Краснова // Региональная экономика. – 2011. - №6. – С. 179 – 201
- 5 Инвестиционный рейтинг: методика составления рейтинговым агентством «Эксперт» [Электронный ресурс] : Режим доступа : <http://raexpert.ru>
- 6 Официальный сайт Министерства экономики Республики Мордовия [Электронный ресурс] : Режим доступа : http://mineco.e-mordovia.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1060:-lr-&catid=38:aktualnaya-informaciya
- 7 Польшнев А. О. О методологии сравнительной оценки региональной конкурентоспособности / А. О. Польшнев // Диагностика социально-экономических систем и процессов. Труды ИСА РАН. – 2008. - №12. – С. 202 – 217

Власова Е.В., к.э.н.

доцент ВАК

кафедра «Финансы и кредит»

Автаева К.В.

студент

ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: Статья посвящена вопросам развития налогового администрирования, в рамках формирования налогового механизма. В статье также рассмотрены особенности налогообложения организаций некоммерческого характера.

Ключевые слова: налог, налоговый механизм, налоговое администрирование, некоммерческие организации,

Организации некоммерческого характера, должным образом, участвуют в развитии экономики страны. Также особая роль в России отведена налогам.

Налоговое законодательство уделяет должное внимание налогообложению бюджетным организациям. При помощи налогов бюджетные учреждения должны уплачивать налоги, предусмотренные налоговым кодексом в соответствии с их деятельностью, формировать налоговую базу, выбирать стоит ли применять льготы, ввести достоверный финансовый учет и другие.

На данный момент в Российской Федерации все чаще стали предъявляться более жесткие требования к налоговикам и бухгалтерам за счет роста бюджетных учреждений в России, а также расширились сферы бюджетной деятельности и усложнились их операции и функции. Необходимым для этого становится разработка систем налогового учета в бюджетных организациях, охватывающие все стороны их деятельности [3].

В действительности, считается бюджетным сектором - совокупность взаимосвязей и взаимодействий как российских, так и иностранных учреждений. Значения некоммерческого сектора большими темпами развивается для международных организаций. На данном этапе в бюджетных организациях практика указывает на наличие определенного ведения правил учета операций. При этом возникает вопрос разделения некоммерческих организаций на две категории - осуществляющие некоммерческую деятельность с целью общественного развития и с целью получения прибыли.

Для эффективности использования системы налогового учета бюджетным организациям или учреждениям необходимо выявить уровень ее методической значимости, а также при использовании специализированных, основанных на практическом опыте методик нужно учитывать ряд особенностей. Все перечисленное в значительной степени влияет на организацию в целом.

Задачами бюджетных организаций является: предоставление услуг управленческого, социально-культурного, научно-технического некоммерческого характера, с целью удовлетворения общественных потребностей, также предоставление полной и достоверной информации о порядке формирования данных о доходах и расходах учреждения, определяющих размер налоговой базы отчетного налогового периода в порядке, установленном главой 25 НК РФ и предоставление информации пользователей, как внешним, так и внутренним для, своего рода, контроля за достоверным и правильным исчисления, полнотой и своевременностью расчетов с бюджетом по налогу на прибыль [1].

Бюджетное учреждение создается органами государственной власти Российской Федерации, субъектов РФ, органами местного самоуправления.

Все это финансируемая часть бюджета или бюджета государственного внебюджетного фонда. Данные обязательно составляются и рассчитываются в соответствии со сметой доходов и расходов.

Организации, такие как бюджетные, уплачивают налоги, в том числе и налог на прибыль. Организация получает доходы от реализации своей предпринимательской деятельности, поэтому необходимо, в таком случае, документировать и осуществлять учет доходов и расходов, предоставленных средств, выделившиеся строго по назначению, а именно для целевого финансирования.

Бюджетная организация обязана обладать определенными признаками:

1. Как учредителями бюджетной организации необходимы быть представлены органы государственной власти Российской Федерации, местного самоуправления, субъекты РФ. Не имеют право создать бюджетную организацию: кооперативы и любые акционерные общества.

2. Цель, которая прописывается в учредительных документах бюджетной организации должна исключать функции коммерческого характера. Но это не значит и не запрещает, то что бюджетному учреждению нельзя предоставлять услуги бесплатно. Бюджетное учреждение может получать доход от своей деятельности в соответствии с законодательством РФ.

Бюджетные организации вносят в свою жизнь, те или же иные виды некоммерческой деятельности и получает, тем самым, средства, необходимые для собственного развития.

В прочем, получение дохода не может иметь возможность стать определенной миссии бюджетной организации [2].

Те средства, которые организация заработала собственными силами, должны быть направлены на расширение своей деятельности. Привлечения дополнительных ресурсов, наем более квалифицированного персонала, также является составляющим для экстенсивного развития организации.

3. Федеральный бюджет, бюджет субъекта РФ, муниципальный бюджет или бюджет государственного внебюджетного фонда должны оказывать или предоставлять финансовую поддержку бюджетным учреждениям.

Бюджетные средства могут выделяться коммерческими организациями. Важная составляющая особенность, в том, что организация, которая получит финансовую поддержку со стороны государства, может и не быть бюджетной, осуществляется в многочисленных формах, начиная от закупки различных товаров в государственных или муниципальных целях и заканчивая предоставлением финансовой поддержки в виде дотаций, субвенций, субсидий и т.п.

4. Базой для финансового планирования служит смета доходов и расходов. Бюджетная организация должна обязательно составлять этот документ до начала финансового года и по истечению отчетного периода

составляться должен баланс исполнения сметы.

Итак, сочетание и взаимодействие перечисленных признаков в совокупности по отношению к одной структуре разрабатывает бюджетную организацию, каждый из перечисленных признаков сам по себе не означает, что мы имеем в виду саму бюджетную организацию [4].

Любой организации, а также бюджетному учреждению, необходимо разработать свою учетную политику с определенной намеченной целью и задачами. Также, в данном случае, нужно не забыть про разработку регистров (счета) налогового учета.

Значение финансов бюджетных организаций в финансовой системе Российской Федерации.

За счет обеспечений функций государства, определяются в бюджетной организации и финансовые ресурсы.

Необходимо выделить следующие особенности финансов бюджетных организаций:

1. Бюджетные организации тесно соприкасаются с бюджетом, именно из него основная часть расходов финансируется в бюджетные организации. Поэтому на финансы в бюджетном учреждении отражается и любые изменения в первую очередь в бюджете. Если же происходит невыплата средств бюджетом, то это может привести к недофинансированию расходов бюджетных организаций. И наоборот, к дополнительному финансированию бюджетных организаций, может послужить перевыполнение предусмотренных законом о бюджете соответствующего уровня поступлений.

Иначе говоря, общественные (централизованные) финансы, находятся во взаимосвязи и в совокупности с финансами бюджетной организации, нежели другие звенья финансовой системы.

2. Бюджетные организации могут самостоятельно оказывать платные услуги, при этом получать за счет этого часть доходов, но после также формировать и соотносить часть своих финансовых ресурсов к хозяйствующим субъектам.

Следует отметить, что указанные две особенности позволяют определить значение финансов бюджетных организаций между общественными финансами и финансами организаций. Выявленную закономерность можно подтвердить и в следующей особенности.

3. Бюджетные организации самостоятельно не могут расходовать денежные средства, так как государство осуществляет контроль за бюджетными организациями, поскольку бюджетным организациям предоставляется финансирование. Это происходит с целью рационального использования предоставленных бюджетных ассигнований.

Это и есть отличие коммерческих организаций от бюджетных, так как коммерческие структуры самостоятельно принимают решения по использованию, распределению и расходованию денежных средств.

Необходимо выделить принципы финансов бюджетных учреждений, а именно:

1. Целевое назначение предоставленных и самостоятельно заработанных средств.

Очевидно, что бюджетные организации не могут самостоятельно распоряжаться и расходовать свои приобретенные денежные средства, предоставленными государством на определенные цели. При расходовании средств бюджетные учреждения обязаны придерживаться этим целям, потому что они свободой действий не обладают. Это и есть отличие их от всех остальных учреждений и организаций. В смете определяются цели, исключительно на которые полученные из бюджета средства, самостоятельно заработанные средства могут быть в дальнейшем использованы.

2. Жесткое разделение и разграничение самостоятельно заработанных средств и бюджетного финансирования. В обеих группах составляются сметы по их расходованию, отдельно от друг друга и они же хранятся на отдельных счетах. Далее составляется самостоятельно отчетность на определенную дату.

При этом необходимо выделить и раскрыть понятие бюджетного иммунитета.

3. Иммунитет бюджетов представляет собой правовой режим, при котором обращение взыскания на бюджетные средства осуществляется только на основании судебного акта:

- возмещения недофинансирования, если взыскиваемые средства были утверждены в законодательном порядке в составе расходов бюджета;

- возмещения убытков, причиненного физическому или юридическому лицу в результате незаконных действий государственных органов или их должностных лиц.

4. Наличие контроля государственных органов и органов местного самоуправления с целью рационального и экономного расходования средств бюджета ст. 239 БК РФ.

Бюджетные организации, которые финансируются за счет федеральных средств, вынуждены переводиться на обслуживание в федеральное казначейство, которое предоставляют различные услуги: управление внутренним контролем, управление финансами, управление отчетности и бюджетным учетом. Казначейство самостоятельно не могут заключать с банками договор банковского счета для открытия счетов по учету бюджетного финансирования. Эти средства предоставляются на счет федерального казначейства, по средствам которым сотрудничают и взаимодействуют банки.

В федеральное казначейство предоставляются платежные документы бюджетных организаций, там же осуществляется проверка и затем передаются для исполнения ЦБ РФ или другим банкам [6].

Иначе говоря, банк получившие расчетные документы, будет осуществлять от федерального казначейства; а оно же должно получить от банка подтверждение о приеме расчетных документов на обработку, которые поступили при возврате средств и выписки по счетам.

Что касается кассового обслуживания, то в бюджетные организации наличные денежные средства приобретаются по чековой книге в банке, которая выдается органами федерального казначейства. Если же остаются лишние средства федерального бюджета или федеральных внебюджетных фондов, то бюджетная организация должна внести их в банк.

Кассовый лимит в банке устанавливается из структуры федерального казначейства, но при этом необходимо учитывать лимиты кассы всех бюджетных организаций, которые находятся на обеспечении в данной структуре федерального казначейства.

Лимит кассы не контролируется банком, которые находятся на обслуживании в казначейской системе и соблюдение порядка ведения кассовых операций распорядителей бюджетных средств, так же контролируются органами казначейства.

Важное значение в социальной и в экономической сфере занимают субъекты Российской Федерации.

Таким образом, созданные муниципалитетами бюджетные организации могут осуществлять финансирование с помощью банковских услуг. Помимо расчетных услуг предоставляемым бюджетным организациям через счета казначейства, можно выделить еще одну особенность, что бюджетные организации взаимодействуют с Центральным банком РФ, в отличии от других организаций.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ в ред. от 3 декабря 2011 г. [Электронный ресурс] // (Дата обращения 20.12.2014).
2. Власова Е.В., Полякова Д.М. О необходимости осуществления налогового планирования организаций в условиях преодоления кризиса // Экономика и социум. 2013. № 4-3 (9). С. 346-352.
3. Власова Е.В., Камалетдинова Л.Ш. Экономические риски и их роль в трансформационном процессе // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4(15). С.17-18.
4. Власова Е.В. Экономические преобразования России под влиянием западных санкций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 3 (18). С. 20-22.
5. Власова Е.В. Налоговый потенциал как объективная экономическая категория // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 12-16.
6. Власова Е.В., Викторова О.А. Порядок управления налоговыми рисками в

кредитной организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 2 (13). С. 20-22.

Власова Е.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит

Дедкова А.А.

студент

ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАТИКЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОТ СДЕЛОК РЕПО

Аннотация: В статье исследованы закономерности формирования и развития налогового механизма при совершении сделок РЕПО, в условиях трансформации экономики. Исходя из системообразующих факторов, критически проанализирована действующая система налогового администрирования операций на рынке ценных бумаг.

Ключевые слова: налог, налогообложение, ценные бумаги, рынок ценных бумаг, налоговое администрирование, налоговый механизм, фондовый рынок

Российский рынок ценных бумаг является стремительно развивающимся рынком в сфере финансов. В настоящее время эта часть рынка сформирована и изучена не до конца со стороны законодательства, налогообложения и структуры. Рынок ценных бумаг довольно сложен по своему строению, а темп более в условиях совершенствующихся рыночных отношений.

Одним из наиболее гибких производных финансовых инструментов, на сегодняшний день, выступают именно ценные бумаги.

Ценная бумага, это в первую очередь документ, закрепляющий за собой имущественные права владельца, при условии обязательного его предъявления. Ценная бумага является реквизитом любого товарооборота, которая может выступать как средство платежа, так и кредита, заменяя наличные деньги.

Налогообложение операций с ценными бумагами включает в себя определенные особенности и отличия. В соответствии с главой 21 НК РФ, операции с ценными бумагами не облагаются налогом на добавленную стоимость, именно это выступает отличительной особенностью данной экономической категории, а, следовательно, одной из основных особенностей налогообложения прибыли.

Выручка от операций с ценными бумагами, в соответствии с условиями договора продажи, включает в себя доходы от реализации ценных бумаг.

При продаже ценных бумаг, затратами признается стоимость покупки

проданных ценных бумаг, которая была рассчитана с учетом определенной плательщиком налоговой методики учета ценных бумаг.

Разница между стоимостью продажи и стоимостью покупки, с учетом затрат на оплату услуг по их покупке и продаже, устанавливается как выручка от продажи ценных бумаг. Прибыль (убыток) от продажи ценных бумаг учитывается отдельно только в том случае, если ценные бумаги обращаются или не обращаются на фондовом рынке.

Установление стоимости продажи ценных бумаг в целях обложения налогом имеет некоторые нюансы. Дело в том, что нельзя в качестве выручки принять любую стоимость, по которой они были реализованы. Статья 280 НК РФ накладывает на нее конкретные рамки [1].

Данные рамки зависят от вида ценных бумаг. НК РФ определяет два вида, а именно, ценные бумаги, которые обращаются и не обращаются на фондовом рынке.

Ценные бумаги на фондовом рынке называются обращающимися, если выполняются следующие условия: во-первых, ценные бумаги должны быть допущены к обращению лицом, которое осуществляет продажи, например организатор; во-вторых, информация об их стоимости должна быть отражена в средствах массовой информации, либо представлена организатором продажи в течение трех лет со дня заключения сделки; в-третьих, в случаях, которые предусмотрены законом, то есть по ним должна подсчитываться рыночная котировка.

Для обращающихся ценных бумаг, стоимость продажи должна находиться в промежутке между самой высокой и самой низкой стоимостями данной бумаги, которые зарегистрированы на дату реализации сделки. Причем можно самим выбирать организатора продажи, интервал стоимости которого будет применен. В том случае, когда на рынке сделки не происходили на эту дату, необходимо брать интервал стоимости по ближайшим торгам.

В том случае, если продажа или покупка ценных бумаг, которые обращаются на фондовом рынке, по стоимости меньше минимальной (выше максимальной) стоимости сделок на фондовом рынке, при подсчете финансового итога берется минимальная (максимальная) стоимость сделки на фондовом рынке.

По ценным бумагам, которые не обращаются на фондовом рынке, фактическая стоимость сделки берется для целей налогообложения, в том случае, если эта стоимость находится в промежутке между наименьшей и наибольшей стоимостями, определенными в результате расчетной стоимости ценной бумаги и предельного отклонения. Предельное отклонение стоимости ценных бумаг, не обращающихся ни на организованном, ни на фондовом рынках, определяется в размере двадцати процентов в сторону увеличения, либо снижения от расчетной стоимости ценной бумаги [3].

База для налогообложения операций с ценными бумагами

устанавливается плательщиком налога отдельно, за исключением базы налога по операциям с ценными бумагами, которая определяется профессиональными участниками рынка ценных бумаг. При этом плательщики налога определяют базу налога по операциям с обращающимися на фондовом рынке ценными бумагами, причем отдельно от базы налога по операциям с необрачающимися на фондовом рынке ценными бумагами.

При продаже, либо другом выбытии ценных бумаг, плательщик налога сам, согласно с принятой в целях обложения налога учетной политикой, выбирает один из следующих методов списания на затраты стоимости выбывших ценных бумаг [5]:

- по стоимости первых по времени приобретения (метод ФИФО);
- по стоимости единицы.

Плательщики налога, которые получили убыток в предыдущем или предыдущих налоговых периодах, от операций с ценными бумагами, вправе снизить налоговую базу, получившую по операциям с ценными бумагами в настоящем налоговом периоде, другими словами, перенести указанные убытки на будущий срок, согласно порядку и на условиях, которые определены в ст. 283 НК РФ.

Убытки от операций с ценными бумагами, которые не обращаются на фондовом рынке, могут сократить базу налогообложения только лишь по операциям с такими же бумагами или по ценным бумагам, которые обращаются на фондовом рынке.

Все вышесказанное не относится к операциям, имеющим одинаковую внешнюю форму, что и сделки с ценными бумагами, но иными по сути. Речь идет о сделках РЕПО с ценными бумагами.

Операции РЕПО - сделки по реализации или скупки эмиссионных ценных бумаг (первая часть) с обязательной обратной по реализации или скупки бумаг того же выпуска и того же числа, через конкретный срок по конкретной стоимости (вторая часть).

В НК РФ определяется наибольший срок, на который заключаются подобные сделки, и он составляет шесть месяцев [1].

С точки зрения финансовой обоснованности сделками РЕПО выступает не что иное, как заем под залог ценных бумаг. По первой части РЕПО, одна сторона, выступающая заемщиком, передает другой стороне, в лице которого выступает кредитор, на определенный промежуток ценные бумаги, а получает на тот же срок денежные средства. По второй доле сделки происходит обратная операция, где сторона-заемщик отдает долговые деньги, а ей, в свою очередь, возвращают ценные бумаги [4].

Для обложения налогом прибыли РЕПО считаются не все сделки с ценными бумагами с обязательством их обратного выкупа, а только лишь которые проводятся с эмиссионными ценными бумагами.

Промежуток времени в календарных днях между датами выполнения

первой и второй доли РЕПО называется сроком сделки РЕПО. Срок РЕПО начинает подсчитываться со дня, следующего за днем выполнения первой доли РЕПО, до дня выполнения второй доли РЕПО включительно. А для сделки РЕПО, первая и вторая доли которой выполняются в один день, срок РЕПО будет определяться в один день.

В целях налогообложения, датами выполнения первой и второй доли РЕПО считаются предусмотренные договором даты выполнения участниками сделки РЕПО своих обязательств по первой и второй частям РЕПО. В случае выполнения обязательств по поставке ценных бумаг и оплате по первой (либо второй) доли РЕПО в разные даты датой первой (второй) доли РЕПО, поэтому будет считаться более поздняя из дат выполнения обязательств по оплате или поставке ценных бумаг.

При этом дата выполнения обязательств по второй доли РЕПО может быть изменена как в сторону уменьшения срока РЕПО, так и в сторону увеличения (продлонгация договора) с учетом того, что окончательным сроком между исполнением первой и второй доли РЕПО будет являться период менее, чем в один год.

Операции РЕПО, по которым не установлена дата выполнения второй доли, то есть операции РЕПО с открытой датой, но по которым определена формула, где отражается процентная ставка по сделке РЕПО, являются операциями РЕПО в целях обложения налогом [5].

Под ставкой по сделке РЕПО подразумевается ставка, в соответствии с которой, стороны подсчитывают обязательства по второй доли сделки РЕПО.

В том случае, когда на дату выполнения второй доли РЕПО сделка обратной покупки (продажи) не выполнена, либо выполнена не в полном объеме, без осуществления процедуры регулирования взаимных требований, то такая операция не может быть признана операцией РЕПО для целей обложения налогом. А это значит, что выручка от продажи (либо же затраты на покупку) устанавливаются продавцом и покупателем по первой доли РЕПО согласно с положениями Российской Федерации, которые устанавливают порядок расчета базы налога при реализации операций с ценными бумагами.

В этом случае выручка и затраты, участвующие в определении базы налога по операциям с ценными бумагами, учитываются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором по договору была предусмотрена дата выполнения второй доли сделки РЕПО. При этом декларация по налогу за отчетный (налоговый) период, в котором была выполнена первая часть сделки РЕПО (по ценным бумагам) по основаниям невыполнения, либо выполнения, но не в полном объеме второй доли сделки РЕПО без осуществления процедуры регулирования взаимных требований сделки РЕПО, не уточняется.

А участники сделки РЕПО в аналогичном порядке корректируют ранее

учтенные доходы (расходы) в виде процентов по сделке РЕПО [7].

В отношении подсчета базы налогообложения сделок РЕПО, по-прежнему, остаются нерешенными некоторые вопросы. К примеру, много вопросов вызывает подсчет базы налогообложения при реализации обмена ценных бумаг в рамках договора РЕПО. Не расписаны правила подсчета выручки и затрат от покупки ценных бумаг в рамках процедуры обмена и возможность учета возникшего убытка по операциям с ценными бумагами [6].

Проблемным вопросом является учет дивидендов по ценным бумагам, который является объектом сделки РЕПО, у продавца - по первой доли РЕПО, в случае их оплаты эмитентом между первой и второй частями сделки. В этом случае продолжает быть не понятным порядок «идентификации» подобной выручки для продавца. Дело в том, что на дату составления списка лиц, «претендующих» на дивиденды, продавец по первой доли РЕПО не числится в составе акционеров. Но согласно договору РЕПО, дивиденды обязаны передаваться покупателем по первой доли РЕПО продавцу по первой доли РЕПО. Поэтому, в случае, когда эмитентом был удержан налог при перечислении покупателю по первой доли РЕПО, то при их передаче у продавца по первой доли РЕПО образует также объект обложения налогом, что приводит к двойному обложению налогом.

На сегодняшний день присутствуют проблемы, которые связаны с налогообложением участников фондового рынка. [7].

Данные проблемы связаны с обложением налогом на прибыль при продаже операций с ценными бумагами, а также связанные с процессом вычисления и удержания налоговым агентом НДФЛ по процедурам с ценными бумагами.

К подобным проблемам относят следующие проблемы:

- порядок установления рыночной стоимости ценной бумаги в случае ее продажи (когда ценная бумага продается на торгах, нужно применять стоимость на торгах, состоявшихся до конца отчетного периода, в котором была заключена сделка с ценной бумагой);

- не урегулирован вопрос с установлением рыночной стоимости ценной бумаги при ее покупке или продаже через международные системы, включая электронные;

- не урегулированы обложения налогом при уступке прав требования долга; с налогообложением закладных, выпускаемых в обеспечение ипотечных кредитов (учитывая, что в основе договора ипотеки и закладной лежат одни и те же отношения займа, представляется целесообразным применять одни и те же правила обложения налогом);

- обложения налогом операций с финансовыми инструментами срочных сделок.

Разрешение всех перечисленных проблем состоит, в первую очередь, в переработке и дополнении налогового законодательства по этим вопросам.

При этом присутствует необходимость во внесении конкретных определений. Необходимо урегулировать спорные вопросы в ситуациях, когда возникают при налогообложении операций с ценными бумагами.

В случаях необходимости нужно рассматривать вопросы введения новых законов, а в крайней мере и отмены налогообложения участников фондового рынка.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ в ред. от 4 октября 2014г. // Консультант Плюс (с изменениями и дополнениями от 4 октября 2014 года). (Дата обращения 11 января 2015г.)
2. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / О.В. Качур. - М.: КНОРУС, 2013. – 311 с.
3. Черник Д.Г. Налоги и налогообложение.- М.: ИНФРА-М, 2012.– 340 с.
4. Мамрукова О.И. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / О.И. Мамрукова. - 7-е изд. перераб. - М.: Изд-во Омега-Л, 2013. – 280 с.
5. Власова Е.В., Камалетдинова Л.Ш. Экономические риски и их роль в трансформационном процессе // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013.№ 4(15). С.17-18.
6. Власова Е.В., Викторова О.А. Порядок управления налоговыми рисками в кредитной организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013.№2(13). С.20-22.
7. Власова Е.В., Полякова Д.М. О необходимости осуществления налогового планирования организаций в условиях преодоления кризиса // Экономика и социум. 2013. № 4-3 (9). С. 346-352.
8. Власова Е. В., Игнатъева Е. В. Налог с продаж: положительные и отрицательные стороны // Современные научные исследования: актуальные теории и концепции - ART 64323. - URL: <http://e-koncept.ru/teleconf/64323.html> - Гос. рег. Эл № ФС 77- 49965. - ISSN 2304-120X.

Власова Е.В., к.э.н.

доцент ВАК

кафедра «Финансы и кредит»

Аюпова Г.А.

студент

ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ

Аннотация: В статье рассматривается проблематика исчисления налога на прибыль. Новые вызовы со стороны мирового рынка и новые

возможности для развития отечественной экономики, становятся важным фактором, оказывающим влияние на изменение налоговой системы.

Ключевые слова: налог на прибыль, налоговый механизм, налоговое администрирование, развитие экономики, элементы налогообложения.

На данном этапе развития экономики, в процессе преодоления кризиса, происходит переосмысление роли налогов, в формировании, новой экономической системы. С усилением давления, оказываемого западными странами на российский бизнес, на первый план встает вопрос о налоговом администрировании. На примере зарубежных налоговых систем, первое место по формированию бюджета занимает налог на прибыль. Таким образом, налог на прибыль должен стать ключевым налогом в российской налоговой системе.

Рассмотрим проблематику применения налога на прибыль. Элементы налога представляют собой совокупность принципов, терминов и правил, регламентируемую нормами законодательных актов. Сам налог является платежом, взимаемым уполномоченными государством органами в бюджет и внебюджетные фонды для улучшения благосостояния населения и содержания аппарата управления. Полноценное установление налога осуществляется только после определения основных его элементов и категорий лиц, обязующихся к уплате.

Элементы налога и их характеристика: База (тот фундамент, на основании которого исчисляется сумма налога). Ставка (размер процента, начисляемый на выбранную базу). Период (время, в течение которого действует установленная ставка и база налогообложения). Объект (то, с чего уплачивается налог). Субъект (тот, кто обязан его выплатить). Срок (период, за который необходимо произвести выплату).

Под объектом следует понимать определенное имущество или товар, конкретный размер дохода или прибыли и иной предмет стоимостного или материально-вещественного содержания. [1].

Действующее законодательство предусматривает целый перечень объектов, который подвергается налогообложению. В нашей стране таким документом выступает НК РФ, или Налоговый кодекс Российской Федерации.

Такие элементы налога, как ставка, позволяют плательщику самостоятельно учитывать величину, требуемую к уплате, опираясь на получаемый доход или имеющееся имущество.

Проще говоря, это установленная государством доля или процент от прибыли. [2].

Ставки могут быть нескольких видов:

- пропорциональные;
- твердые;
- регрессивные;

— прогрессивные.

Первые предполагают одинаковое налогообложение без предварительного разделения по объему дохода. Твердые процентные ставки налога подразумевают определенный размер процента на единицу измерения товара. Прогрессивная ставка оберегает незащищенные слои населения, так как повышается с ростом прибыли.

То есть чем больший доход получает налогоплательщик, тем большую его часть приходится отдать в пользу государства. [3].

Противоположный эффект дает регрессивная процентная ставка налога, так как повышение дохода приводит к понижению ставки.

Налоговая ставка налога на прибыль устанавливается в размере 20%, за исключением некоторых случаев. При этом:

- сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2 процента, зачисляется в федеральный бюджет;

- сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 18 процентов, зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации.

Налоговая ставка налога, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов РФ, законами субъектов может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков, но не ниже 13,5 %.

Фундаментом для установления базы в данном отчетном периоде являются сведения бухгалтерской отчетности каждого налогоплательщика. Если же в ходе проверки юридического лица нашлись некоторые искажения или даже ошибки, то необходимо произвести пересчет налоговых отчислений и обратиться с исправленными документами в налоговую службу, если платеж уже был произведен. Если согласно пересчету данных выявлен излишек платежа, то он может по желанию налогоплательщика либо пойти в счет следующего периода, либо (что встречается реже) перейти на счет в банке.

Элементы налога включают и период, то есть срок, в течение которого действует установленная база и ставка налога. [4].

Как правило, в качестве периода избирается календарный год. Когда предприятие регистрируется как юридическое лицо, а значит, и в качестве налогоплательщика, налоговый период рассчитывается с момента регистрации и до конца года. Вышеприведенные компоненты представляют собой элементы юридического состава налога. В общем виде все они направлены на регулирование процесса и системы уплаты налоговых платежей.

Налог на прибыль организаций является одним из наиболее распространенных федеральных налогов, уплачиваемым практически всеми организациями, осуществляющими предпринимательскую деятельность (включая бюджетные учреждения, осуществляющие деятельность, приносящую доход).

Объектом обложения налогом является прибыль, полученная

плательщиком налога:

- для российских организаций - полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов;

- для зарубежных организаций, осуществляющих деятельность в России через постоянные представительства, - полученные через эти постоянные представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных этими постоянными представительствами расходов;

- для иных зарубежных организаций - доходы, полученные от источников в России [5].

Таким образом, определение базы налога по налогу на прибыль состоит из двух блоков операций - по учету доходов и по учету расходов.

Исходя из требований 25 главы НК РФ, все физические (граждане страны и иностранцы) и юридические (организации и предприятия) лица обязаны исчислять обязательный бюджетный платеж на свои доходы согласно подсчитанному методами бухучета налогооблагаемому базису с применением процентной сетки.

Налоговые законодательные нормы определяют порядок исчисления налога как процентную долю налогооблагаемой базы. [6].

Сумма бюджетного платежа по расчетам итогов налогового периода просчитывается налогоплательщиком самостоятельно.

В первую очередь все хозяйственно-финансовые операции, производимые на предприятии, либо сделки и выплата вознаграждений у физических лиц оформляются в первичных документах. Затем зафиксированная информация обобщается в специальных регистрах, где подсчет данных производится с применением бухгалтерских счетов.

С помощью различных способов обработки, анализа и синтеза числовых данных, применяемых в бухгалтерском учете, происходит выведение финансового результата.

Он представляет собой суммирование всего оборота, произведенного в периоде, за который необходимо исчислить сумму налога, за минусом расходов, разрешенные налоговым законодательством к вычету. То, что получится в денежном выражении в итоге вычислений, называется прибылью (или убытком, если результат отрицателен).

Вот эта-то сумма и определяет порядок исчисления налога. Она является именно той налогооблагаемой базой, которая берется за основу при процентном исчислении обязательного платежа в бюджет. Уплата налога производится авансовыми ежемесячными либо квартальными платежами. Уплатить налог нужно **не позднее 28-го числа** месяца, следующего за истекшим месяцем.

Суммы авансов определяются, исходя из реальной прибыли предприятия и конкретной налоговой ставки.

Ежемесячные платежи распределяются поквартально следующим образом:

Первый квартал – ежемесячная сумма берется равной сумме последнего в прошлом году авансового платежа.

Второй квартал – сумма аванса каждый месяц представляет 1/3 всего авансового платежа, определенного для уплаты за первый период.

Третий квартал – каждый месяц необходимо уплачивать 1/3 от налоговой суммы, полученной при вычитании от исчисленного полугодового платежа суммы налога за первый квартал.

Четвертый квартал – месячный платеж должен равняться 1/3 части от разности между авансовой платой, рассчитанной за истекшие девять месяцев, и суммой аванса по результатам полугодия.

Платежи производятся каждый месяц только в том случае, если расчетный порядок исчисления налога на прибыль показал положительный результат. То есть при расчете налогового базиса определено наличие прибыли в отчетном периоде.

При равном нулю либо отрицательном итоге авансовые платежи в следующем квартале не производятся [7].

Некоторые организации, согласно налоговым актам, должны оплачивать налог авансом только раз в квартал. К таким организациям относятся:

- организации с малым валовым доходом в каждом квартале – 10 миллионов рублей; автономные учреждения;
- бюджетные организации;
- некоммерческие организации;
- иностранные организации, имеющие в РФ постоянные представительства;
- выгодоприобретатели, осуществляющие деятельность на основании договоров доверительного управления;
- простые товарищества.

Таким образом, государство стимулирует рост производительности и эффективности некоторых отраслей промышленности. Но это еще не все элементы налога, прописанные в законодательных нормах. Налоговый кодекс содержит основные схемы и принципы формирования базы и является инструментом регулирования соответственно уполномоченных служб на федеральном и местном уровнях.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ в ред. от 4 октября 2014г. // Консультант Плюс (с изменениями и дополнениями от 4 октября 2014 года). (Дата обращения 11 января 2015г.)
2. Власова Е.В., Полякова Д.М. О необходимости осуществления налогового планирования организаций в условиях преодоления кризиса // Экономика и социум. 2013. № 4-3 (9). С. 346-352.
3. Власова Е.В., Камалетдинова Л.Ш. Экономические риски и их роль в

трансформационном процессе // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4(15). С.17-18.

4. Власова Е.В. Экономические преобразования России под влиянием западных санкций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 3 (18). С. 20-22.

5. Власова Е.В. Налоговый потенциал как объективная экономическая категория // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 12-16.

6. Власова Е.В., Полякова Д.М. О необходимости осуществления налогового планирования организаций в условиях преодоления кризиса // Экономика и социум. 2013. № 4-3 (9). С. 346-352.

7. Власова Е.В., Стратегическая траектория формирования экономического потенциала региона // Экономика и социум. 2014. № 3-1 (12). С. 386-391.

Власова Е.В., к.э.н.

доцент ВАК

кафедра «Финансы и кредит»

Сайсанова И. Ю.

студент

ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАТИКЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИ СОВЕРШЕНИИ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

Аннотация: В статье рассмотрены аспекты формирования методологии налогообложения при совершении операций с ценными бумагами.

Ключевые слова: налог, налоговый механизм, налогообложение, ценные бумаги, налоговое администрирование

База обложения налогом по процедурам с ценными бумагами конкретной категории устанавливается как выручка от продажи (погашения) ценных бумаг за вычетом затрат по подобным процедурам [1].

Выручкой по процедурам с ценными бумагами учитываются доходы от продажи (погашения) ценных бумаг, полученные за налоговый период. В доходы по процедурам с ценными бумагами включают и доходы в виде % (дисконта, купона), которые получены за налоговый период по ценным бумагам, не учитываются %, по отношению которым принята ставка, отличающаяся от ставки 13 %. По отношению к процентам по облигациям с ипотечным покрытием налоговая ставка определена в размере 9 %.

В том случае, если купленная ценных бумаг на внебиржевом рынке у плательщика налога может возникать выручка в форме материальной выгоды — увеличение рыночной стоимости ценных бумаг над суммой фактических затрат плательщика налога на их покупку [2].

Рыночную стоимость ценных бумаг, которая обращается на ОРЦБ, нужно рассчитывать отталкиваясь от их рыночной стоимости учитывая предельную границу ее колебаний. Рыночную стоимость ценных бумаг, которые не обращаются на ОРЦБ, нужно рассчитывать, отталкиваясь от их рыночной стоимости учитывая предельную границу ее колебаний (когда иное не установлено НК РФ). Правила установления рыночной стоимости ценных бумаг, рассчитанной стоимости ценных бумаг и правила установления предельную границу колебания рыночной стоимости Федеральной службой по финансовым рынкам (далее — ФСФР России) по соглашению с Министерством финансов РФ (приказ ФСФР России от 9 ноября 2010 г. № 10-65/пз-н «Об утверждении Порядка определения рыночной стоимости ценных бумаг, расчетной стоимости ценных бумаг и предельной границы колебаний рыночной стоимости ценных бумаг в целях 23 главы НК РФ») [1].

Граница предельного колебания рыночной стоимости ценных бумаг, которые обращаются на ОРЦБ, устанавливаются в таком порядке: в сторону увеличения — от рыночной стоимости ценной бумаги до самой большой стоимости сделки с ценной бумагой, осуществленной на торгах этого организатора торговли на рынке ценных бумаг, также включается фондовая биржа, либо зарубежная фондовая биржа; в сторону уменьшения — от рыночной стоимости ценной бумаги до минимально возможной стоимости процедур с ценной бумагой, осуществленной на торгах этого организатора торговли на рынке ценных бумаг, которые включает фондовую биржу, либо зарубежной фондовой биржи.

Граница предельного колебания рыночной стоимости ценных бумаг, которые обращаются на ОРЦБ, определена в размере 20% в сторону повышения, либо понижения от рассчитанной стоимости ценной бумаги. Затратами по процедурам с ценными бумагами учитываются те затраты, которые связаны с обретением, продажей, сохранением и гашением ценных бумаг. Подобные затраты в обязательном порядке быть подтверждены документально и фактически реализованы плательщиком налога. К данным затратам, относятся такие затраты, как:

- суммы, оплачиваемые эмитенту ценных бумаг (управляющей предприятием паевого инвестиционного фонда) в оплату предоставляемых ценных бумаг и суммы, оплачиваемые согласно договору купли-продажи ценных бумаг, в том числе суммы купона; - оплата услуг, осуществляемых профессиональными участниками фондового рынка и биржевыми посредниками и клиринговыми центрами;

- прибавка, оплачиваемая управляющему предприятию паевого инвестиционного фонда при покупке инвестиционного пая паевого инвестиционного фонда, устанавливаемая согласно законодательству России об инвестиционных фондах [4];

- скидки, уплачиваемые управляющим компаниям паевого

инвестиционного фонда при покрытии инвестиционного пая паевого инвестиционного фонда, устанавливаемая законодательством России об инвестиционных фондах;

- затраты, возмещенные профессиональным участникам фондового рынка, управляющим компаниям, осуществляющие доверительное управление имуществом, составляющим паевой инвестиционный фонд;

- биржевой сбор;

- оплата услуг лиц, ведущих реестр [5];

- иные затраты, которые прямо связаны с процедурами и с ценными бумагами, финансовыми инструментами срочных сделок и затраты, которые связаны с предоставлением услуг профессиональными участниками фондового рынка, управляющими предприятиями, которые осуществляют доверительное управление собственностью, составляющим паевой инвестиционный фонд, в размерах их деятельности.

Когда некие затраты, которые связаны с осуществлением финансовых операций, относят в то же время и к процедурам с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок соответствующих категорий, налоговые базы по которым рассчитываются обособленно, плательщик налога должен распределить подобные затраты по необходимым налоговым базам.

Это распределение ведет по итогам налогового периода налоговый агент пропорционально части каждого вида дохода [6].

При продаже ценных бумаг затраты в форме стоимости покупки ценных бумаг учитываются по стоимости первых по времени приобретений (ФИФО).

ФИФО — это метод списания стоимости ценных бумаг, когда в первую очередь списывается стоимость первых по времени приобретения ценных бумаг. Налоговой базой по процедурам с ценными бумагами учитывается положительный финансовый итог по совокупности операций определенных категорий. Убытком по процедурам с ценными бумагами учитывается отрицательный финансовый итог отдельно по каждой совокупности операций, база обложения налогом по которой определяется раздельно.

На совокупность потерь по процедурам с ценными бумагами плательщику налога даются налоговые вычеты при отнесении подобных потерь на будущий период. При этом НК РФ утверждены ограничения на виды которые подлежат переносу на будущее потерь, и также порядок подобного переноса. [1].

Изначально совокупность потерь по процедурам с ценными бумагами, которые обращаются на ОРЦБ, по итогам налогового периода относится на сокращение базы налога по процедурам с экономическими инструментами срочных сделок, которые обращаются на ОРЦБ, базисный актив считаются ценные бумаги, фондовые индексы, либо иные финансовые

инструменты срочных сделок, базисным активом которых являются ценные бумаги либо фондовые индексы.

После подобного сокращения оставшаяся сумма потерь по процедурам с ценными бумагами, которые обращаются на ОРЦБ, может быть перенесена на будущие периоды в течение 10 лет, следующих за налоговым периодом, в котором получен убыток. При отнесении потерь на будущее суммы убытка, которые получены по процедурам с ценными бумагами, которые получены на ОРЦБ, сокращают только лишь налоговую базу по подобным процедурам. Потери, которые получены за налоговый период по процедурам с ценными бумагами, которые не обращаются на ОРЦБ, не переносятся на будущее и не могут направляться на сокращение прибыли по иным финансовым процедурам.

Потери от операций с ценными бумагами, которые обращаются на ОРЦБ, определяется с учетом границы предела допускаемых колебаний рыночной стоимости ценных бумаг, утвержденный в порядке, предусмотренном ФСФР России приказом от 9 ноября 2010 г. № 10-65/пз-н «Об утверждении Порядка определения рыночной стоимости ценных бумаг, расчетной стоимости ценных бумаг, а также предельной границы колебаний рыночной стоимости ценных бумаг в целях 23 главы НК РФ».

То есть при продаже ценных бумаг, которые обращаются на ОРЦБ и внебиржевом рынке по стоимости меньше минимально допустимой стоимости сделки с ценной бумагой, зарегистрированной на торгах организатора торговли на рынке ценных бумаг, убытками определяют исходя из минимальной цены, зарегистрированной на организованных торгах [5].

С 2011 г. гл. 23 НК РФ установлен особый порядок определения базы налога по процедурам РЕПО, объектом которых являются ценные бумаги (ст. 214 НК РФ), а также по процедурам займа ценными бумагами (ст. 214 НК РФ). В отношении этих операций установлен специальный порядок обложения налогом с учетом экономического характера подобных операций. Юридически подобные сделки представляют собой реализацию ценных бумаг. Однако с точки зрения их экономического содержания сделки РЕПО представляют собой привлечение заемных денежных средств под залог ценных бумаг либо заем ценных бумаг под обеспечение в виде уплаты денежных средств [3].

Соответственно доходы и затраты по процедурам РЕПО рассматриваются для целей обложения налогом не как доходы по процедурам с ценными бумагами, а как % по привлеченным либо выданным заемным средствам. Операцией РЕПО для целей обложения налогом признается договор, отвечающий требованиям, предъявляемым к договорам РЕПО Федеральным законом «О рынке ценных бумаг».

Договор РЕПО – это вид сделки, при которой ценные бумаги продаются и одновременно заключается соглашение об их обратном выкупе

по заранее оговоренной цене.

Для применения соответствующих положений НК РФ договор РЕПО и договор займа ценных бумаг должны отвечать требованиям, установленным НК РФ. В противном случае подобным процедурам облагаются НДФЛ как обычные процедурам с ценными бумагами в соответствии с общим порядком, установленным ст. 214 НК. В экономической литературе под производными финансовыми инструментами (срочными сделками) подразумеваются договоры (соглашения), определяющие права и обязанности сторон сделки в отношении базисного актива (ценных бумаг, товаров, валюты, процентных ставок, уровня инфляции, иных показателей либо их совокупности) в будущем [7].

Для целей обложения налогом плательщик налога в отдельности определяет налоговую базу по процедурам с финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися и не обращающимися на ОРЦБ [5].

Выручкой по процедурам с финансовыми инструментами срочных сделок учитываются доходы от продажи финансовых инструментов срочных сделок, полученные в налоговом периоде, включая полученные суммы вариационной маржи и премии по контрактам. При этом выручкой по процедурам с базисным активом финансовых инструментов срочных сделок учитываются доходы, полученные от поставки базисного актива при исполнении подобных сделок. При продаже поставочных срочных сделок доходы по процедурам с базисным активом включаются в ту налоговую базу, при определении которой учитываются доходы от операций с подобным базисным активом:

- в выручку с процедур с ценными бумагами, когда базисным ФИСС являются ценные бумаги;

- в выручку с процедур с ФИСС, когда базисным активом ФИСС являются другие ФИСС;

- в другую выручку плательщика налога в зависимости от вида базисного актива, когда базисным активом ФИСС не являются ценные бумаги, либо финансовых инструментов срочных сделок [1].

Затратами по процедурам с ФИСС учитываются документально подтвержденные и фактически осуществленные плательщиком налога затраты, связанные с совершением операций с финансовыми инструментами срочных сделок, исполнением и прекращением обязательств по подобным сделкам. К указанным расходам относятся:

- суммы уплаченной вариационной маржи и премии по контрактам, а также иные периодические либо разовые выплаты, предусмотренные условиями финансовыми инструментами срочных сделок;

- оплата услуг, оказываемых профессиональными участниками фондовый рынок, а также биржевыми посредниками и клиринговыми центрами;

- биржевой сбор (комиссия);

- другие затраты, непосредственно связанные с процедурами и с финансовыми инструментами срочных сделок, а также затраты на оказание услуг профессиональными участниками фондового рынка в рамках их профессиональной деятельности. Финансовый результат по процедурам с финансовыми инструментами срочных сделок определяется как доходы от операций за вычетом соответствующих затрат по подобным процедурам [4].

Базой для исчисления налога по процедурам с ФИСС признается положительный финансовый результат по совокупности соответствующих операций, который определяется в отдельности по ФИСС, обращающимся и не обращающимся на ОРЦБ. Убытком по процедурам с ФИСС признается отрицательный финансовый результат. Убытками определяется по каждой совокупности операций, база обложения налогом по которым определяется отдельно. Для целей переноса потерь на будущее отдельному расчету также подлежат убытками по процедурам с ФИСС, обращающимся на ОРЦБ, базисным активом которых являются ценные бумаги, фондовые индексы либо иные ФИСС, базисным активом которых являются ценные бумаги, либо фондовые индексы.

Так же как и в отношении потерь по процедурам с ценными бумагами, НК РФ утверждены специальные правила и последовательность учета потерь по процедурам и с финансовыми инструментами срочных сделок (п. 15 ст. 214.1 НК РФ). Когда плательщик налога получил сумму потерь по биржевым срочным сделкам на ценные бумаги и фондовые индексы, он имеет право уменьшить на сумму подобных потерь налоговую базу по процедурам с иными финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися на ОРЦБ. Данные суммы потерь учитываются в размерах базы налога по процедурам с ФИСС, которые обращаются на фондовом рынке, в качестве налоговых вычетов при определении соответствующей базы налога будущих периодов.

После подобного уменьшения оставшаяся часть потерь учитывается к вычету из базы налога по процедурам с ценными бумагами, обращающимися на ОРЦБ [7].

Потери по биржевым срочным сделкам на ценные бумаги и фондовые индексы, не погашенный по итогам налогового периода, подлежат переносу на будущее в течение десяти лет в составе потерь по процедурам с финансовыми инструментами срочных сделок, обращающимися на фондовом рынке.

Убыток, полученный по процедурам с финансовыми инструментами срочных сделок, не обращающимися на организованном рынке, на будущие периоды не переносится. Исчисление, удержание и уплата суммы налога осуществляются налоговым агентом по окончании налогового периода, истечении срока действия договора, а также при выплате налоговым агентом денежных средств дохода в натуральной форме.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ в ред. от 3 декабря 2011 г. [Электронный ресурс] // Гарант: Высшая школа. Выпуск 12. – электронный опт. диск (CD-ROM). (с изменениями и дополнениями от 4 октября 2014 года), (Дата обращения 14.12.2014).
2. Власова Е.В., Полякова Д.М. О необходимости осуществления налогового планирования организаций в условиях преодоления кризиса // Экономика и социум. 2013. № 4-3 (9). С. 346-352.
3. Власова Е. В., Игнатъева Е. В. Налог с продаж: положительные и отрицательные стороны // Современные научные исследования: актуальные теории и концепции - ART 64323. - URL: <http://e-koncept.ru/teleconf/64323.html> - Гос. рег. Эл № ФС 77- 49965. - ISSN 2304-120X.
4. Мамрукова О.И. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / О.И. Мамрукова. — 7-е изд. перераб. — М.: Изд-во Омега-Л, 2013.
5. Мандрощенко О.В., Пинская М.Р. Налоги и налогообложение: учеб. пособие / под общ. ред. проф. Л. И. Гончаренко — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011.
6. Власова Е.В., Камалетдинова Л.Ш. Экономические риски и их роль в трансформационном процессе // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4(15). С.17-18.
7. Власова Е.В., Викторова О.А. Порядок управления налоговыми рисками в кредитной организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. №2(13). С.20-22.

Власова Е.В., к.э.н.

доцент

кафедра «Финансы и кредит»

Власова О.Д.

студент

ФГБОУ ВПО Тольяттинский государственный университет

Россия, г. Тольятти

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Аннотация: Для обоснования основных направлений государственного регулирования в восстановлении и дальнейшем развитии рынка ценных бумаг необходимо упорядочить проблемы, возникающие при совершении операций с ценными бумагами. Важнейшим направлением стимулирования института инвестиций должно стать налоговое администрирование данного экономического направления

Ключевые слова: налог, налогообложение, ценные бумаги, рынок ценных бумаг, налоговое стимулирование, налоговый механизм, фондовый

рынок.

В последние годы в налоговой политике России активно развивается направление по поддержке и налоговому стимулированию инвестиций. Особенно это проявляется в налогообложении операций с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок и других финансовых операций, а также регулировании деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг и инвесторов на финансовых рынках.

Так с 1 января вступают в силу статьи 10.3 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» и 219.1 НК РФ, которые вводят в российское законодательство понятие «индивидуальный инвестиционный счет» (ИИС), по которому можно будет совершать операции с ценными бумагами и получать налоговые вычеты. ИИС может открыть только физическое лицо, налоговый резидент РФ.

Индивидуальный инвестиционный счет - счет внутреннего учета, на котором обособленно учитываются денежные средства и ценные бумаги клиента - физического лица, а также обязательства по договорам, заключенным за счет указанного клиента. ИИС открывается и ведется на основании договора брокерского обслуживания (ИИС-ДБО) или договора доверительного управления (ИИС-ДДУ).

На XI Федеральном инвестиционном форуме, который состоялся 21 ноября 2014 года, индивидуальный инвестиционный счет был назван «завтрашним днем фондового рынка». Но так ли это?

Сначала необходимо подробнее рассмотреть особенности данного финансового инструмента [1].

Можно рассматривать индивидуальный счёт, как особый тип брокерского счёта, с минимальным сроком открытия-3 года и возможностью получения налоговых вычетов двух типов.

Договор ИИС с вычетом на взносы (Тип А). В этом случае налоговый вычет можно получать ежегодно в сумме денежных средств, внесенных на ИИС в налоговый период. Это значит, что вы вправе:

- вносить денежные средства (предусмотрено пополнение только денежными средствами), но не более 400 тысяч рублей в год на свой счёт;
- по завершении налогового периода (до 30 апреля года, следующего за отчетным) подать налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ для получения вычета, который будет составлять 13% от внесённой суммы на ИИС за год;
- по истечению трёх лет закрыть ИИС без каких-либо потерь, получив свой вычет;
- так как это, по сути, брокерский счёт помимо вычета вы можете заработать на инструментах фондового рынка, но доходы от этих операций будут облагаться налогом по ставке 13%.

Стоит отметить, что снятие денег со счёта ранее 3-х лет

приравниваются расторжению договора, что влечёт за собой потерю права на вычет, но если вычет уже был получен до этого момента, то сумму вычета необходимо будет вернуть государству, кроме того, будут начислены пени.

К недостаткам данного типа вычета можно отнести и то, что с течением времени эффект от него существенно нивелируется и доля 52 тыс. руб. (13% от 400 тысяч рублей) в общем доходе по портфелю существенно падает. [2].

Даже при условии, что купонный доход, дивиденды и вычеты выводятся на отдельный счёт можно сказать о том, что со временем привлекательность такого способа вложения денежных средств будет минимальна.

В современных условиях банковский депозит выглядит куда привлекательней данной перспективы. Необходимо учитывать и тот факт, что ИИС никак не застрахован от отрицательного финансового результата, в отличие от банковского депозита.

Рассмотрим договор ИИС с вычетом на доход (Тип В). Заключая такой договор, налогоплательщик может получить вычет по НДФЛ в сумме доходов, полученных только от операций по ИИС. Это значит, что вся прибыль будет освобождена от налогообложения.

Чтобы получить вычет необходимо предоставить брокеру справку от налоговой инспекции о том, что ИИС типа А не использовался и тогда он не удержит НДФЛ при выводе денежных средств после закрытия ИИС.

Разумно сравнить ИИС с вычетом на доход и инвестиционный налоговый вычет (ИНВ), который заработал годом ранее. Суть ИНВ в освобождении от налога в 13% для тех, кто продержит бумаги 3 и более лет, но с одним большим отличием. ИНВ распространяется только на доход от реализации (погашения) ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг [3].

При использовании ИИС мы имеем доступ на все основные инструменты, можем покупать/продавать/держат/инвестировать в акции, облигации, валюту, фьючерсы, опционы и паи открытых пифов. Доход от этих операций освобождается от налога полностью, но дана оговорка, что денежные средства, которые учтены на индивидуальном инвестиционном счете, не могут быть использованы для исполнения обязательств, вытекающих из договоров, заключенных с форекс-дилером.

Таким образом, можно сделать вывод, что ИИС выгоден для «продвинутых» клиентов брокерских компаний и тех, кто может позволить себе большие вложения и агрессивные стратегии [3].

Для консервативных инвесторов подойдёт обычный брокерский счёт, где они будут удерживать акции более трёх лет и получать вычет, также не будут платить налог по накопленному купонному доходу (НКД) и доходу от погашения государственных процентных и дисконтных облигаций.

Отвечая на вопрос можно ли назвать ИИС «завтрашним днем фондового рынка» мы сравнили его возможности с альтернативными и проверенными способами сохранения и преумножения собственных денежных средств. И однозначного ответа нет, так как новшество требует доработок и уточнений в законодательном плане.

Также в данный момент полноценному запуску ИИС мешает отсутствие установленного алгоритма передачи данных об открытии счетов в Федеральную налоговую службу (ФНС), но известно, что такие счета уже начали открывать в крупнейших брокерских компаниях России таких как «ФИНАМ», «Открытие» и «БКС».

Индивидуальный Инвестиционный счёт считается аналогом NISA (Японские Индивидуальные Сберегательные Счета), ISA (Индивидуальные Сберегательные Счета в Великобритании), IRA (Индивидуальные Пенсионные Счета в США). Можно надеется, что в нашей стране этот финансовый инструмент успешно повторит опыт иностранных аналогов и увеличит круг потенциальных инвесторов и поспособствует росту финансовой грамотности населения России.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг»
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ в ред. от 4 октября 2014г. // Консультант Плюс (с изменениями и дополнениями от 4 октября 2014 года). [Дата обращения 21 января 2015г.]
3. <http://www.investaccount.ru/> ИИС Московская биржа
4. <http://fif.rcb.ru/> XI Федеральный инвестиционный форум
5. Власова Е.В., Полякова Д.М. О необходимости осуществления налогового планирования организаций в условиях преодоления кризиса // Экономика и социум. 2013. № 4-3 (9). С. 346-352.
6. Власова Е.В., Камалетдинова Л.Ш. Экономические риски и их роль в трансформационном процессе // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 4(15). С.17-18.
7. Власова Е.В. Экономические преобразования России под влиянием западных санкций // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 3 (18). С. 20-22.
8. Власова Е.В. Налоговый потенциал как объективная экономическая категория // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 12-16.
9. Власова Е.В., Полякова Д.М. О необходимости осуществления налогового планирования организаций в условиях преодоления кризиса // Экономика и социум. 2013. № 4-3 (9). С. 346-352.
10. Власова Е.В., Стратегическая траектория формирования экономического потенциала региона // Экономика и социум. 2014. № 3-1 (12). С. 386-391.

11. Ярыгин А.Н., Колачева Н.В., Палфёрова С.Ш. Методы нахождения оптимального решения экономических задач многокритериальной оптимизации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 1 (23). С. 388-393.
12. Шерстобитова А.А. Индикаторы эффективного финансирования инновационной деятельности предприятий // Запад-Россия-Восток. 2013. № VII. С. 172-176.
13. Шерстобитова А.А., Зоров К.В. Информационный подход к анализу финансовых рисков в деятельности ит-компаний // Наука - промышленности и сервису. 2013. № 8-1. С. 305-311.

*Водясова А. Д.
студент 4го курса
Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

**ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УЧРЕЖДЕНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ ГБУ РМ РЕДАКЦИЯ «МОЛОДЕЖНОГО ЖУРНАЛА
«СТРАННИК»)**

Аннотация: Доходы от предпринимательской деятельности являются дополнительным источником финансирования деятельности государственных учреждений и в условиях сокращения объемов бюджетного финансирования и коммерциализации играют важную роль в обеспечении их устойчивого функционирования. В связи с этим становится актуальной оптимизация налоговой нагрузки бюджетных учреждений в условиях минимизации налоговых рисков. Статья носит практический характер, написана по результатам исследования особенностей налогообложения предпринимательской деятельности ГБУ РМ Редакция «Молодежного журнала «Странник» и содержит рекомендации по оптимизации налоговой нагрузки, которые могут быть применены и другими учреждениями в данной области деятельности.

Ключевые слова: налог, налоговая нагрузка, оптимизация, налогообложение, маркетинговый инструмент, отдельный учет.

В некоммерческом секторе России в настоящее время происходят трансформационные процессы, направленные на его модернизацию и коммерциализацию. Исследования количественной и качественной динамики российского третьего сектора свидетельствуют тенденции увеличения общего количества некоммерческих организаций, при сокращении численности государственных и муниципальных учреждений [2]. С другой стороны, формально поставлены задачи расширения поддержки социально-значимых организаций, но фактически им так и не предоставлены необходимые для расширения финансирования собственной

деятельности налоговые льготы и преференции [1]. В этих условиях прибыль от разрешенной предпринимательской деятельности в государственных и муниципальных учреждениях, а также экономия средств по накладным расходам, в число которых включаются налоги, являются нередко единственным дополнительным источником финансирования. В связи с чем вопросы оптимизации налоговой нагрузки в государственных и муниципальных учреждениях приобретают высокую актуальность.

Особенно значимыми вопросы поиска дополнительных источников финансирования за счет экономии по налогам являются для государственных и муниципальных средств массовой информации, возможности которых для получения доходов от рекламы ограничены. Это связано также с тяжелым положением на рынке журналов – падают объемы продаж периодики, снижается прибыльность её распространения, увеличивается уровень просроченной задолженности. Эти проблемы в той или иной степени касаются и редакции ГБУ РМ Редакция «Молодежного журнала «Странник». Спрос на журнал невелик, себестоимость его производства и выпуска растет, и перед редакцией стоит задача по сохранению своей конкурентоспособности на рынке печатных СМИ. Одним из способов удержаться «на плаву» является оптимизация налоговой нагрузки, то есть оптимальное применение положений и норм налогового законодательства.

Между тем, любая оптимизация налогообложения хозяйствующего субъекта предполагает некоторую долю риска. Более того, для ее проведения требуются затраты, поэтому перед оптимизацией следует проводить тщательный анализ – стоят ли выигранные от оптимизации средства тех трат и того риска, которые будут в нее вложены. Объем методов налоговой оптимизации и их эффективность необходимо соотносить с тяжестью налоговой нагрузки предприятия [5, с. 60].

Рассмотрим предложения по оптимизации налоговой нагрузки на предпринимательскую деятельность на примере ГБУ РМ Редакция «Молодежного журнала «Странник», основным видом деятельности которого является выпуск журнала.

В случае с редакцией журнала, относительная налоговая нагрузка низкая, в 2012-2013 гг. показатель опустился до 11,4%. Поэтому вряд ли целесообразными окажутся мероприятия по дальнейшему снижению налогов. Для редакции достаточно четкое ведение бухгалтерского учета, внутреннего документооборота, разовые консультации внешнего налогового консультанта, потребность в налоговом планировании минимальна. Между тем, в ходе исследования нами были выявлены отдельные недостатки налоговой политики редакции, устранение которых позволит оптимизировать налоговую нагрузку.

Требует совершенствования практика ведения отдельного учета целевых средств, в целях налогообложения. В ходе исследования нами были

выявлены определенные недостатки данного процесса, которые требуют использования дополнительных субсчетов. В связи с тем, что перечень поступлений, разрешенных к получению редакцией, гораздо шире, чем перечень поступлений, не облагаемых налогом на прибыль, к счету 86-1 «Поступление средств целевого финансирования» уместно открыть следующие субсчета: «Целевые поступления, не увеличивающие налогооблагаемый доход», «Целевые поступления, увеличивающие налогооблагаемый доход».

Субсчета «Целевые поступления, не увеличивающие налогооблагаемый доход» и «Целевые поступления, увеличивающие налогооблагаемый доход» счета 86 можно детализировать по видам целевых поступлений, по направлениям использования целевых средств (целевым программам). Соответствующий аналитический учет целевых поступлений позволит ГБУ РМ Редакция «Молодежного журнала «Странник» подтвердить обоснованность неучета данных поступлений в качестве объекта налогообложения по налогу на прибыль [4].

Среди расходов ГБУ РМ Редакция «Молодежного журнала «Странник» при осуществлении деятельности возможно выделить прямые расходы, возникающие при выполнении уставной некоммерческой деятельности, и косвенные, т. е. административно-хозяйственные, расходы. При этом косвенные расходы необходимо распределять между отдельными видами деятельности, а также между отдельными программами, осуществляемыми учреждением по 86-му счету. Для организации аналитического учета расходов при использовании средств целевого финансирования к счету 86-2 «Использование средств целевого финансирования» целесообразно открыть субсчета по статьям сметы (бюджета) редакции, а также по направлениям использования средств (программам). Также отдельно возможно выделить субсчет для учета косвенных расходов с целью их дальнейшего распределения между отдельными мероприятиями или программами.

Предложенный порядок построения раздельного учета целевых поступлений и доходов от предпринимательской деятельности, а также расходов по соответствующим видам деятельности облегчит процесс формирования достоверной информации о хозяйственной деятельности редакции.

В дополнении к этому, ГБУ РМ Редакция «Молодежного журнала «Странник», впрочем, как и другие социально-ориентированные НКО, следует обязать вести самостоятельный расчет критерия отнесения организации к социально-ориентированной – показателя доли доходов, направленных на общественно-полезные цели, заявленные в уставе. Делать это необходимо с определенной периодичностью, которая может быть установлена во взаимосвязи с периодичностью предоставления налоговой отчетности по налогам, составляющим наибольшую налоговую нагрузку по

доходной деятельности учреждения [1].

Для редакции достаточно сохранить свой уровень налоговой нагрузки и не допустить ее повышения, как это было в 2011-2012 гг. А причиной тогда было неполное освоение средств в связи с поздним поступлением денежных средств от контрагентов на счет учреждения (просроченной дебиторской задолженностью) и низкой продаваемостью журнала. Таким образом, в качестве приоритетных направлений налоговой оптимизации для ГБУ РМ Редакция «Молодежного журнала «Странник» можно предложить:

– повышение эффективности работы с дебиторской задолженностью. Своевременные платежи дебиторов за отпущенные журналы обеспечат равномерное поступление денежных средств и их своевременное расходование на уставную деятельность;

– внедрение новых инструментов продвижения журнала. За счет увеличения объемов реализации журнала редакция сможет быстрее осваивать как бюджетные средства, так и вырученные от реализации журнала.

Параллельно с работой по снижению дебиторской задолженности контрагентов учреждению важно реализовывать мероприятия по продвижению своей печатной продукции. Как, мы уже говорили, это позволит ускорить процесс освоения денежных средств, поступивших из различных источников, а значит, не возникнет ситуации, когда у редакции возникнут обязанности по уплате налога на прибыль организаций с неосвоенных средств.

Журнал относится к товарам импульсного спроса, все мероприятия в области продвижения такой продукции можно разбить на две группы – торговый маркетинг и мерчендайзинг. Торговый маркетинг импульсной покупки – это специально организованные мероприятия в местах продаж, которые формируют побуждающий эффект для совершения покупки. ГБУ РМ Редакция «Молодежного журнала «Странник» можно порекомендовать использовать следующие мероприятия: рекламные акции по подписке; ценовое стимулирование продаж; бонусы и подарки; конкурсы и лотереи; кросс-продажи.

Другой способ продвижения печатной продукции связан с торговым мерчендайзингом. Этот способ основывается на знаниях психологии особенностей покупки. Правильный мерчендайзинг приводит к увеличению количества спонтанных покупок, для чего ГБУ РМ Редакция «Молодежного журнала «Странник» должен использовать: выкладку журналов; прикассовая зона; торговое оборудование.

Продукция ГБУ РМ Редакция «Молодежного журнала «Странник» реализуется через киоски. Между тем, можно попробовать наладить продажи через супермаркеты. Конечно у них высокая плата за заведение издания в сеть. Однако, для редакции продажи в супермаркетах станет имиджевым распространением. Для выкладки журналов в супермаркетах

целесообразно разработать специальные планнограммы с учётом направления трафика покупателей.

При этом нужно учесть, что продажи импульсных продуктов в прикассовой зоне снижаются из-за изменения покупательского поведения. Вместо того чтобы рассматривать журналы на стойке, покупатель занят мобильным телефоном. Такую привычку называют «мобильными шорами». Но ГБУ РМ Редакция «Молодежного журнала «Странник» может бороться с мобильными шорами, делая обложку журнала более заметной и размещая экземпляры журналов в разных местах торгового зала. Интересный вариант – напечатать на обложке журнала QR-код, призывая покупателей сканировать его каждый день и получать различные призы. Такой код не столько для оплаты, сколько для развития программ лояльности. В таком случае они служат заменой дисконтным и накопительным картам. Всякий раз, когда клиент будет приходить в торговую точку, он станет отмечаться там, сканируя свой QR-код, тем самым набирая определенное количество баллов, которые затем может обменять на бонусы, бесплатную покупку и т.д. В этом случае ГБУ РМ Редакция «Молодежного журнала «Странник» получают лояльных посетителей и полную статистику по объемам продаж.

Важно заметить, что вся ответственность за продвижение журналов в местах их продажи будет возложена на контрагентов. Издательство в данном случае может стимулировать продавцов премированием за отличное продвижение их печатной продукции и высокие продажи.

ГБУ РМ Редакция «Молодежного журнала «Странник» обязательно должно иметь свой план (программу) продвижения, который может быть выстроен на основе общепринятых положений и включать следующие пункты: изучение аудитории, общение с читателями, работа над имиджем и совершенствованием информационной наполненности издания, проведение рекламных акций и специальных мероприятий, а также спонсорская деятельность.

Использование маркетинговых инструментов продвижения печатной продукции приведет к увеличению выручки, а значит и прибыли ГБУ РМ Редакция «Молодежного журнала «Странник» (что следует из факторного анализа результатов предпринимательской деятельности). Между тем, чтобы возникли обязанности по уплате НДС, выручка должна вырасти до 2 млн. руб. за три последовательных календарных месяца. В учреждении максимальным объемом выручки был в 2013 г. за июль-август и составлял 512,5 тыс. руб. Таким образом, выручка должна вырасти, как минимум, в 4 раза, что в ближайшей перспективе практически не реально увеличение прибыли учреждения создаст условия для расширения побочного предпринимательства, что может привести к возникновению обязательств по уплате налога на прибыль. Это значит, абсолютная налоговая нагрузка ГБУ РМ Редакция «Молодежного журнала «Странник» вырастет. Однако, если темп роста выручки будет больше, чем темп роста суммы уплаченных

налогов и сборов, то относительная нагрузка снизится. Получит эффект и бюджетная система в виде роста налоговых поступлений.

Таким образом, мероприятия по оптимизации налоговой нагрузки на предпринимательскую деятельность ГБУ РМ Редакция «Молодежного журнала «Странник» должны состоять не в минимизации существующей нагрузки, а в недопущении возникновения обязательств по налогу на прибыль. Последнее может произойти в нескольких случаях: при выявлении нарушений в учетной политике организации, потере статуса социально-ориентированной НКО, неполного освоения доходов от предпринимательской деятельности[5, с. 66].

Использованные источники:

1. Королева Л. П. Проблемы и предложения по квалификации статуса социально ориентированной некоммерческой организации в качестве налогоплательщика / Л. П. Королева // Налог и финансовое право. – 2011. – № 6. – С. 192-196.
2. Королева Л.П., Еремина Н.С. Современное состояние некоммерческого сектора экономики // Контентус. 2013. № 7 (12). С. 7-19.
3. НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ. ПАЛИТРА СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ: монография для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит» / Под редакцией И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. Москва, 2014. Сер. Magister 375с.
4. Пономарева Л. Н. Особенности раздельного учета в негосударственных некоммерческих организациях / Л. Н. Пономарева // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2009. – № 93. – С. 140-142.
5. Филиппова Н.А. Налогообложение некоммерческих организаций: учебное пособие / Н.А. Филиппова, Л.П. Королева, О.В. Дерина, Т.В. Ермошина. – М.: КНОРУС, 2012. – 288 с.

Воинова Ю.С.

студент 1го курса магистратуры

ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Россия, г. Н. Новгород

СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА СУБЪЕКТА МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация:

Темы, связанные с вопросами о малом бизнесе, достаточно актуальны. Дело в том, что малый бизнес в современной экономике занимает важное место. Его можно выделить как обособленную сферу человеческой деятельности, имеющую собственную культуру. В условиях перехода России к рыночной экономике значительная часть населения все более активно вовлекается в экономическую деятельность. В настоящее время основным видом деятельности значительной части населения стал малый бизнес, позволяющий реализовать изобретательные способности и

конструктивные качества. Предметом моего исследования, является изучение относительно обойденного исследовательским вниманием раздела деятельности малых предприятий — их жизненного цикла.

Abstract:

Topics related to questions about small business, rather relevant. The fact that a small business in today's economy plays an important role. It can be isolated as a separate sphere of human activity, which has its own culture. In the context of Russia's transition to a market economy, a significant portion of the population is more actively involved in economic activities. Currently, the main activity for much of the population has become a small business, which allows to realize the inventive ability and design quality. The subject of my research is to study the relative research attention bypassed section of small businesses - their life cycle.

Ключевые слова:

жизненный цикл; субъект малого бизнеса; бизнес-план

Keywords:

life cycle; the subject of small business; business plan

УДК

338.12.017

В настоящее время существует более десяти различных моделей жизненного цикла предприятий. Авторы этих моделей используют разные термины для обозначения этапов или стадий развития бизнеса. Количество этапов в различных моделях колеблется от трех до десяти [2,с.10].

Данную тему в две тысячи десятом году изучали Галина Ермилова, Анна Закускина, Александр Литвак, Сергей Мигин, Николай Смирнов, Александр Шамрай, Алексей Шестоперов, Олег Шестоперов, Олег Щетинин.

Они являются авторами книги Жизненный цикл малого предприятия [4]. В своем исследовании они выделяли четыре стадии жизненного цикла.

Исследование стадий жизненного цикла субъектов малого бизнеса является целью моей работы.

Жизненный цикл субъекта малого бизнеса – это жизненный цикл товара, являющийся предметом деятельности предприятия. [1, с. 96].

Субъектами малого бизнеса являются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, а так же субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, иных фондов не превышает двадцати пяти процентов, доля, а средняя численность сотрудников не более ста человек. [1, с. 83].

Любой бизнес вне зависимости от размера имеет несколько стадий развития. В данной работе будут рассмотрены пять стадий жизненного цикла малого предприятия. Но большинство ученых в своих исследованиях выделяют четыре стадии. Естественно не каждый бизнес соприкасается со всеми стадиями, по различным причинам. Это значит, что знание жизненного цикла субъекта малого бизнеса, позволяет определить, на каком уровне развития находится дело [5].

На рисунке один графически изображены пять основных жизненных циклов субъекта малого бизнеса.



Рис. 1 Стадии жизненного цикла субъекта малого бизнеса

Рассмотрим подробно каждую стадию.

Первая стадия — стадия основания бизнеса.

У любого бизнеса первой стадией жизненного цикла является стадия его основания. На данной стадии бизнеса происходит планирование деятельности, регистрация и его создание. Для огромного количества предприятий это единственная стадия, которую они проходят. Данный этап в жизненном цикле любого бизнеса самый сложный и очень ответственный.

Без правильно разработанного бизнес плана не возможно будет добиться результата на данном этапе. Грамотно разработанный бизнес план станет основоположником успешного начала любого бизнеса, а так же поможет перейти на следующие стадии жизни.

Вторая стадия — стадия роста бизнеса.

На второй стадии бизнес начинает расти. Главным триумфом данного этапа можно назвать быстрое достижение точки безубыточности. В этом месте продолжается финансирование дела за счет оборотных средств. Тут же устанавливается схема управления бизнесом. Именно от управления зависит дальнейший успех предприятия.

Третья стадия — стадия расширения.

В этом месте бизнес начинает приносить доход, так как точка безубыточности уже достигнута. Происходит захват рынка, увеличиваются продажи, доход возрастает и появляется прибыль. Так же на данном этапе оправдываются инвестиционные расходы. Характерным для третьей стадии является увеличение торговых и производственных площадей, появление новых точек сбыта и расширение каналов, а так же происходит увеличение штатных единиц. Именно поэтому на данном этапе

важно грамотно сформировать команду сотрудников, с которой можно будет перейти безопасно на следующий этап. Стадия расширения является пожалуй самой спокойно, но в то же время эффективной и успешной в жизненном цикле субъектов малого бизнеса.

Четвертая стадия — стадия зрелости.

Стадия зрелости отличается устойчивостью к любым, возникшим, непредвиденным обстоятельствам. На четвертой стадии предприятие уже имеет капитал, который в случае нестабильности экономики, поможет удержать на рынке. Так как данная стадия в моем исследовании является предпоследней, то ее длительность для разного бизнеса будет различной. Постепенно начинают появляться новые технологии, а соответственно возрастает конкуренция. Поэтому на стадии зрелости возможно усовершенствование управленческой системы, а иногда и вводится новый продукт. Большая часть прибыли от затеянного бизнеса формируется именно на этом этапе. Но всем давно известно, что любое дело не вечно, поэтому из этой точки своей жизни предприятие плавно переходит на последнюю стадию.

Пятая стадия — стадия увядания.

В моем исследовании данная стадия стоит на пятом месте, но как уже было сказано в начале, большинство предприятий из первой стадии сразу же переходят в стадию увядания. Поэтому пожалуй, данную стадию можно назвать самой простой, потому что для ее достижения не требуется никаких усилий.

Успешные руководители не допускают свое дело до этой стадии. Большинство из них, приняв грамотное решение в управление своим делом, в силе, например, из четвертой стадии, перейти во вторую и так, далее не опускаясь до стадии увядания.

Поэтому пятая стадия не такая страшная, как кажется на первый взгляд. Даже на данном этапе можно восстановить свое дело, выбрав правильную стратегию. Так же можно выделить следующие критерии, с помощью которых можно будет определить на какой стадии находится бизнес. Для первой стадии характерным является то, что производство и сбыт продукции налаживаются сложно. Присутствует высокий финансовый риск.

Для стадии роста характерным является поиск путей снижения себестоимости продукции, а так же повышение финансовой устойчивости.

На третьей стадии большое внимание уделяют увеличению продаж, стремятся к максимальной реализации, организационная структура смещается к финальному типу. Стадия зрелости характерна стабильностью роста продаж, снижением инновационной активности, стремлением к равномерному развитию.

Критерием пятой стадии является снижение продаж (спрос уменьшается), снижение рентабельности (недостаток инновационной

активности, обострение конкуренции)

Данные критерии помогут определить состояние своего дела не только начинающим бизнесменам, но и опытным руководителям

В ходе исследования мною были изучены пять стадий жизненного цикла субъекта малого бизнеса. Данная тема актуальна для современной экономики, так как в последнее время малое предпринимательство активно развивается. Изучение пяти стадий позволит предпринимателю распознать в какой точке жизни и на каком этапе развития находится дело. А исходя из этого можно будет продлить жизнь своему делу.

Использованные источники:

- 1.Баринов В.А. Бизнес-планирование: учебное пособие/3-е изд. – М.: ФОРУМ, 2013. – 256с.
- 2.Горшкова М.А., Поплавская В.А. Управленческий инструментариий организационного развития: методология формирования. Монография. - Н.Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета, 2014.- 159с.
- 3.Молодежь и предпринимательство: проблемы теории и практики : Материалы I Научно-Практической студенческой конференции- Н.Новгород,2013.-287с.
- 4.Шамрай А.А. Жизненный цикл малого предприятия - М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010.- 244с.
- 5.Официальный сайт интернет ресурс о малом и среднем бизнесе <http://www.pro-biznes.com/>

Войтова-Долгих Я.Н., к.ист.н.

доцент

кафедра СГЕРД

СКФ ФГБОУВО «РГУП»

Россия, г. Краснодар

ИСТОРИКО - ПРАВОВОЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В статье осуществлён историко-правовой анализ динамики развития законодательства Российской Федерации, регулирующего вопросы формирования единого информационного пространства России в контексте обеспечения устойчивого социально экономического развития государства

Ключевые слова

Информационно-правовое пространство, информационная функция государства, информатизация, интернет, информационно-телекоммуникационные сети, устойчивое социально-экономическое развитие Историко - правовой аспект формирования единого информационного пространства Российской Федерации, заключается в

поступательном развитии от государственного монополизма в сфере информации к созданию открытых информационных ресурсов.

Поскольку информационная функция государства является важным условием трансформации государственного информационного пространства от закрытой формы к открытой, и требует тщательного правового регулирования, то она возможна только в рамках правового механизма государственного управления.

В нашей стране, правовая информатизация, впервые получила терминологическое закрепление в Указе Президента РФ от 27 декабря 1991 № 332 "Об утверждении Положения о государственном-правовом управлении Президента Российской Федерации"[2], в соответствии с которым на управление возлагались функции генерального заказчика систем правовой информатизации как в части их разработки и создания, так и в части организации и ведения эталонного банка данных правовой информации.

В дальнейшем функции государственного управления реализацией программы правовой информатизации Российской Федерации реализовывались Федеральным агентством правительственной связи и информации при Президенте Российской Федерации[3], а с 2003 г. были переданы, вначале - Службе специальной связи и информации при Федеральной службе охраны Российской Федерации[10], а с 2005 г. - Федеральной службе охраны Российской Федерации[12].

В 1993 - 1995 гг. в сфере правовой информатизации принимаются значимые Указы Президента Российской Федерации: от 28 июня 1993 № 966 "О Концепции правовой информатизации России", от 27 декабря 1993 № 2293 "Вопросы формирования единого информационно-правового пространства Содружества Независимых Государств", от 28 января 1994 № 223 "Об образовании Федеральной комиссии по правовой информатизации при Президенте Российской Федерации", от 03 декабря 1994 № 2147 "О мерах по совершенствованию юридического обеспечения деятельности Президента Российской Федерации", от 04 августа 1995 № 808 "О президентских программах правовой информатизации"[4-8] и т.д.

В этот же период времени принимается группа базовых для информационной сферы, федеральных законов, таких как ФЗ "Об информации, информатизации и защите информации", "Об участии в международном информационном обмене", "О связи" и т.д., формирующих правовую основу развития правовой информатизации в Российской Федерации.

В то же время, в 1996 году Постановлением Правительства РФ от 1 октября 1996 № 1177 "Об утверждении Концепции реформирования органов и учреждений юстиции Российской Федерации"[14], впервые, правовая информатизация, выделяется как самостоятельное направление деятельности Министерства юстиции Российской Федерации. В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 13 октября

2004 № 1313 "Вопросы Министерства юстиции Российской Федерации"[11] определялось, что Министерство юстиции Российской Федерации, в соответствии с единой технической политикой в сфере правовой информатизации России, участвовало в создании и ведении специализированных баз данных содержащих правовую информацию, и обеспечивало организацию мероприятий по разработке и внедрению программно-технических средств и технологий сбора, обработки, а так же анализа информации, в соответствии с едиными установленными требованиями (техническими регламентами, стандартами) и программами (планами) правовой информатизации территориальных органов власти и федеральных государственных учреждений Министерства юстиции Российской Федерации.

В дальнейшем вопросы информатизации получили широкое закрепление в Федеральном законе от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" (в дальнейшем Закон)[1]. В частности, Законом (ст. 3) устанавливаются основные принципы правового регулирования отношений в сфере информации, информационных технологий и защиты информации.

В Законе под информатизацией уже понимается особый организационный социально-экономический и научно-технический процесс формирования фактических условий обеспечивающих удовлетворение информационных потребностей различных органов государственной власти и местного самоуправления, граждан, организаций, общественных объединений и реализации их прав, на основе создания и использования информационных ресурсов на базе прогрессивных информационных технологий.

Федеральный Закон РФ "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" формулирует (ст. 12) обязанности государства в сфере информации и информатизации. Государственная политика в этой сфере должна быть направлена на создание условий для эффективного и качественного обеспечения стратегических и оперативных задач социального и экономического развития РФ. Основными направлениями и принципами такой политики являются:

1) регулирование отношений, связанных с поиском, получением, передачей, производством и распространением информации с применением информационных технологий (информатизации), на основании принципов, установленных настоящим Федеральным законом;

2) развитие информационных систем различного назначения для обеспечения граждан (физических лиц), организаций, государственных органов и органов местного самоуправления информацией, а также обеспечение взаимодействия таких систем;

3) создание условий для эффективного использования в Российской Федерации информационно-телекоммуникационных сетей, в том числе сети

"Интернет" и иных подобных информационно-телекоммуникационных сетей;

4) обеспечение информационной безопасности детей.

2. Государственные органы, органы местного самоуправления в соответствии со своими полномочиями:

1) участвуют в разработке и реализации целевых программ применения информационных технологий;

2) создают информационные системы и обеспечивают доступ к содержащейся в них информации на русском языке и государственном языке соответствующей республики в составе Российской Федерации[1].

Именно правовая регламентация открытости государственных информационных ресурсов является необходимой предпосылкой обеспечения интеграции единого информационного пространства России с европейским и мировым информационным пространством.

Межгосударственное информационное взаимодействие, содействует разрешению многих современных правовых, экологических и экономических противоречий не в меньшей степени, чем вещественно-энергетические формы взаимодействия, в том числе и при решении таких актуальных задач как поиск компромисса между экономическим развитием и охраной окружающей среды[15-17], в целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития всего мирового сообщества.

Использованные источники:

1. Об информации, информационных технологиях и о защите информации: Федеральном законе от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ // СЗ РФ. 2006. № 31 (часть I). Ст. 3448

2. Об утверждении Положения о государственном правовом управлении Президента Российской Федерации: Указ Президента РФ от 27.12.1991 № 332 // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1992. № 1. Ст. 59

3. О мерах по ускорению создания центров правовой информации: Указ Президента РФ от 23.04.1993 № 477 // САПП. 1993. № 17. Ст. 1473

4. О Концепции правовой информатизации России: Указ Президента Российской Федерации от 28 июня 1993 № 966 // САПП. 1993. № 27. Ст. 2521

5. Вопросы формирования единого информационно-правового пространства Содружества Независимых Государств: Указ Президента Российской Федерации от 27 декабря 1993 № 2293 // САПП. 1994. № 5. Ст. 349

6. Об образовании Федеральной комиссии по правовой информатизации при Президенте Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации от 28 января 1994 № 223 // САПП. 1994. № 32. Ст. 3337

7. О мерах по совершенствованию юридического обеспечения деятельности Президента Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации от 03 декабря 1994 № 2147 // СЗ РФ. 1995. № 32. Ст. 3289

8. О президентских программах правовой информатизации: Указ Президента

Российской Федерации от 04 августа 1995 № 808 \ \ СЗ РФ. 1996. № 42. Ст. 4806

9. О концепции перехода РФ к устойчивому развитию: Указ Президента РФ 8 апреля 1996 г. №440 \ \ 1996 г. № 15. ст. 157

10. Об утверждении Концепции реформирования органов и учреждений юстиции Российской Федерации СЗ РФ. 1996. №42. Ст. 4806

11. Об изменении и признании утратившими силу некоторых актов Президента РСФСР и Президента Российской Федерации в связи с совершенствованием государственного управления в области безопасности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 19.11.2003 № 1365 // СЗ РФ. 2003. 47. Ст. 4520

12. Вопросы Министерства юстиции Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации от 13 октября 2004 № 1313 \ \ СЗ РФ. 2004. № 42. Ст. 4108

13. О внесении изменений в некоторые акты Президента Российской Федерации: Указ Президента РФ от 22.03.2005 № 329 // СЗ РФ. 2005. N 13. Ст. 1137

14. Об утверждении Концепции реформирования органов и учреждений юстиции Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 1 октября 1996 № 1177 // СЗ РФ. 1996. № 42. Ст. 4806

15. Дудник Д.В. Экономическое стимулирование охраны окружающей среды как инструмент экономического управления земельными ресурсами Российской Федерации \ \ Теория и практика общественного развития. 2011. № 2. С. 316-320

16. Возняк Г.Н., Дудник Д.В. Формирование теоретико-правовых основ социоэколого-экономического управления в сфере природопользования в Российской Федерации // Общество: политика, экономика, право. 2013. № 1. С.82-87

17. Дудник Д.В. Механизм оценки эколого-экономической эффективности управления земельными ресурсами в системе природопользования региона \ \ Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 9(45). С.49

*Волкова А.С.
студент 5-го курса
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Уфа*

РАЗРАБОТКА И ПЛАНИРОВАНИЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ ТРОП НА ТЕРРИТОРИИ ПРИРОДНОГО ПАРКА «ИРЕМЕЛЬ»

В статье приводится описание природного парка «Иремель», находящегося на территории Республики Башкортостан. Рассмотрены условия необходимые для разработки туристических троп, а так же этапы проектирования троп на территории данного парка.

Природный парк «Иремель» имеет множество перспектив в развитии туристской индустрии в части горных и познавательных туристских маршрутов. Во-первых, благодаря его достаточно обширной площади, во вторых, еще большей неизученное в плане туристских троп и неизвестности широкому кругу любителей познавательных видов туризма и профессиональных туристов.

Основой всех экскурсионных туристских троп являются пешеходные дороги по местам туристского интереса к природным, историческим объектам и достопримечательностям. Любому живому существу свойственна характерная черта — экономия сил и рационализация маршрута путешествия. Все индивидуумы животного мира путешествуют, придерживаясь ранее проложенных троп. Человек — не исключение. Тропинка, тропа прокладываются временем, избирая наиболее рациональный маршрут, обход препятствий. В заповедниках, национальных и природных парках прокладываются и обустраиваются специальные туристские тропы.

Туристская тропа - это специально оборудованный маршрут, проходящий через различные экологические системы и другие природные объекты туристского интереса, красивым не однородным ландшафтам (горные, пещеры, овраги и ущелья), имеет смотровые площадки, места отдыха, стоянок.

Тропа должна быть надлежаще оборудована устройствами безопасности — ограждениями, лестницами, мостками, информационными плакатами и указателями, предупредительными надписями об опасностях. Должны быть оборудованы места для отдыха, укрытия от непогоды, для ночлега, приюты. В сложных условиях за прохождением туристов и туристских групп соблюдают проводники, устраиваются спасательные станции. Непременное оснащение туристских троп — информационные планы, указатели. Функциональное назначение туристской тропы — возможность предоставления максимальных условий для туристов при сохранении природы и окружающей среды, а также обеспечение безопасное™ туристов. Тропа может иметь и лечебное назначение - подписывается врачом для реабилитации и восстановления физических сил и оздоровления.

Для разработки тропы необходимо:

- 1) разработать комплексный проект туристской тропы;
- 2) оборудовать маршрут тропы на местности на основании проектных разработок;
- 3) обеспечить ресурсы для обслуживания тропы.

Планирование плана комплексного проекта тропы:

1. Концепция туристской тропы.

2. Оценка современного состояния маршрута.
3. Рабочий проект обустройства трассы маршрута:
Топографический план местности (М 1:2000 и мельче)
Генеральный план тропы (М 1:1000 или 1: 500)
Фрагменты отдельных участков тропы в более крупных масштабах (1:200, Г. 100).
- Перечень информационных стендов и МАФ.
Эскизы информационной части стендов.
Чертежи конструкций стендов и МАФ.
4. Информационные материалы для организации экологического просвещения на маршруте тропы.
5. Смета затрат на обустройство маршрута.

Создание природного парка «Иремель» способствовало сохранению уникальных природных ландшафтов и эффективному использованию рекреационных ресурсов горного массива. Работы, связанные с изучением природы родной республики, помогают формированию туристских понятий. Материал о природе, туристские деятельности, может использоваться в качестве для практического применения приобретенных знаний. Патриотические чувства, любовь к Родине у человека, прежде всего, связываются с родным краем.

Использованные источники:

1. Афонин А.В. Экологические тропы России. - М.: ПК Литфонда России, 2010.-36 с.
2. Чинова В.П. План-проспект буклета по экологической тропе. Методические рекомендации // Заповедные территории и люди. Формы и методы работы.
3. Чинова В.П. Принципы организации туристских потоков на особо охраняемых территориях разного типа // Экологические проблемы сохранения исторического и культурного наследия. Материалы VII Всерос. конф. Сборник научных статей. - М.: Институт Наследия, 2012. - С. 390- 405.

*Волкова А.С.
студент 5-го курса
РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Уфа*

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

В статье представлен краткий перечень предприятий, являющихся привлекательными для инвесторов. Рассмотрены проблемы инвестиционной деятельности в Республике, а так же пути их преодоления. Дана краткая характеристика территориальной неравномерности при строительстве предприятий.

Промышленность — это одна из тех отраслей, которая определяет лицо экономики страны. В настоящее время промышленность в России находится в достаточно тяжелом состоянии. На это есть весьма объективные причины, после развала Советского союза многие предприятия столкнулись с рядом проблем, это неожиданное, во многих случаях полное лишение бюджетного финансирования и неподготовленность руководителей предприятий к работе в рыночных условиях, привели к резкому снижению объемов производства, уменьшению заработной платы, задержкам в ее выплате, увольнениям, устареванию основных фондов, ухудшению финансового состояния предприятий вплоть до банкротства. Устаревшие физически и морально здания, оборудование, во многих случаях срок износа в несколько раз превышает сроки амортизации, не позволяют выпускать качественную продукцию. Тем самым, отечественная продукция не в состоянии конкурировать с аналогичной продукцией западных предприятий.

Уровень развития и функционирования промышленного комплекса Российской Федерации зависит от стабильности каждого конкретного предприятия в субъектах России, поэтому от того насколько эффективно работают предприятия в регионах, зависит состояние всего комплекса в целом. Республика Башкортостан сегодня является одним из наиболее развитых, благополучных, политически стабильных, можно сказать, опорных регионов России. Экономика Башкортостана выделяется многоотраслевой структурой, наличием мощного промышленного потенциала, развитым сельским хозяйством и строительным комплексом, богатыми природными ресурсами, динамично развивающимися финансово-кредитной и научно-технической сферами.[1]

В настоящее время у промышленных предприятий республики имеется ряд проблем, которые тормозят их дальнейшее развитие. В первую очередь это - износ основных фондов, слабая конкурентоспособность, низкий уровень производства, неразвитость инфраструктуры. Для решения данных проблем правительству и руководству предприятий необходимо: обеспечить стабилизацию промышленного производства, создавать высокоэффективную структуру промышленного производства, переориентировать предприятия на создание высокотехнологичной, наукоемкой, конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на внутреннем и внешнем рынках, а главное, предприятиям необходимо создавать привлекательные условия для инвестиционных проектов.

Промышленные предприятия республики в основном сосредоточены в крупных городах. Крупнейшие промышленные центры Уфа. Стерлитамак, Ишимбай, Салават, Нефтекамск, Туймазы, Октябрьский, Белорецк. Развита машиностроение и металлообработка, химия и нефтехимия, деревоперерабатывающая, пищевая и промышленность строительных материалов. Важнейшие отрасли - нефтедобыча (23,% промышленного продукта) Башнефть и Башкирнефтепродукт и нефтепереработка (20%); химия и нефтехимия (16%) Газпром,

НефтехимСалават, Уфанефтехим, Уфимский НПЗ, Ново-Уфимский НПЗ, Уфаоргсинтез, Приютровский и Тумазинский ГПЗ. Характерна высокая концентрация производства, около половины промышленной продукции сосредоточено в Уфе.

Таким образом, весь объем инвестиций направляется и основном в города, так как именно здесь расположены главные очаги промышленности республики. [2]

В последние годы предприятия и организации также активно работают в направлении привлечения иностранных инвестиций. Так, в 2010 г начаты работы по реализации ряда проектов по внедрению новых производств и созданию социальных объектов с участием иностранных партнеров. Модернизация и реконструкция объектов теплоснабжения г. Бирска с участием ООО "Бирские тепловые сети" и чешской компании "Enkom a.s.". Строительство в Буздякском районе завода по производству сложных гранулированных удобрений с участием Администрации Буздякского района, ООО «КОНЦЕРН "Интел Ко"» и литовской компанией (JAB "ARVI" Строительство в Благоварском районе предприятия по утилизации биоотходов с участием Администрации Благоварского района, ООО «КОНЦЕРН "Интел Ко"» и литовской компанией UAB "ARVI" ir. ko. Иностранные инвестиции активно внедряются и в развитие социальной сферы, в первую очередь оптовой и розничной торговли, развлечений, строительства медицинских и спортивных сооружений. [3]

Одним из главных институтов инвестиционной деятельности в Башкортостане является Министерство промышленности и инновационной политики, в компетенции которого входит формирование и проведение региональной инновационной политики, координация деятельности и регулирование в промышленном секторе экономики.

Правительством республики Башкортостан принята долгосрочная инвестиционная программа и в связи с этим каждый район должен выкладывать на сайте министерства промышленности и инновационной политики инвестиционный паспорт района с наиболее интересными проектами по развитию промышленности, сельского хозяйства, рекреации и туризма. На сайте также имеется информация о приоритетных инвестиционных проектах республики Башкортостан, где в краткой форме изложено о реализуемых инвестиционных проектах на сегодняшний день. Но, к сожалению, основная часть данных проектов ориентирована либо непосредственно на территорию города Уфы, либо в пригородную зону. Часть проектов касается крупных городов Стерлитамак, Белебей, Туймазы, Октябрьский, Салават, Нефтекамск, Сибай и лишь малая доля ориентирована на небольшие города и районы. Это на сегодняшний день является проблемой, так как в основном поддерживаются развитие предприятий только в крупных городах, а малые города и районы, которые в большей мере нуждаются в поддержке, часто остаются в стороне. Как можно заметить, по данным таблицы, строительство новых предприятий создает

большое количество новых рабочих мест, при этом стабилизируется социально-экономическое состояние, обновляется инфраструктура, что благоприятно сказывается в развитии конкретного муниципального района.

Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования в январе-июне 2013г. составил 90434,0 млн.рублей, 102,5% к уровню аналогичного периода 2012г. Объем инвестиций на душу населения оценивается в 22260 рублей. Но при этом, основным источником формирования инвестиций предприятий и организаций в анализируемом периоде являлись их собственные средства, доля которых составила 61,5%. За счет прибыли профинансировано 27,6% инвестиций, за счет амортизационных отчислений — 30,7%.

То есть, как можно заметить, предприятиям легче вкладывать собственные средства, нежели искать спонсоров со стороны, так это требует новаторского подхода к работе и большого количества времени. Доля привлеченных средств составила 14,0%, среди них наибольший удельный вес занимают кредиты банков (12,7% общего объема инвестиций) и прочие источники (11,2%) [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что в республике инвестиций как таковых пока еще нет, так как инвестиции предполагают привлечение финансов извне, а у нас получается, что предприятия либо должны как-то сами находить источники финансирования, либо брать кредиты, что достаточно невыгодно для современного бизнеса.

Для развития промышленного сектора республики необходимо модернизировать инфраструктуру, создать мощную производственную базу и целях реализации и осуществления новых инвестиционных проектов.

Использованные источники:

- 1.Режим электронного доступа:<http://www.vevivi.ru> (Социально-экономическое развитие республики Башкортостан).
2. Режим электронного доступа: <http://www.greenpatrol.ru/regions>.
3. Режим электронного доступа:<http://buiet.ru/region> .

Вопилова Я.-Е.В.

магистрант

«ТГУ»

Россия, г. Тюмень

АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ОБЛАСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Что же такое предпринимательство? Предпринимательство — одна из форм профессиональной деятельности человека. Оно исторически обусловлено и непосредственно зависит от многих факторов, и не только экономических.

Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях (далее – КоАП РФ) объединил практически все нормы об

административной ответственности за административные правонарушения, совершаемые в области предпринимательской деятельности, в главе 14 «Административные правонарушения в области предпринимательской деятельности» и отменил действие норм об административной ответственности предпринимателей, рассредоточенных в отраслевых нормативных актах.

Предпринимательство — важнейшее свойство рыночной экономики, пронизывающее все её институты.

Из данного определения следует, что предприниматель, в отличие от лиц, работающих по найму (на основании трудового договора или договора гражданско-правового характера, заключенного с гражданином или юридическим лицом — работодателем), осуществляет свою деятельность самостоятельно, т. е. сам принимает все необходимые решения и несет ответственность за результаты своей деятельности, сам распоряжается полученной в результате коммерческой деятельности прибылью и сам же своим имуществом расплачивается по возникающим долгам.

Субъектами предпринимательской деятельности могут являться как граждане (физические лица), в том числе иностранные и лица без гражданства, так и юридические лица (различные предприятия, учреждения, организации). Ко всем субъектам предпринимательской деятельности применяются основные правила, установленные гражданским законодательством.

Для того чтобы гражданин имел право осуществлять предпринимательскую деятельность, он должен быть дееспособным.

Предпринимательскую деятельность можно сочетать с любой другой. Не вправе заниматься предпринимательской деятельностью военнослужащие, аттестованные сотрудники правоохранительных органов, служащие органов власти (государственные служащие). Данное ограничение введено с целью воспрепятствовать злоупотреблению служебным положением названными лицами.

Виды предпринимательской деятельности, и какие между ними различия:

1. Индивидуальные предприниматели - то физическое лицо зарегистрированное как предприниматель без образования юридического лица, но фактически обладающие многими правами юридических лиц. К индивидуальным предпринимателям применяются правила гражданского кодекса регулирующие деятельность юридических лиц, кроме случаев когда для предпринимателей прописаны отдельные статьи законов, либо правовых актов.

2. Общество с ограниченной ответственностью (ООО) - учрежденное одним или несколькими юридическими и/или физическими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделён на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск

убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества.

3. Открытое акционерное общество (ОАО) - форма организации публичной компании; акционерное общество, акционеры которого пользуются правом отчуждать свои акции.

4. Закрытое акционерное общество (ЗАО) - форма организации непубличной компании, акции которого распределяются только среди учредителей или заранее определённого круга лиц

Вывод: на ИП лежит гораздо больше ответственности, чем на учредителях юридического лица, такого, например, как ЗАО, ОАО или ООО. Юридическое лицо отвечает только в пределах активов и имущества, которое имеет на балансе, тогда как ответственность ИП более походит на ответственность физического лица. К тому же, юридическое лицо может быть ликвидировано путем проведения процедуры банкротства. Индивидуальный предприниматель может нести административную, субсидиарную или уголовную ответственность за свои действия.

К административным правонарушениям, непосредственно связанным с предпринимательской деятельностью, относят:

- нарушение законодательства о труде и законодательства об охране труда;
- уклонение от участия в переговорах по коллективному договору, соглашению;
- невыполнение или нарушение коллективного договора, соглашения;
- нарушение санитарно-гигиенических правил и норм;
- нарушение права государственной собственности на недра, воды, леса, на животный мир;
- порча сельскохозяйственных и других земель;
- нарушение законодательства по осуществлению деятельности на континентальном шельфе Российской Федерации;
- нарушение правил ввода в эксплуатацию новых предприятий и их последующей эксплуатации;
- нарушение правил торговли;
- незаконная торговля товарами (иными предметами), свободная реализация которых запрещена или ограничена;
- продажа товаров ненадлежащего качества или с нарушением санитарных правил;
- продажа товаров без документов;
- нарушение государственной дисциплины цен;
- продажа подакцизных товаров без маркировки марками установленных образцов;
- незаконная продажа товаров или иных предметов;
- обман потребителей в небольшом размере;

- необеспечение маркировки марками установленных образцов при производстве подакцизных товаров;
- неисполнение предписаний федерального антимонопольного органа;
- нарушение или невыполнение правил пожарной безопасности;
- нарушение обязательных требований государственных стандартов, правил обязательной сертификации, нарушение требований нормативных документов по обеспечению единства измерений.

В нижнюю палату парламента внесен законопроект, направленный на защиту прав юридических лиц в случае их привлечения к административной ответственности. Соответствующее распоряжение Правительства РФ от 27 августа 2014 года №1644-р опубликовано на сайте кабинета министров.

Речь идет о проекте федерального закона «О внесении изменений в статью 4.1 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях» (законопроект №595456-6).

«Законопроект направлен на закрепление в КоАП норм, позволяющих судьям, органам, должностным лицам, уполномоченным рассматривать дела об административных правонарушениях, назначать юридическим лицам наказание в виде административного штрафа ниже низшего предела, указанного в санкции применяемой статьи КоАП. Реализация закона позволит обеспечить защиту прав юридических лиц при их привлечении к административной ответственности», - сообщается в справке к документу.

Законопроектом закрепляются в КоАП нормы, позволяющие судьям, органам, должностным лицам, уполномоченным рассматривать дела об административных правонарушениях, назначать юридическим лицам административное наказание в виде административного штрафа ниже существующего сегодня низшего предела, указанного в санкции применяемой статьи КоАП.

При этом также предусмотрено установление предельного размера административного штрафа, назначаемого юридическому лицу, ниже которого его снижение не допускается.

Реализация закона позволит обеспечить защиту прав юридических лиц при их привлечении к административной ответственности.

Из последних цитат лидеров таких как Кудрин, становится определенно ясно, что о предпринимательстве правительство всё таки думает. В общем Кудрин предлагает реформы. Необходимые, долгожданные, но быстро не реализуемые. У него есть и программа-минимум: «Чтобы вернуть доверие бизнеса, можно предпринять такие шаги, как восстановление пенсионных накоплений, предоставление дополнительных полномочий и финансов регионам, реальные шаги к обеспечению равных прав на выборах. Другой важный шаг — заморозить изменение налогов, запретить повышать их на продолжительный период, за исключением строго оговоренных случаев».

Можно заметить что нет ни слова об увеличении административной

ответственности, наоборот «Чтобы вернуть доверие бизнеса» звучит приятно для слуха замученных предпринимателей России. Хочется надеяться, что наступит время и административные барьеры будут смягчены, организации вздохнут спокойно и возможно перестанут прятать свои доходы, прекратят бояться что за малейший шаг вправо или влево – административное наказание.

Воробьева Е.А.
студент
факультет «Международные экономические отношения»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Россия, г. Москва

К ВОПРОСУ О ПРИНЦИПАХ РАЗМЕЩЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗАКАЗА

Одним из наиболее важных факторов эффективного функционирования структуры муниципального заказа является действенное правовое регулирование принципов размещения муниципального заказа.[1]

Рассмотрим следующие принципы размещения муниципального заказа:

- Принцип транспарентности. Данный принцип основан на доступности информации, относящейся к закупкам для всех участников и общественности. Открытость и гласность принципа являются действенной мерой против коррупции. Положение об организации закупки товаров, работ и услуг, утвержденное Указом Президента от 8 апреля 1997 года №305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд» регулирует процесс конкурсного отбора исполнителей заказа.

- Принцип подотчетности и соблюдения процедур. Предполагает жесткий контроль за соблюдением установленного порядка осуществления закупок закупающими предприятиями, организациями, в том числе и использование методов, которые соответствуют характеру и объемам приобретаемых товаров и услуг. В случаях, когда требуется режим секретности, необходимо наличие специального регламента доступа к такой документации.

- Принцип открытой конкуренции. Свободная конкуренция между поставщиками и подрядчиками служит наиболее действенным инструментом увеличения эффективности закупок и способствует установлению обоюдовыгодных цен. [2]

- Принцип равноправия и справедливости. Данный принцип основан на предоставлении равных возможностей для предприятий и фирм на получение заказов для муниципальных нужд. Он также предполагает

справедливое и равное отношение к потенциальным поставщикам и подрядчикам в результате отбора при проведении конкурса и выявлении победителей. Критерии и процесс определения победителя, условия организации торгов известны заранее и не могут быть преобразованы в процессе проведения конкурса.

- Принцип экономичности конкурсных процедур. Основан на осуществлении процесса конкурсных процедур с использованием минимальных затрат.

Данные принципы отражены в ч. 1 ст. 1 Федерального закона №94-ФЗ.

В качестве государственных и муниципальных заказчиков выступают преимущественно органы государственной власти Российской Федерации или органы государственной власти субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления. Также государственными и муниципальными заказчиками могут быть уполномоченные указанными органами государственной власти или органами местного самоуправления на размещение заказов.

Участниками размещения заказов выступают претенденты на заключение государственного или муниципального контракта. Любое юридическое лицо может являться участником размещения заказа независимо от организационно-правовой формы, места нахождения и места происхождения капитала, формы собственности или любое физическое лицо, в том числе и индивидуальный предприниматель.

Таким образом, участниками системы муниципального заказа являются:

1. Муниципальные заказчики
 - Органы местного самоуправления
 - Бюджетные учреждения и иные средства местных бюджетов при размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг за счет бюджетных средств и внебюджетных источников финансирования
2. Уполномоченные органы
 - Уполномоченный орган на осуществление функций по размещению муниципального заказа для муниципальных заказчиков
 - Уполномоченный орган на осуществление контроля в сфере размещения муниципального заказа
 - Уполномоченный орган на ведение реестра муниципальных контрактов, заключенных по итогам размещения муниципального заказа
 - Уполномоченный орган на ведение официального сайта для размещения информации о размещении муниципального заказа
3. Конкурсные, аукционные, котировочные комиссии
4. Участники размещения заказа

Исходя из этого, необходимо создание инфраструктуры и системы субъектов рынка муниципального заказа на уровне муниципального образования. Подобные вопросы решаются с помощью системы

нормативных правовых актов органов местного самоуправления, которая независима, самостоятельна от органов государственной власти, но подчинена Конституции и Законам РФ и субъектов РФ.[3]

Использованные источники:

1. Абдрахимов Д. Эффективность системы конкурсных закупок// Конкурсные торги. 1999. №3. С.32-37.
2. Белоусова Е.В. Муниципальное право. – М.: Книгописная палата, 2000.
3. Берг О.В. Субъекты муниципального и гражданского права// Законность. 2001. №2. С. 38-39.

Воробьева Е.А.

студент

*факультет «Международные
экономические отношения»*

Логинова А.Д.

студент

*факультет «Международные экономические отношения»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве*

Российской Федерации»

Россия, г. Москва

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БЮДЖЕТНЫХ СИСТЕМ
ФЕДЕРАТИВНЫХ И УНИТАРНЫХ ГОСУДАРСТВ**

Под бюджетной системой понимается совокупность бюджетов государства, административно-территориальных образований, самостоятельных в бюджетном отношении государственных учреждений и фондов, основанная на экономических отношениях, государственном устройстве и правовых нормах. Состав бюджетов, входящих в бюджетную систему, и формы их взаимосвязей зависят от типа государственного устройства страны, которое определяет административно-территориальное деление, уровни государственной власти и основы разграничения полномочий между ними. По форме государственного устройства страны подразделяются на две группы: простые (унитарные) и сложные (федеративные).

Простое (унитарное) государство – это единое, централизованное государство, состоящее из различных административно-территориальных единиц (округов, дистриктов, областей, краев и т.п.), не имеющих в своем составе других государств или государственных образований.

Бюджетная система унитарного государства состоит из двух уровней:

- бюджета центрального органа власти;
- местных бюджетов.

Сложное государство – это государство, которое представляет собой либо союз государств, либо общность относительно самостоятельных территориальных (государственных) образований. К сложным относятся

федерация, конфедерация, империя.

Бюджетная система федеративного государства состоит из трех уровней:

- бюджета федерального органа власти;
- бюджетов субъектов федерации;
- местных бюджетов.

При унитарной форме государственного устройства административно-территориальные образования не имеют собственной государственности или автономии. В стране действует единая конституция, общая для всех систем права, и единые органы власти, централизованное управление экономическими, социальными и политическими процессами в государстве. Местные бюджеты находятся в ведении органов местного самоуправления (доходы и расходы местных бюджетов не входят в государственный бюджет, формируются и используются территориями самостоятельно). Главную роль играет государственный бюджет, с помощью которого центральные власти аккумулируют в своих руках основную часть национального дохода, перераспределяемую через финансовую систему. За государственным бюджетом закреплены важнейшие доходы, такие, как подоходный налог, налог на прибыль корпораций, наиболее массовые косвенные налоги, поступления от государственных предприятий. На него возложены основные расходы, связанные с осуществлением государством своих функций. Это — военные, экономические, социальные расходы, оказание помощи иностранным государствам, управление государственным долгом, административные. Распределение доходов и расходов между отдельными видами бюджета закреплено в законодательном порядке.

Местные бюджеты обособлены и функционируют автономно. Они составляются, утверждаются и исполняются соответствующими местными властями и формально не связаны с государственным бюджетом. Однако в действительности по-прежнему имеет место зависимость местных властей от центрального правительства. Эта зависимость обусловлена дефицитами местных бюджетов и имеет в различных странах свои особенности.

Примером унитарных государств являются – Великобритания, Италия, Франция, Турция, Япония, Испания.

Италия является унитарным государством с четырьмя уровнями системы государственной власти: центральные, региональные органы власти, органы власти провинций и муниципалитетов. Административно Италия делится на 20 регионов, 99 провинций, 8100 муниципальных образований и 212 местных единиц здравоохранений. При этом 5 регионов из 20 имеют особый статус, который выражается в существовании конституционных законов, наделяющих эти регионы большой самостоятельностью в определении расходной базы своих бюджетов.

Для федеративной формы государственного устройства характерна политическая самостоятельность административно-территориальных

образований в пределах, распределенных между ними и центром. В федеративных государствах местные бюджеты не входят в бюджеты членов федерации, а бюджеты членов федерации не включаются в федеральный бюджет, т.е. все бюджетные уровни существуют самостоятельно и не входят по доходам и расходам в вышестоящие бюджеты.

Распределение и закрепление функций, а также доходов и расходов между отдельными властями и звеньями бюджетной системы осуществляется на основе законодательных актов. Главные внешние и внутренние государственные обязательства возлагаются на федеральное правительство. Оно осуществляет международные связи, оборону страны, макро-регулирование экономических и социальных процессов, развитие связи, финансирование науки, управление государственным долгом, эмиссию денег.

Примером федеративных государств являются – Российская Федерация, США, Канада, Германия, Индия, Бразилия, Мексика.

Федеративная республика Германия. Федеративное устройство Германии очень своеобразно — отношения между различными уровнями государственной власти ФРГ обладают многими признаками, характерными в основном для унитарных государств: широкие полномочия федерального правительства, единообразие законодательства по всем важнейшим вопросам, а также единство налоговой системы для всей федерации. Тем не менее, ФРГ является федерацией, состоящей из 16 субъектов — земель, а также муниципальных образований.

Канада. В настоящее время Канада состоит из 12 субъектов федерации: 10 провинций и 2 территорий. Также в Канаде насчитывается около 5000 муниципальных образований, включая города, села, тауншипы, графства и районы специального обслуживания.

Любая бюджетная система (унитарная или федеративная) должна быть ориентирована на достижение следующих глобальных целей: экономическая эффективность, политическая стабильность, господство закона и укрепление единства государства. Чем больше государство, чем разнообразнее условия (экономические, культурные, национальные и т.д.), тем актуальнее задача сбалансирования бюджетных интересов центра и территорий.

Тем не менее, ни унитарные, ни федеративные государства не имеют каких-либо преимуществ друг перед другом в вопросе разграничения компетенции между уровнями власти. Нельзя также утверждать, что унитарное или федеративное устройство обеспечивают лучшее или худшее государственное регулирование развития своих территорий. Государственное устройство не формирует ни качество, ни успешность этого регулирования, но оно самым прямым образом формирует модель этого регулирования, его схему, механизмы и процедуры.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. N 145-ФЗ (с

изм.). // Электронный ресурс: СПС «Гарант»

2. Запольский С.В. «Финансовое право» 2-е издание, исправленное и дополненное – 2011 // Электронный ресурс: СПС «Гарант»

3. Колмягин Д.Л. «Бюджетное право России: бюджетное устройство и бюджетная система» // Публично-правовые исследования. – 2011 г // Электронный ресурс: СПС «Гарант»

Воробьева Е.А.

студент

факультет «Международные экономические отношения»

Логина А.Д.

студент

факультет «Международные экономические отношения»

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации»

Россия, г. Москва

РОЛЬ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Одним из ключевых компонентов политики конкуренции и обеспечения социально-экономической стабильности интересов участников деловых отношений является политика антимонопольного регулирования, проводимая государством в лице соответствующих органов власти и управления, и направленная на осуществление государственного контроля за соблюдением законов и нормативных правовых актов, которые относятся к системе конкурентного права.

Возможность осуществления конкурентной политики стала реальностью только при формировании единой целостной системы органов антимонопольной службы, как на региональном уровне, так и на уровне федерального центра. В октябре 1990 года впервые был законодательно оформлен ведущий антимонопольный орган - Государственный комитет РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур (ГКАП России).

В 1995 году был создан Государственный комитет РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства. В 1996 году для реализации Федерального закона “О естественных монополиях”[1] были созданы Федеральная служба РФ по регулированию естественных монополий в области связи и Федеральная служба РФ по регулированию естественных монополий на транспорте.

В целях формирования эффективной структуры федеральных органов исполнительной власти Указом Президента РФ были упразднены существовавшие на тот момент антимонопольные органы и образовано Министерство РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства, которому были переданы функции упраздненных

органов (МАП России).

В начале марта 2004 году в контексте реализуемой в России административной реформы началась реорганизация МАП России в соответствии с Указом Президента РФ, в связи с этим постановлением Правительства РФ были выделены базовые положения функционирования Федеральной антимонопольной службы.

Федеральная антимонопольная служба является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти (ФАС России). Она объединяет в себе основные функции упраздненного МАП России и часть функций упраздненной Федеральной энергетической комиссии РФ.

Полномочия и функции антимонопольных органов определены законодательством РФ. В своей деятельности ФАС России руководствуется Конституцией РФ, федеральными законами, указами и распоряжениями Президента РФ, постановлениями и распоряжениями правительства, предоставляющими право на прямое государственное регулирование, организационные и правовые основы предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности. [2]

Важно отметить, что сотрудники антимонопольного органа в целях выполнения возложенных на них функций имеют право беспрепятственного доступа в федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, иные наделенные функциями или правами указанных органов власти органы или организации для получения необходимой информации.

Под антимонопольным законодательством понимается комплекс законов и правовых актов в странах с рыночной экономикой, которые направлены на поддержку конкурентной среды в различных сферах предпринимательской деятельности, а также на защиту от монополизма и недобросовестной конкуренции, на ограничение и запрещение монополий, препятствие созданию монопольных структур и объединений, монополистических действий. Антимонопольное законодательство – это главным инструментом антимонопольной политики.[3] К его приоритетным задачам относят:

1. Обеспечение благоприятных условий и стимулов для развития конкуренции и предпринимательства в национальной экономике.
2. Снятие всех преград на пути активизации конкуренции на правовой основе, позволяющее исключить монопольные действия субъектов рынка, центральных органов власти и управления, диктат хозяйствующих субъектов.
3. Определение правового режима регулирования ответственности за монопольные действия и нарушения правил честной конкуренции.
4. Защита интересов малого и среднего предпринимательства от произвола крупного бизнеса.
5. Создание условий для развития национальной экономики.

Антимонопольное законодательство едино в своих основах. Оно, во-первых, ставит под государственный контроль слияния компаний, во-вторых, запрещает соглашения и сговоры предпринимателей и, в-третьих, пресекает недобросовестную конкуренцию.

Что касается принципов действия антимонопольной политики, то в разных странах и в различные периоды преобладают те или иные государственные воздействия на монополии. Но, как правило, в наиболее общем плане в странах с рыночным типом экономики выделяется три основных направления:

а) активизация конкурентных рыночных структур, противостоящих монополии, с помощью тех или иных мер по либерализации рынков;

б) государственное регулирование монополий путем контроля над ценами и уровнем рентабельности;

в) прямое предотвращение, подавление или ликвидация монополий с помощью специального антимонополистического законодательства.

Таким образом, политика антимонопольного регулирования является жизненно важной для экономики любой страны. Она представляет собой механизм административного регулирования экономики, с целью предотвращения дисбалансов и нарушений экономического равновесия. В свою очередь, на защиту потребительских прав направлено антимонопольное законодательство.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 26.07.2006 г. №135-ФЗ «О защите конкуренции»
2. Гальперин В.М., Игнатъев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика. М: изд. «Экономическая школа», 2012. - 256 с.
3. Долан Э.Дж., Линдсей Д., Макроэкономика: Пер. с англ. - М.: ЮНИТИ, 2012. - 308 с.

*Воробьева Е.А.
студент*

факультет «Международные экономические отношения»

*Логинова А.Д.
студент*

факультет «Международные экономические отношения»

*ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»*

Россия, г. Москва

О СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

Среди множества видов монополий особую роль играют естественные монополии, обладающими определенными для них методами и направлениями антимонопольного регулирования последних.

К отличительной черте естественных монополий относится наличие

сетевых структур, например, - трубопроводный транспорт, линии электропередач, системы водоснабжения, железнодорожные пути. Эта особенность типична для отраслей, которые осуществляют услуги, носящие коммуникационный характер. Обычно в подобных отраслях крайне высоки постоянные издержки. Последнее обеспечивает возможность экономить на производственных масштабах путем уменьшения удельных издержек (издержек на единицу продукции) по мере роста объема производства. Именно этот факт позволяет определить эффективность сосредоточения выпуска продукции у одного единственного производителя – естественной монополии. К тому же конкурирующая составляющая здесь невозможна из-за очень высоких невозвратных издержек.

Изменение технологии может ослабить или уничтожить естественную монополию. В качестве примера, можно привести развитие беспроводной, спутниковой связи, которая по сути ликвидирует монополию на проводную связь, особенно междугородную.

К возможным средствам обеспечения общественно-приемлемого поведения естественных монополий относят две альтернативы. Одна из них – это государственная собственность, а другая - государственное регулирование данных образований. Таким образом, в случае возможности конкуренции необходимо формирование регулируемых монополий, что должно способствовать уменьшению рисков злоупотребления неконтролируемой монопольной властью.[1]

Данный вид регулирования должен гарантировать получение потребителями выгоды от экономии, которая обусловлена масштабами производства, т.е. снижением удельных издержек на единицу продукции.

Вопросы функционирования, реорганизации и повышения эффективности деятельности естественных монополий в Российской Федерации в последнее время находятся в фокусе внимания отечественных политиков, ученых и экономистов. Особые условия функционирования естественных монополий предопределили необходимость выделения их в отдельную область государственного регулирования.

Естественные монополии призваны обслуживать всех клиентов без дискриминации. Цены и тарифы на их услуги и продукции регулируются государством, и в случае повышения издержек допускается субсидирование естественных монополий из бюджета. В свою очередь, естественные монополии обязаны представлять в органы власти сведения, являющиеся для других предприятий коммерческой тайной. Они также не имеют права преобразовываться и ликвидироваться без разрешения органов государственной власти.[2]

Также функционирует ряд ограничений правоспособности субъектов естественных монополий (разрешительный порядок сделок и т.д.), и ведется контроль за выполнением инвестиционных программ, стабилизационных фондов.

Регулирование естественных монополий осуществляется на основе законов “О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках”, “О естественных монополиях”, “О регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию”, “О федеральном железнодорожном транспорте”. Важно отметить, что для каждого вида естественной монополии существует определенная схема регулирования.

К основному объекту госрегулирования в естественных монополиях относятся цены и тарифы на их продукцию и услуги.

В административно-командной системе управления в СССР цены и тарифы на продукцию и услуги естественных монополий занижались для создания благоприятных условий развития обрабатывающей промышленности и всех других отраслей. На сегодняшний день регулирование цен и тарифов приобретает первостепенное общенациональное значение (снижение цен на энергоресурсы на 10% приводит к снижению себестоимости конечной продукции на 18%), рассматривается в качестве средства оздоровления экономики. Государство либо запрещает монополистам иметь сверхдоходы, либо перераспределяет сверхприбыль в свою пользу, чтобы конкуренция могла быть уравновешенной. Оно также контролирует рост затрат, цен и тарифов в естественных монополиях, чтобы сдерживать инфляцию.

Тарифная политика преследует также общеэкономические и социальные цели: поддержка отечественных производителей, экспортеров, сдерживание инфляции и понижения уровня жизни населения.

Перечень товаров и услуг, цены на которые на внутреннем рынке подлежат регулированию устанавливается Правительством Российской Федерации.

В заключении важно отметить, что для построения эффективной системы регулирования естественных монополий необходимо постоянное совершенствование законодательной и институциональной основ в этой сфере.

Использованные источники:

1. Ткачев В.Н. «Особенности правового регулирования несостоятельности (банкротства) естественных монополий» // "Законодательство и экономика", 2005, N 4.
2. Метелева Ю.А. «Правовое регулирование ценообразования в сфере естественных монополий» // "Журнал российского права", 2006, N 10.

*Воробьева Е.А.
студент
факультет «Международные экономические отношения»
Логинова А.Д.
студент
факультет «Международные экономические отношения»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»
Россия, г. Москва*

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Государственно-частное партнерство – новая для России форма взаимодействия государства и частного бизнеса. На настоящий момент не существует единого определения понятию государственно-частного партнерства. Так, в проекте ФЗ «О публично-частном партнерстве», разработанном экспертами Центра развития ГЧП, использовано понятие «публично-частное партнерство». Эксперты Центра развития ГЧП считают этот термин наиболее соответствующим законодательству России, в соответствии с которым органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти. Наряду с широкими, существуют и узкие трактовки понятия государственно-частного партнерства. Профессор Высшей школы экономики В.Г. Варнавский представляет ГЧП как юридически закрепленную форму взаимодействия между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, исполняемых и оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре видов экономической деятельности. Проанализировав различные дефиниции, можно сказать, что государственно-частное партнерство представляет собой привлечение органами государственного и муниципального управления частного бизнеса для решения общественно-значимых задач, таких как техническое обслуживание, эксплуатация, модернизация объектов общественной инфраструктуры, предоставление общественных услуг на условиях разделения рисков, ответственности и компетенции, определяемых контрактом и нормативно-правовыми актами.

К отличительным чертам государственно-частного партнерства можно отнести:

- ориентацию на долгосрочные взаимоотношения;
- полное или частичное финансирование со стороны частного бизнеса;
- распределение рисков между государством и частным партнером;
- направленность на удовлетворение общественно-значимых потребностей;
- ведущую роль партнера – частного сектора.

Традиционными сферами государственно-частного партнерства являются объекты социальной и транспортной инфраструктуры. Предпосылкой возникновения ГЧП была тенденция к сокращению участия государства в экономике. Мировой финансовый кризис послужил стимулом к поиску решений, которые позволили бы бизнесу реализовать долгосрочные проекты. Государство также стремилось к поддержанию социально-экономической стабильности в стране и поддержке национальных производителей. Предполагается, что при взаимодействии государства и частного сектора повышается заинтересованность бизнеса в стабильной социально-экономической обстановке в стране, установление тесных отношений между государством и бизнесом способствует решению многих проблем предпринимателей, среди которых и бюрократия, и несовершенство законодательства.

Среди сфер применения государственно-частного партнерства необходимо назвать образование.

От лица государства субъектами ГЧП выступают:

- органы государственной власти и муниципального самоуправления;
- некоммерческие организации;
- федеральные и муниципальные учреждения, реализующие программы в сфере образования.

От лица частного сектора субъектами государственного частного партнерства выступают коммерческие и некоторые некоммерческие организации различной организационно-правовой формы собственности с долевым участием государства или без него, в том числе негосударственные образовательные учреждения; физические лица. При этом частный сектор должен ориентироваться на соблюдение интересов государства и принимать на себя определенные обязательства при реализации механизма такого партнерства. В свою очередь государство обязано обеспечить субъектам частного сектора необходимые условия для эффективного взаимодействия.

Интересами участия частного сектора в государственно-частных партнерствах являются:

- получение экономических и неэкономических выгод в результате осуществления партнерских проектов;
- получение конкурентных преимуществ;
- повышение качества человеческого капитала;
- удовлетворение потребностей в благотворительности.

В условиях реформирования образовательной системы и перехода образовательных учреждений в статус автономных на ГЧП возлагаются большие надежды. Так, ожидается, что взаимодействие государства и бизнеса обеспечит инновационный характер развития образовательной сферы, повышение конкурентоспособности и востребованности выпускников, роста инвестиционной привлекательности и обеспечения высокого качества обучения. А также предполагается, что государственно-

частное партнерство позволит более эффективно использовать средства, выделяемые в соответствии с расходными обязательствами соответствующих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

Достижение поставленной перед государственно-частными партнерствами цели возможно через последовательное решение ряда задач, таких как:

- эффективное управление имуществом учреждения с сохранением социальной направленности его использования;

- создание системы экономической поддержки образования благотворительными фондами, безвозмездным целевым финансированием посредством предоставления стипендиальных и грантовых программ студентам и преподавателям, предоставления кредитов и займов.

- обеспечение партнерской основы проведения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ

В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17 ноября 2008 года государственно-частное партнерство определено как основа развития экономики и системы образования. В этой связи разработка и апробация методического обеспечения внедрения системы государственно-частного партнерства в сферу образования является важным условием достижения целевых ориентиров социально-экономического развития Российской Федерации. На настоящий момент реализована политика государства по созданию условий для большей самостоятельности образовательных учреждений, повышению их заинтересованности в качественном выполнении своих функций.

В современной России системного внедрения государственно-частного партнерства по всем уровням образования не осуществлено, хотя отдельные примеры успешного взаимодействия бизнеса и профессионального образования имеются. Одна из причин — неразвитость законодательной базы, сдерживающая эффективность взаимодействия государства и бизнеса в сфере образования. Вторая причина, сдерживающая реальное внедрение ЧГП, — низкий уровень менеджмента в социальной сфере.

Проблемами организационного характера ЧГП в сфере образования являются:

- отсутствие адекватной инфраструктуры между рынками труда и образовательными услугами, осуществляющей взаимодействие между всеми участниками государственно-частного партнерства;

- несовершенство нормативно-правовой базы, затрудняющей развитие партнерства в сфере образования и его институционализации;

- неразвитость управленческих практик и технологий реализации государственно-частных партнерств;

- недостаточная подготовленность педагогических кадров к

применению современных образовательных и профессиональных технологий и дефицит менеджеров образования;

- морально и физически устаревшая материально-техническая база образовательных учреждений;

- нехватка квалифицированных преподавателей, а также невозможность заинтересовать молодых специалистов в профессиональной деятельности в этой сфере;

- невысокий уровень заработной платы как фактор низкого престижа профессии педагога (преподавателя), старение педагогических кадров.

Анализ ситуации с учетом специфики развития государственно-частного партнерства применительно к сфере общего, дошкольного и дополнительного образования показывает, что такое развитие должно быть ориентировано на обеспечение:

- интеграции и кооперации государственных и частных ресурсов для достижения качества образования, отвечающего требованиям современной экономики и развитию общества;

- внедрения в образование эффективных принципов управления, используемых в бизнес-сфере, в том числе управляющих компаний. Управляющие компании должны обеспечить систему управления образовательными учреждениями с целью достижения повышения качества образования, а государство должно обеспечить наличие четкого, жесткого, однозначно сформулированного государственного задания, в полной мере обеспеченного финансовыми ресурсами со стороны государства и осуществлять контроль за результатом поставленной управляющей компанией задачи.

- развития нормативно-правовой и методической базы для реализации потенциала нового законодательства, нацеленного на реальную автономию образовательных учреждений, их финансово-хозяйственную самостоятельность и ответственность за результат, в том числе за счет формирования и использования доходов от целевого капитала;

- расширения участия в управлении образованием бизнес-структур, а также участия в оценке и получении результатов.

Государственно-частное партнерство в сфере образования имеет ряд особенностей. В отличие от других отраслей, ГЧП в образовании не имеют стандартных видов деятельности. Они варьируются в зависимости от потребности различных секторов образования:

- представление услуг по управлению образовательным учреждением;
- строительство учебных заведений;
- ремонт и реконструкция колледжей;
- обеспечение информационных технологий;
- рационализация помещений при колледже;
- организация питания в учебных заведениях и других социальных услуг;

- оснащение оборудованием для занятий искусством, музыкой и спортом в учреждениях образования;
- оснащение общежитий для колледжей.

С учетом возможных предметов партнерства и особенностей действующего российского законодательства можно выделить следующие формы государственно-частного партнерства в образовании:

1. Концессионное соглашение в отношении объектов образования. Предприятие за свой счет обязуется создать или реконструировать определенное этим соглашением недвижимое имущество, право собственности на которое принадлежит или будет принадлежать государству, осуществлять деятельность с использованием (эксплуатацией) объекта соглашения. Государство обязуется предоставить предприятию на срок, установленный этим соглашением, права владения и пользования объектом концессионного соглашения для осуществления указанной деятельности.

2. Контракт жизненного цикла в образовании. Частный партнер за свой счет и с использованием собственных материалов возводит объект и эксплуатирует его в течение всего расчетного срока эксплуатации (жизненного цикла), осуществляя управление, ремонт, уход, обслуживание. Государственный партнер с момента начала эксплуатации объекта производит платежи по проекту за счет бюджета соответствующего уровня. Так, оплата по проекту может включать услуги частного партнера по предоставлению объекта в пользование (предоставление административного здания для размещения образовательного учреждения) либо образовательные услуги, оказываемые с помощью такого объекта (обучение в школе, вузе).

3. Смешанные договоры ГЧП в образовании. Эта форма объединяет различные виды договоров:

- договор, включающий выполнение работ и отношения собственности. Работы включают строительство (проектирование, реконструкцию, расширение и т.д.) объектов образования частным партнером. Важным условием договора являются отношения собственности на сооружаемые объекты;

- договор аренды. Частный партнер получает на условиях аренды собственность на определенный срок. Он может за счет собственных средств и с согласия арендодателя произвести улучшения и имеет право на возмещение государственным партнером стоимости этих улучшений. К примеру, частный партнер за свой счет осуществил строительство объекта образования и получил часть сооруженного объекта в пользование;

- договор доверительного управления имуществом. Государственный партнер передает частному партнеру на определенный срок имущество в доверительное управление, а частный партнер обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах государственного партнера или

указанного им лица (выгодоприобретателя);

- договор на выполнение сервисных услуг. Частный партнер обязуется по поручению государственного партнера выполнять работы по сервисному обслуживанию объекта партнерства, а государственный партнер обязуется принять и оплатить выполненную работу. К примеру, на рынке услуг уже существуют предложения для образовательных учреждений по индивидуальному обучению работе с программными продуктами и автоматизированными информационными системами, сервисному обслуживанию технических средств, разработке проектов и монтажу систем отображения информации различного уровня сложности, разработке проектов связи, передачи звука, коммутации и управления для конференц-залов, учебных аудиторий;

- договор на предоставление образовательных услуг. К данному типу можно относить обязательства частного партнера по предоставлению образовательных услуг населению, например договор о франчайзинге (образовательный франчайзинг). Специальное соглашение между частным партнером и образовательным учреждением, в рамках которого партнер по заданию учебного заведения предоставляет дополнительные образовательные услуги.

Реализация различных программ в рамках социального партнерства или ЧГП выступает в настоящих условиях лишь как особый механизм стабилизации системы образования именно там, где сегодня особенно ощущается нехватка сил и средств. Таким образом, государственно-частное партнерство должно выступать как средство решения таких актуальных задач современного дошкольного, общего и дополнительного образования, как обеспечение возможностей получения качественного образования детьми с различными, в том числе специальными, образовательными потребностями; объединение (комбинирование) и привлечение ресурсов для повышения качества образовательных программ; создание условий для обеспечения психофизиологической безопасности учащихся.

Использованные источники:

1. Д.Н. Ефремов «Типология форм государственно-частного партнерства в образовании.» Экономический журнал №25, 2012 г.
2. П. Гагарин «Государственно-частное партнерство: проблемы и перспективы развития». Финансовая газета, №14, 2013.
3. «Частно-государственное партнерство в образовании. Часть 1. Разработка эффективных механизмов ЧГП в дошкольном, общем и дополнительном образовании. Аналитика, исследования, описание.» Центр социальных исследований и инноваций ООО «Химфармаркет» по заказу Министерства образования и науки РФ.

*Воробьева Т.С.
студент 5 курса
Москалева Е.Г., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО МГУ им. Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В данной статье рассмотрены вопросы повышения энергоэффективности экономики России через использование основных принципов энергетического менеджмента на отечественных предприятиях.

Энергоэффективность, энергетический менеджмент, энергосбережение, энергоёмкость, энергоресурсы, экономический рост, инновации

Россия располагает масштабным недоиспользуемым потенциалом энергосбережения, который по способности решать проблему обеспечения экономического роста страны сопоставим с приростом производства всех первичных энергетических ресурсов.

Энергоёмкость российской экономики существенно превышает в расчёте по паритету покупательной способности аналогичный показатель в США, в Японии и развитых странах Европейского Союза.

Нехватка энергии может стать существенным фактором сдерживания экономического роста страны. По оценке, в ближайшем будущем темпы снижения энергоёмкости при отсутствии скоординированной государственной политики по энергоэффективности могут резко замедлиться. Это может привести к ещё более динамичному росту спроса на энергоресурсы внутри страны. Запасов нефти и газа в России достаточно, однако увеличение объёмов добычи углеводородов и развитие транспортной инфраструктуры требуют значительных инвестиций [3].

В результате развитие энергосбережения и энергоэффективности является на сегодняшний день одним из приоритетных направлений инновационного обновления российской экономики. Как показывает практика, потребность экономить энергоресурсы актуальна и поиск пути ее решения – безотлагателен. Это комплексная задача, а потому необходимо, чтобы в ее решении принимал участие каждый.

Следует различать понятия «энергосбережение» и «энергоэффективность», хотя они и взаимосвязаны. Само по себе энергосбережение не является самоцелью. Никто сейчас не ставит задачу сберечь энергию любой ценой. Энергия подчиняется закону сохранения, а, следовательно, ее нельзя сберечь. Тем не менее, в мировой практике понятие «энергосбережение» используется достаточно широко, однако в более широком смысле. Например, снижение удельного расхода твердого топлива

для производства 1 кВт/ч приводит к сохранению топлива в недрах земли, и его можно использовать для этой же цели в более отдаленной перспективе, тем самым этот энергоресурс сохраняется на определенный период времени.

Энергоемкость ВВП России в 2008-2013 гг. снижалась почти на 5% в год, что существенно быстрее, чем во многих странах мира. Однако, несмотря на быстрое снижение энергоемкости ВВП России в последние годы, она все еще была в 2,5 раза выше среднемирового уровня и в 2,5-3,5 раза выше, чем в развитых странах.

Высокая энергоемкость российского ВВП – это не «цена холода», а наследство плановой экономики, от которого так и не удалось избавиться. Кстати, в царской России эффективность использования энергии была в 3,5 раза выше, чем в Германии, в 3 раза выше, чем во Франции и Японии, в 4,4 раза выше, чем в Великобритании и США, и в 3,5 раза выше среднемировой.

В 2007–2012 гг. четыре пятых прироста потребностей экономики в энергетических услугах покрывалось за счет повышения энергоэффективности. Важным фактором снижения энергоемкости стали структурные сдвиги в экономике и рост загрузки производственных мощностей в процессе «восстановительного» роста. За счет внедрения новых технологий энергоемкость снижалась только на 1% в год, или примерно так же, как во многих развитых странах. Для сокращения разрыва в уровнях энергоэффективности обновление технологий нужно ускорить, чтобы вклад технологического фактора вырос в 2-2,5 раза.

Сохранение высокой энергоемкости российской экономики несет с собой очень высокие риски. Оно ведет к [4]:

- снижению энергетической безопасности России и торможению экономического роста;
- осложнению выполнения Россией геополитической роли гаранта надежных поставок энергоносителей на внешние рынки (рисунок 5.2);
- осложнению реализации национальных проектов;
- сохранению низкой конкурентоспособности российской промышленности;
- ускорению инфляции;
- росту нагрузки коммунальных платежей на городские, региональные и федеральный бюджеты и снижению финансовой стабильности;
- затруднению борьбы с бедностью;
- снижению экологической безопасности страны.

Барьеры, сдерживающие развитие энергосбережения и энергоэффективности в стране, можно разделить на четыре основные группы:

- недостаток мотивации;
- недостаток информации;
- недостаток опыта финансирования проектов;
- недостаток организации и координации.

Недостаток мотивации определяется бюджетными ограничениями, изъятием получаемой экономии и сравнительно невысокими тарифами.

Возможность переложить рост затрат на потребителя, перекрестное субсидирование, отсутствие средств регулирования потребления – все это снижает мотивацию к энергосбережению и энергоэффективности. Экономические механизмы выстроены так, что получатель экономии энергии не определен и не оформлен институционально. Сегодня трудно получить ясный ответ на вопрос: кому лично выгодна экономия энергии? Главными проблемами являются ее изъятие в бюджетном и тарифном процессах. В таких условиях повышение цен на энергоносители мотивирует не к повышению эффективности использования, а к обоснованию дальнейшего роста тарифов, или дополнительным запросам на бюджетное финансирование.

Недостаток информации. Информационное и мотивационное обеспечение подготовки и реализации решений по энергосбережению и энергоэффективности развито слабо. Стереотипы поведения («делай, как все»), то есть практически не делай ничего для экономии энергии, так широко распространены именно потому, что они избавляют как от поиска информации, так и от принятия самостоятельных решений.

Недостаток опыта финансирования проектов в сфере энергоэффективности со стороны инвестиционных банков. Требования к выделению финансовых средств на реализацию проектов по повышению энергоэффективности и снижению издержек, как правило, существенно более жесткие, чем к проектам, связанным с новым строительством. Больше всего это касается тех предприятий, которые находятся в тяжелом финансовом положении и в силу этого не располагают собственными средствами для решения проблем энергосбережения и энергоэффективности. Для них непреодолим тест на финансовую устойчивость и, следовательно, невозможно получение кредитных ресурсов на развитие.

Недостаток организации и координации имеет место на всех уровнях принятия решений. Проблема повышения энергетической эффективности не воспринимается как средство решения широкого комплекса экономических и экологических проблем. Реализация ключевого приоритета «Энергетической стратегии России до 2020 года» – увеличения энергоэффективности экономики не обеспечена в полной мере организационными и финансовыми ресурсами. Наблюдается отсутствие синхронизации различных областей законодательства: градостроительное планирование не связано с развитием энергосистем; законодательство о госзакупках не содержит требований по энергоэффективности и т.д. [1]

До недавнего времени в российском законодательстве приоритет отдавался административным мерам стимулирования энергосбережения, предусматривавшим требования и ответственность за их невыполнение. Сегодня уже сформирован ряд экономических стимулов, которые должны

ускорять, прежде всего, привлечение внебюджетных источников финансирования. В частности, эти меры включают бюджетное стимулирование (в т.ч. предоставление субсидий на осуществление мероприятий по энергосбережению, предоставление госгарантий по кредитам на реализацию проектов по энергосбережению), налоговое стимулирование и иные формы. Но меры эти пока еще малоизвестны и не востребованы.

Но в развитых странах энергоэффективность является результатом не только государственной активности, но и деятельности среднего и малого бизнеса. Именно средние и малые предприятия вносят основной вклад в сферу энергоэффективности и энергосбережения. Они берут на себя инициативу, риски, привлекают венчурное финансирование для разработки и внедрения новых технологий, начиная с небольших проектов и постепенно наращивая потенциал. Эта тенденция характерна для всех сфер бизнеса.

На предприятиях основой повышения энергоэффективности должно стать внедрение принципов энергетического менеджмента.

Энергетический менеджмент является совокупностью технических и организационных мероприятий, направленных на повышение эффективности использования энергоресурсов и являющейся частью общей структуры управления предприятием. Это сложная структура научных знаний, политических приоритетов, практической стратегии и механизмов планирования, регулирования и реализации всех видов деятельности людей в целях обеспечения эколого-экономической стабилизации. Основная задача его состоит в проведении комплексного анализа энергопотребления и на его основе - проведение энергосберегающих мероприятий на предприятии.

Основные функции энергоменеджмента [2]:

- взаимодействие с энергопотребителями предприятия и взаимодействие с энергоснабжающими организациями;
- обработка и предоставление информации об энергопотреблении по отдельным структурным подразделениям (производствам, цехам, участкам);
- подготовка предложений по энергосбережению;
- запуск энергосберегающих проектов и управление ими;
- проведение разъяснительно-воспитательной работы со всеми работниками о важности и необходимости энергосбережения.

Для реализации этих функций необходимо организовать на предприятии единую, распределенную по всем уровням управления, информационную систему для оперативного контроля и управления производством и потреблением энергоресурсов. Информация из этой системы должна поступать в блок информационного обеспечения. Она позволит оперативно выявлять и реагировать на факты необоснованного перерасхода энергоресурсов и проводить анализ причин возникновения таких ситуаций. Такая система должна быть комплексной и направленной на устранение выявленных недостатков.

Организационные факторы, направленные на совершенствование структуры и организации производства с целью повышения эффективности энергопотребления включают в себя [2]:

- совершенствование организации производства - повышение уровня специализации, кооперации и комбинирования; комплексное использование сырья; организация сбора, сортировки и использования отходов;

- совершенствование системы нормирования расхода энергетических ресурсов;

- совершенствование учета фактического использования энергетических ресурсов;

- совершенствование системы обеспечения энергетическими ресурсами

- совершенствование контроля качества заготовок и продукции с целью предотвращения брака;

- структурные сдвиги в выпуске продукции;

- состав, движение и квалификация персонала. Экономические факторы обуславливают создание условий, способствующих рационализации процесса использования энергетических ресурсов на предприятии. Фактически это условия успешной реализации конструктивных, технологических, инновационных и организационных факторов.

К экономическим факторам относятся:

- система экономического (морального и материального) стимулирования работников;

- система экономической ответственности за нерациональное использование энергетических ресурсов;

- экономическое состояние предприятия - в условиях, когда предприятия самостоятельно распоряжаются получаемой прибылью, важным фактором повышения эффективности энергопотребления является результативность деятельности предприятия. Успешная производственно-хозяйственная деятельность позволяет предприятию уделять достаточно внимания и средств рациональному и экономному использованию энергетических ресурсов (проведение НИОКР, закупка новой техники, совершенствование технологий, материальное стимулирование и т.п.).

Стоит также отметить, что энергетический менеджмент является частью гораздо большей системы энергоснабжения. Но даже применение только этой части может по прогнозным оценкам принести целое множество выгод финансового, организационного и репутационного характера, что в целом способствует повышению конкурентоспособности предприятия.

В результате широкого внедрения принципов энергетического менеджмента предприятие обеспечивает управленческую прозрачность, повышает свою общую управляемость, инвестиционную и имиджевую привлекательность.

Таким образом, внедрение систем энергетического менеджмента на российских предприятиях является одним из необходимых элементов повышения энергоэффективности российской экономики наряду с государственными методами стимулирования.

Использованные источники:

1. Мингалеева Ж.А. Модернизация национальной экономики на основе стратегии инновационного развития. // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2.
2. Омельченко Е.Ю. Внедрение энергетического менеджмента на предприятии, метод «фазовых входов» // Российское предпринимательство. — 2012. – № 17 (215). – С. 66-70.
3. Полетаев. Проблема энергосбережения в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.svetozone.ru/info/articles/>
4. Сюсюкин А.И., Тарасовский В.Г. Концепция создания системы рационального потребления и энергосбережения на предприятии // Электрика. – 2009. – № 6.
5. Аверина О. И., Москалева Е. Г., Морозкина Т. С. Критерии оценки энергетической эффективности // Молодой ученый. – 2014. – № 8 (67). – С. 427-429.
6. Москалева Е. Г., Малышева О. О. Технологии энергосбережения – залог устойчивого развития Республики Мордовия // Экономика и социум. – №1-2(10). – 2014.– С. 339-342.

*Воронова А.А.
студент 3-ого курса
Торогаева Ю.К.
студент 3-ого курса
НИ ТПУ
Россия, г. Томск*

НЕЙРОМАРКЕТИНГ ИЛИ НОВОЕ СЛОВО В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Аннотация: нейромаркетинг в современном мире является одним из главных инструментов стимулирования продаж в розничной торговле. В статье подробно описываются основные уловки маркетологов в сфере розничной торговли.

Ключевые слова: нейромаркетинг, розничная торговля, продажи.

Понятие нейромаркетинга

Нейромаркетинговая концепция воздействия на потенциальных потребителей является одним из современных подходов, используемых в XXI веке в сфере розничных продаж. Данная концепция основывается на исследовании психологии потребителей, выявлении их предпочтений и непосредственное воздействие на целевую аудиторию.

Так, профессор университета Огайо Иэн Крайбич и его коллеги в ходе

своего эксперимента выявили зависимость выбора покупателей от оформления товара и известности его бренда. Участники останавливали свой выбор на одном и том же товаре чаще других, если он носил «громкий» бренд, совершенно не обращая внимания на его ценовую категорию.

Иными словами, зная приемы нейромаркетинга, компании могут привлечь внимание покупателей именно к своей продукции. Проводя ряд мероприятий, маркетологи могут с легкостью усилить интерес покупателей именно к своей продукции и заставить ей восхищаться. [1]

Механизм нейромаркетинга

В первую очередь маркетологи делают акцент на качестве продукта и на получении от него наслаждения. В розничной торговле существует возможность посредством эмоционального инструментария создать «очаги притяжения» к определенным товарам, тем самым увеличивая оборот. Крупные отечественные торговые сети начали использовать подходы нейромаркетинга, которые помогают с помощью изображений, ароматов или музыки поощрять людей к покупкам. Таким образом, российские розничные продавцы активно прокладывают путь к кошельку потребителя через его подсознание.

Опрос потребителей

Для создания более полной картины был проведен опрос, результаты которого продемонстрировали бы влияние нейромаркетинга на потребителей. Выборка составила 35 человек, вопросы были ориентированы на разный пол и возраст респондентов (образец анкеты представлен на рис. 1).

АНКЕТА	
1. Совершая покупки в преддверии Нового Года, Вы обращаете внимание на декорации при входе в магазин?	
а) да, люблю тематически украшенные витрины	
б) мне все равно, никогда не обращаю на это внимание	
2. Перед тем как зайти в новый магазин, Вы обращаете внимание на его название?	
а) да, обращаю, но никакого значения этому не придаю	
б) нет, мне все равно, захожу туда на «автомате»	
3. Как Вы относитесь к музыке в торговом зале?	
а) мне было бы проще сосредоточиться, если бы ее не было	
б) мне это нравится, люблю совершать покупки под приятную музыку	
4. Для вас важно, какой аромат имеет приобретаемый вами товар?	
а) конечно, всегда приятно ощущать любимый аромат	
б) не всегда обращаю внимание на запах, я более практичен (на) в таких делах	

Рис 1. Образец анкеты

После анализа ответов были получены следующие результаты:

1. Люди более охотно и плодотворно совершают покупки, когда в магазине, в котором они находятся, играет ритмичная веселая музыка (так ответило 60 % респондентов). Владельцы крупных магазинов и торговых центров, конечно, прекрасно знакомы с данным фактом. Именно поэтому самые импульсивные покупки чаще всего сопровождаются популярными хитами.

2. Опираясь на результаты научных исследований в области нейромаркетинга, реклама, которая бы подтолкнула мужчин к импульсивной покупке, должна быть наиболее простой и конкретной. Мужской пол легче воспринимает визуальное изображение, чем текст. Например, эффективны билборды с рекламой спортивной одежды, иллюстрирующие восхождение мужчины на высокую гору. Таким образом, маркетологи многих фирм очень часто пользуются данной уловкой, строя концепцию рекламы для мужчин на посыле успеха и превосходства.

3. Что касается ответов женщин, то здесь, как, оказалось, работают совершенно другие правила. Согласно результатам опроса, женский пол гораздо охотнее воспринимает текстовую рекламу, поэтому все женщины внимательно изучают яркие вывески магазинов, этикетки на упаковках элитной косметики и прочее.

4. Яркие декорации привлекают не только маленьких детишек, но и их родителей. Большинство респондентов, а именно 83 %, ответили положительно на вопрос о тематически украшенных витринах. И это не удивительно, ведь мозг человека устроен таким образом, что цепляется за самый запоминающийся и яркий вариант. Обилие украшений и ярких красок можно наблюдать в зимнее время года, когда магазины как бы соревнуются между собой за внимание клиентов.

Но сила нейромаркетинга не ограничивается только яркими плакатами и «гипнотизирующей» музыкой, это еще и приятные запахи, текстура товаров и успешное влияние на главные слабости потребителей.

Еще в старые времена аромат был одним из главных рычагов в управлении несговорчивым покупателем. По результатам проведенного опроса, почти для 70% респондентов запах товара имеет не последнее значение. Яркие нотки ванили в лосьоне для тела, запах типографской краски на страницах только что купленной книги – все это оказывает непосредственное влияние на потребителей. Даже аромат в отделе, где приобретается товар, должен побуждать к совершению той или иной покупки.

Рассматривая иные методы влияния маркетологов на покупателей, следует отметить акцентирование специалистов на человеческие слабости. Например, в наше время все больше мужчин и женщин боятся потерять былую форму, тем самым отказываясь от вредного фастфуда в пользу здоровой пищи. Появляющаяся мода на правильное питание очень вредит

фирмам, выпускающим фастфуд и сладости. Тогда, калорийные товары преподносятся потребителям, как те, которые можно покупать без страха для своей фигуры. Возьмем те же хлопья на завтрак, многие из них – это чистый сахар и углеводы, однако надписи на упаковках «фитнес-хлопья», ненароком подталкивают людей к их приобретению. [2]

Нейромаркетинг – это наука о взаимосвязи покупок и эмоций от их приобретения. И как после всех приведенных примеров и проведенных исследований на эту тему можно не поверить в силу нейромаркетинга? Так или иначе, маркетологи заставляют потребителей на подсознательном уровне совершать необдуманные покупки, хотя они этого или нет. Но подходя к совершению покупок с четким представлением о том, что конкретно нужно приобрести в торговом центре, покупатель может немного ослабить влияние нейромаркетинга.

Использованные источники:

- 1 <http://blog.netpeak.ru/neuromarketing/>
- 2 <http://subscribe.ru/digest/business/marketing/n1039926890.html>

*Всяких Ю.В., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Прасолова Л.С.
магистрант
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

ТУРИСТСКИЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ОТРАСЛИ

Аннотация: В статье сформулированы основные проблемы, с которыми столкнулись участники туристского бизнеса в период кризиса отрасли. Анализ процесса принятия решений в рамках основных участников туристского бизнеса был выполнен на основе международного опыта компаний. В статье также представлена информация о страховании финансовой ответственности участников туристского бизнеса. Выводы сделаны относительно мер и возможностей для преодоления кризиса и сохранения стабильности.

Ключевые слова: Туризм, туристский бизнес, туроператоры, кризис в туризме, экономическая обстановка, банкротства, финансовые гарантии, международный туризм, туристический рынок, приостановка деятельности

Развитие государства в долгосрочной перспективе во многом определяется уровнем развития туризма и связанных с ним отраслей. Являясь экологически безопасной и экономически выгодной индустрией, туризм обеспечивает наибольшую занятость по числу рабочих мест в мире (297 млн), наполняет бюджет страны и стимулирует валютные поступления. Международный туризм способствует диверсификации и интеграции экономических процессов, как со стороны создания обслуживающих

отраслей, так и предоставляя платформу для совместного межнационального сотрудничества. В настоящее время туризм и связанные с ним отрасли считаются одной из самых динамично развивающихся форм международной торговли услугами.

Российский туристический рынок в 2014 году переживает глубокий кризис, обусловленный экономическими и политическими факторами. С финансовыми трудностями столкнулись десятки туроператоров и сообщили о приостановке деятельности. Основные причины, которые называли участники туристского бизнеса:

- резкий рост курса валют сказался на покупательской способности;
- негативная политическая и экономическая ситуация, повлиявшая на количество бронирований, а также смещение принципа подачи заявок — подавляющее большинство бронирований делалось за незначительный период до вылета, что явилось причиной недостатка свободных оборотных средств туроператора;

- рекомендации на запрет выезда за границу для военнослужащих и сотрудников внутренних служб.

Финансовые ресурсы в большей степени, чем другие, определяют успех туристской компании. В условиях кризиса турфирмам необходимы достаточные и необходимые источники финансовых ресурсов, направленных на бесперебойную работу. Одна из главных причин, заставивших туроператоров объявить о приостановке деятельности, являлась недостаточное количество финансовых ресурсов для дальнейшей работы. Таким образом, в современных условиях в области финансово-экономической деятельности значительно возрастает роль своевременного и качественного анализа финансового состояния предприятий, оценки их ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и поиска путей повышения и укрепления финансовой стабильности, оздоровления предприятий и выхода из кризисного состояния.

В туристском бизнесе одним из показателей финансовой стабильности компании на рынке является размер её финансовой гарантии. В мае 2012 года из-за внесения поправок в закон «Об основах туристской деятельности в РФ» размер финансовых гарантий для операторов претерпел изменения[3].

До внесения изменений компании делились на 3 категории в зависимости от их оборота (до 100 млн. рублей, от 100 до 300 и свыше 300 млн) и должны были оформить гарантии на сумму в 30, 60 и 100 млн. рублей соответственно, то, начиная с мая 2012 года, оборот операторов стали делить по критериям «до» и «после» 250 млн. рублей, а фингарантии – обеспечивать суммами в 30 млн. рублей и 12% от оборота. То есть при обороте до 250 млн. рублей размер гарантий должен быть не менее 30 млн., а если он больше – не менее 12% от официально зафиксированного оборота (см. табл.).

Фингарантии для туроператоров по выездному туризму [5].

До принятия поправок		После принятия поправок	
Оборот	Фингарантии	Оборот	Фингарантии
До 100 млн.	30 млн.	До 250 млн.	30 млн.
100-300 млн.	60 млн.		
От 300 млн.	100 млн.	От 250 млн.	12% от оборота

Согласно официальной формулировке, под оборотом понимается «общий объем денежных средств, полученных туроператором от реализации туристического продукта в сфере выездного туризма за предыдущий год (по данным бухгалтерской отчетности на конец отчетного года, представленным или опубликованным в соответствии с законодательством РФ)». Есть в законе и очень важный нюанс: 30 млн. рублей в качестве фингарантий принимаются для туроператоров, применяющих упрощенную систему налогообложения.

Рассмотрим размер финансовой гарантии туроператоров до кризисного лета 2014. Проанализировав данные Реестра по состоянию на апрель 2014 г., составим рейтинг туроператоров с самыми большими фингарантиями [1]. Стоит отметить, что такие страховые суммы не готовы были обеспечить и страховые компании, поэтому часть туроператоров разделила фингарантии на все свои подразделения. Как, к примеру, поступил Regas Touristik: у туроператора более 30 юридических лиц. В большинстве случаев размер финансовых гарантий не превышает 30 миллионов рублей. Для того чтобы соблюсти объективность, мы объединили суммы подобных компаний, работающих, по сути, под единым брендом (рис.).

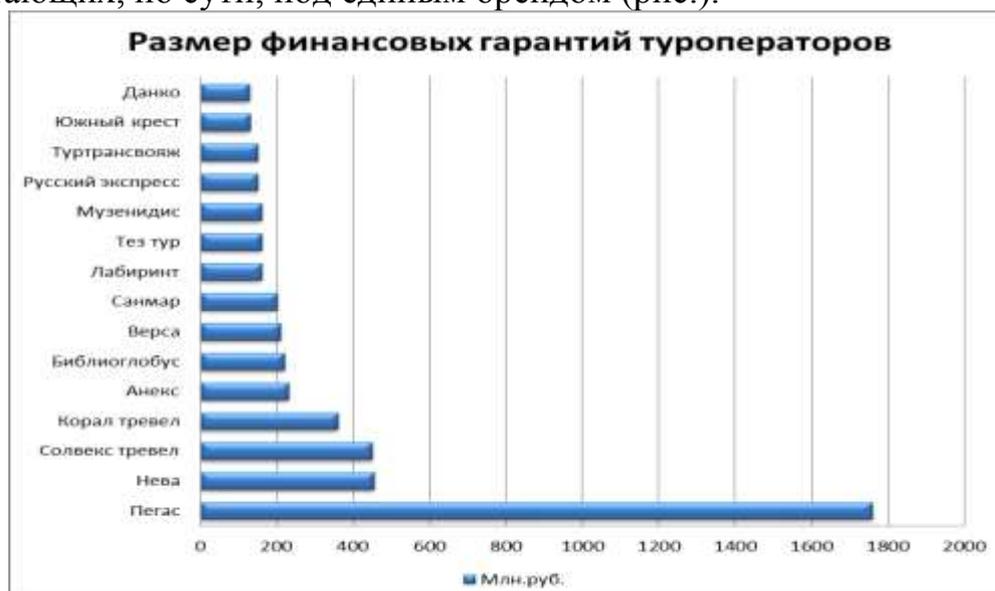


Рис. Размер финансовых гарантий туроператоров [1]

График составлен на основе данных Единого федерального реестра туроператоров, а также сайтов компаний. Данные актуальны на 29.04.2014 г. Необходимо отметить, что из компаний-лидеров по размеру финансовых гарантий в сезоне 2014 года прекратили свою деятельность пять компаний: Нева, Солвекс турне, Верса, Лабиринт, Южный крест.

При анализе международного опыта, специалисты отмечают тенденцию туроператоров к объединению и слиянию в крупные холдинги. В Великобритании, например, 5-7 крупных туроператорских компаний охватывают около 60% рынка массовых направлений (если брать в расчет реализацию только пакетных туров), в числе которых TUI, Thomas Cook, HF, Virgin Holidays, Saga Holidays, Audley Travel. При этом около 30 туроператоров работают в рамках узкой специализации. Это сосредоточение либо на двух-трех географических направлениях, либо на определенных видах туризма - экскурсионно-познавательные, молодежных, приключенческих, оздоровительных, образовательных, событийных, гастрономических и прочих турах, ориентированных на потребителя. Некоторые компании специализируются на курортах второстепенного значения, которые привлекают стабильный турпоток, но недостаточно большой для того, чтобы организовать чартеры. В Германии, по данным Национальной туристической Ассоциации DRV, наблюдается экономически схожая ситуация. По итогам 2013 года почти 75 % оборота всей отрасли пришлось на долю семи компаний-туроператоров, из которых четыре – TUI Deutschland, Thomas Cook, DER Touristik и FTI – отхватили в совокупности 50,9% рынка. Придерживаются такой позиции и в турагентском секторе: в 2004 году в Германии насчитывалось 13 753 турагентства, и в сумме они реализовали туристических услуг (туристических пакетов) на 20,5 млрд. евро, к 2013 году количество агентств сократилось до 9 729. Здесь уместно обратить внимание на возросшие экономические показатели (продажи выросли до 22,7 млрд. евро) тех, компаний, которые сохранили свои позиции во время кризиса. В то же время в Великобритании, так же как и в России, становлению существующей структуры рынка предшествовала лавина дефолтов, вызванная экономическим кризисом 2008-2010гг., когда крупнейшие туристические компании заявили о банкротстве (XL Leisure Group, Goldtrail, Holidays 4 UK, Selsdon Travel) . Особо важно отметить, что количество пострадавших клиентов достигло при общем подсчете 120 тысяч человек. Экстренным вывозом туристов с иностранных курортов занималась ассоциация ATOL (аналог «Турпомощь» в России), ответственная за финансовые риски путешественников. Кроме этого, и на данный момент кризис в британской туриндустрии является актуальным: в сентябре 2014 года сразу две крупных компаний заявили о финансовой несостоятельности (Lorenz Voyager Travel и GBCE). В Германии, согласно данным немецкой туристической ассоциации DRV, ежегодно с рынка уходит 2-3 крупных туроператорских компании. Анализ рынка показал, что влияние оказывают

не только внешние факторы, но и внутренние дестабилизирующие процессы в компаниях (нехватка собственных оборотных средств) [2].

Несмотря на то, что кризис отрасли можно списать на влияние системных факторов, существуют и структурные проблемы, влияющие на ведение бизнеса. Сложившаяся практика кредитования предприятий за счет собственных оборотных средств увеличивает риск неплатежеспособности компании при неблагоприятных изменениях внешней среды, влияющих на баланс оборотных активов. Таким образом, влияние колебания курсов валют, геополитических рисков и санкций способствует снижению спроса внутри индустрии, но основной причиной банкротства компаний становится несбалансированный подход к ведению дел компании и недостаточная защита от флуктуаций рынка. С другой стороны, на данный момент прогноз на предстоящий сезон негативный, но относительно стабильный при наличии четкой системы управления бизнесом [4].

Особое значение в свете новых задач приобретает разработка эффективных путей и стратегий поведения туристических компаний в кризисный период. Таким образом, многие туроператоры, приняв во внимание текущие характеристики рынка, решили серьезно сократить полетные программы. Данные показатели достигают 50%. Крупнейшие компании в условиях кризиса ведут оптимизацию деятельности, что позволит им сохранить имеющиеся активы. Но очевидно, что спад рынка идет гораздо большими темпами, чем прогнозировали эксперты туркомпаний. Для этого необходимо задействовать всевозможные ресурсы и перейти в кризисный режим работы. Из официального заявления о приостановке деятельности одного из туроператоров говорится, что спрос упал более чем на 50%, хотя при данных показателях туроператор смог бы еще осуществлять деятельность. Необходимо отметить, что в официальной статистике росстата, количество выездов российских граждан зарубеж по данным за 9 месяцев 2014 года в общем объеме сократилось на 2%, но надо учитывать тот факт, что в этом году была изменена методика подсчета выездов и въездов в РФ (считались поездки также с деловыми целями). С целью корректного отображения данных необходим подсчет по двум методиками: старой и новой.

Пробелы в законодательстве и недостаточный уровень мониторинга со стороны властей во многом способствовал серии банкротств в сфере туристического обслуживания. На данный момент на федеральном уровне рассматривается вопрос об исключении из реестров ненадежных компаний фирмы с недостаточным потоком денежных средств и сниженными объемами финансирования. Данные меры во многом изменит структуру отрасли, увеличив уровень государственного регулирования. Тем не менее, необходимо принимать во внимание уникальность индустрии и многочисленные факторы конкурентоспособности, отличные от товарного рынка, которые требуют более таргетированного подхода и тщательного

изучения существующих нормативных актов.

Использованные источники:

1. Единый федеральный реестр туроператоров [Электронный ресурс]/ Официальный сайт Федерального агентства по туризму:- Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru>.
2. Кризис на рынке туризма кардинально меняет структуру отрасли [Электронный ресурс]: - Режим доступа:<http://uhotels.ru/analitika/item/krizis-na-rynke-turizma-kardinalno-menyaet-strukturu-otrasli>.
3. О внесении изменений в Федеральный закон "Об основах туристской деятельности в Российской Федерации" и отдельные законодательные акты Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 3 мая 2012 г. N 47-ФЗ // Информационно-правовой портал ГАРАНТ.- Режим доступа: <http://base.garant.ru/70170496/ixzz3MqNLniBS>.
4. Семенова Н. В. Применение антикризисных мероприятий как механизма повышения эффективной деятельности туристических компаний в современных условиях. // Сервис в России и за рубежом. -2011. Т. 23. №4. - С. 127-131.
5. Фингарантии: лидеры рынка снова на вторых ролях [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.trn-news.ru/analytics/7178>.

*Галимзянова Л.В.
студент гр. ЭФРмз-12-1
кафедра МТЭК*

*Институт менеджмента и бизнеса
Тюменский Государственный Нефтегазовый Университет
Россия, г. Тюмень*

ОПТИМИЗАЦИЯ И УПОРЯДОЧИВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Категория запасов является чрезвычайно важной в логистике. Материальные запасы - это сырье, материалы, комплектующие, готовая продукция и другие материальные ценности, ожидающие вступления в процесс производственного или личного потребления. Управление товарными запасами направлено на повышение рентабельности и скорости обращения вложенного капитала. Оно предусматривает на стадии формирования товарных запасов - контроль уровня товарных запасов и обоснования оптимального объема заказов, на стадии реализации товарных запасов – изменение объемов и причин создания товарных запасов и разработка политики реализации сверхнормативных товарных запасов.

Ключевые слова: материальные запасы, управление товарными запасами, контроль уровня материальных запасов, затраты.

Общие затраты на запасы разделяются на четыре отдельные составляющие:

1. Затраты на единицу продукции, или затраты фирмы на приобретение этой единицы;

2. Стоимость заказа, или затраты на размещение единицы повторного заказа. Может включать затраты на подготовку заказа, его размещение, приемку, разгрузку, проверку, тестирование, использование оборудования. На практике лучшую оценку затрат дает деление общих годовых затрат отдела закупок на число отправленных им заказов;

3. Затраты на хранение, или затраты на хранение единицы в запасе в течение установленного периода времени, составляют 19-35% от годовых затрат;

4. Затраты, связанные с возникновением дефицита. Появляются в тех случаях, когда продукт необходим, но его нельзя поставить из запаса. Влияние дефицита более широкое, чем недополученная прибыль, так как включает утрату имиджа, снижение репутации и потенциальные убытки от снижения числа продаж в будущем. Затраты этого рода могут также включать выплаты за действия, направленные на снижение дефицита: экспедирование, отправка срочного заказа, оплата доставки специальных видов продукции, использование услуг более дорогих поставщиков.

Большинство фирм считают, что дефицит всегда дорого обходится, и поэтому стараются избежать его возникновения. Другими словами, они готовы платить относительно немного за содержание запасов, чтобы избежать относительно больших затрат, связанных с дефицитом.

Затраты на содержание запасов, в отличие от других элементов логистических издержек, таких как транспортные или складские расходы, обычно включаемые в отчет предприятия о прибылях и убытках, не столь очевидны. При этом сами запасы представлены в разделе активов баланса. Главным элементом затрат на содержание запасов является вложенный в них капитал. Например, наличие запасов на \$105 тыс. означает, что эти деньги не могут быть инвестированы в другие ценности. Другими словами, указанную сумму нужно либо взять в долг для финансирования оборотного капитала, либо вычесть их из нераспределенной прибыли. В первом случае фирме придется платить проценты по кредиту. Во втором она не сможет вложить их как часть нераспределенной прибыли в другие инвестиционные проекты.

При определении относительной величины затрат компании на содержание запасов неизбежны произвольные решения. Некоторые фирмы устанавливают этот показатель на уровне 12%, обосновывая свое решение тем, что соответствующие затраты на капитал - это их внутренние издержки. Другие устанавливают этот показатель на уровне 40%, заявляя при этом, что плата за капитал, инвестированный в запасы, должна быть такой же, как и для капитала, вкладываемого в другие проекты. Последствия каждого из

этих решений могут быть различными.

Относительно низкие затраты на содержание запасов уменьшают значение запасов и делают относительно более важными транспортные расходы. В результате стратегия, основанная на общих издержках логистики, будет направлена на минимизацию транспортных расходов за счет увеличения числа распределительных центров, позволяющих держать товары ближе к рынкам. Появление дополнительных складов повышает потребность в запасах, потому что на каждом складе нужны страховые запасы. Таким образом, низкая доля затрат на содержание запасов оборачивается стратегией, в которой дорогостоящие средства транспортировки уступают место относительно более дешевым средствам хранения запасов. И наоборот: относительно высокая доля затрат на содержание запасов разворачивает логистическую стратегию в противоположном направлении, т. е. ведет к централизации запасов на немногочисленных складах и соответственному увеличению дальности грузоперевозок с повышением транспортных расходов.

Для того чтобы оптимизировать уровень логистических затрат торговой компании, необходимо провести детальный анализ по выделению логистических издержек. Проведение этого анализа необходимо в связи со следующим:

- зачастую затраты на выполнение логистических функций учитываются отдельно, в бюджетах разных подразделений, что приводит к уменьшению реальных объемов затрат на логистику в глазах менеджмента компании;
- в ситуации, когда компания работает в нескольких сегментах рынка, логистические издержки зачастую относятся на самый крупный из сегментов, что искажает реальную картину прибыльности различных рыночных сегментов.

Также все затраты компании необходимо разнести по нескольким (не более десяти) основным направлениям деятельности, часть из которых условно рассматриваются как центры прибыли, а остальные - как центры затрат. После выделения этих направлений представляется необходимым решить следующие задачи:

1. Определить долю логистических расходов, приходящихся на региональные продажи и продажи за пределами данного региона. Этот процесс необходим для определения прибыльности каждого из географических рынков, которые обслуживает компания.

2. Определить долю логистических расходов, приходящуюся на каждый из каналов продаж (дилерские, активные и продажи через розничную сеть). После проведения этой операции появится возможность сравнить прибыльность реализации продукции через каждый из каналов и выбрать наиболее и наименее приоритетные каналы сбыта.

3. Определить долю логистических расходов, приходящуюся на

каждую группу продукции. Это позволит выяснить истинную рентабельность каждой из групп продуктов и определить наиболее высокорентабельные сегменты ассортимента.

Использованные источники:

1. Войткевич, Н. И. Обеспечение конкурентоспособности каналов распределения с использованием методов логистики: теория и методология: диссертация... доктора экономических наук: 08.00.05/Войткевич Наталия Ивановна; [Место защиты: Сам. гос. эконом. ун-т]. – Самара, 2012. – 325 с.
2. Канке А.А., Кошечая И.П. Логистика [Текст]: учебник для вузов/А.А. Канке – М: Форум, Инфра-М, 2012. – 384 с.
3. Межевов, А. Д. Экономические основы логистики и управления цепями поставок [Текст]: (теория и практика): учебное пособие для студентов специальности «Логистика и управление цепями поставок» – 080506/А. Д. Межевов, С. Ю. Серова; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Гос. ун-т упр.», Ин-т упр. на транспорте и логистики. – Москва: ГОУ ВПО «ГУУ», 2012. – 202 с.
4. Сутугина, Н. В. Методические подходы совершенствования системы управления материальными запасами предприятий нефтедобычи [Текст]: автореферат дис.... кандидата экономических наук: 08.00.05/Ухтин. гос. техн. ун-т. – Сыктывкар, 2012. – 25 с.
5. Шатохин, Р. В. Формирование стратегии распределительной логистики и методов оценки ее эффективности: автореферат дис.... кандидата экономических наук: 08.00.05/Шатохин Роман Викторович; [Место защиты: С.-Петерб. гос. инженер.-эконом. ун-т]. – Санкт-Петербург, 2012. – 19 с.

Галимзянова Л.В.

студент гр. ЭФРмз-12-1

кафедра МТЭК

Институт менеджмента и бизнеса

Тюменский Государственный Нефтегазовый Университет

Россия, г. Тюмень

СТАТЕГИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЕМ НЕФТЕГАЗОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: *На сегодняшний день стратегическая разработка экономических систем управления товародвижением нефтегазового предприятия должна оперативно реагировать на различные изменения конъюнктуры рынка. И в первую очередь это касается разработки экономических систем в организации своей деятельности. Основная идея работы заключается в том, что экономическая система управления товародвижением способна обеспечить оптимальное управление потоковыми процессами с целью получения дополнительных доходов и*

прибыли.

Ключевые слова: стратегическая разработка, экономическая система управления, товародвижение.

Главная задача систем управления товародвижения состоит в том, чтобы, четко выполнялись четыре функции:

- географическая специализация (связанная с размещением технологических мощностей недалеко от источников материальных ресурсов);

- консолидация ресурсов (реализация путем накопления запасов и транспортировки их оптимальными партиями);

- уравнивание спроса и предложения (эта функция связана с существованием разрыва между производством и потреблением);

- защита от неопределенности (эта функция связана с использованием страховых запасов, имеющих сглаживать колебания спроса).

Система управления запасами - это комплекс мероприятий по созданию и пополнению запасов, организации непрерывного контроля и оперативного планирование поставок. Существует несколько стратегий управления запасами на предприятии: стратегия крупнейшей осмотрительности. В соответствии с данной стратегией размер необходимого запаса определяется как произведение максимальной величины потребления запасов в течение дня на наибольшую продолжительность периода поставки. В результате образуются запасы, которые практически не могут быть полностью использованы к моменту оформления очередного заказа на их пополнение; стратегия дополнительного резерва. Гарантия потребностей обеспечивается в этом случае за счет создания дополнительного резерва материальных ресурсов.

Важным аспектом деятельности экономической системы управления товародвижением нефтегазового предприятия является поддержание размеров материальных запасов на таком уровне, чтобы обеспечить бесперебойное снабжение всех подразделений необходимыми материальными ресурсами при условии соблюдения требований, экономичности всего процесса перемещения материального потока. Целью оперативного управления производством является обеспечение строгого выполнения заданного плана производства продукции по количеству и номенклатуре, в установленные сроки на основе рационального использования производственных ресурсов.

При управлении товародвижения нефтегазового предприятия часто возникает сомнение в целесообразности содержания запасов вообще, возможность чего доводит удачный опыт концепции «точно – вовремя». Однако, подавляющее большинство менеджеров по логистике считают целесообразным все-таки создавать материальные запасы. К основным мотивам (причинам), которыми они руководствуются при этом относятся:

1. Возможно колебания спроса;

2. Временные скидки на покупку крупной партии товаров;
3. Угроза роста цен или дефицита товаров;
4. Сэкономить на транспортировке и административном оформлении груза;
5. Угроза нарушения установленного графика поставок;
6. Увеличение расходов на переналадку оборудования при выпуске единичной продукции;
7. Возможность равномерно осуществлять операции по распределению продукции независимо от колебаний производственного графика и наоборот;
8. Эффект от немедленного удовлетворения потребности покупателя.
9. Угроза простоя производственной системы из-за отсутствия комплектующих;
10. Упрощение процесса управления экономической деятельностью.

Последний мотив создания запасов является решающим, поскольку в большинстве перечисленных случаев необходимость создания запасов можно заменить созданием экономическим технологиям быстрого реагирования.

Главной миссией органов снабжения предприятия является своевременное и оптимальное обеспечение производства необходимыми материальными ресурсами соответствующей комплектности и качества. Решая эту задачу, работники органов снабжения должны изучать и учитывать спрос и предложение на все потребляемые предприятием материальные ресурсы, уровень и изменение цен на них и на услуги посреднических организаций, выбирать наиболее экономичную форму товародвижения, оптимизировать запасы, снижать транспортно-заготовительные и складские расходы.

Использованные источники:

1. Бондаренко, Л. В. Разработка и исследование моделей для принятия решений в системах управления запасами с учетом неполноты данных: автореферат дис.... кандидата технических наук: 05.13.17, 05.13.01/Бондаренко Любовь Владимировна; [Место защиты: Технол. ин-т Юж. федер. ун-т]. – Таганрог, 2012. – 19 с.
2. Долгов, А. П. Логистика запасов: учеб. пособие/А. П. Долгов; М-во образования Рос. Федерации. С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. Каф. коммерции и логистики. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 2012 (РТП Изд-ва). – 120 с.
3. Лазарев, Ю. М. Формирование методики и алгоритма управления запасами: автореферат дис.... кандидата экономических наук: 08.00.05/Лазарев Юрий Михайлович; [Место защиты: С.-Петерб. гос. инженер.-эконом. ун-т]. – Санкт-Петербург, 2012. – 18 с.
4. Луньков, С. Е. Исследование процессов управления запасами сырья на

производственных предприятиях: диссертация... кандидата технических наук: 05.13.06. – Санкт-Петербург, 2012. – 173 с.

5. Межевов, А. Д. Экономические основы логистики и управления цепями поставок [Текст]: (теория и практика): учебное пособие для студентов специальности «Логистика и управление цепями поставок» – 080506/А. Д. Межевов, С. Ю. Серова; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Гос. ун-т упр.», Ин-т упр. на транспорте и логистики. – Москва: ГОУ ВПО «ГУУ», 2012. – 202 с.

*Галимуллина Э.З.
ст. преподаватель
Елабужский институт
Казанский федеральный университет
Россия, Татарстан, г. Елабуга*

ТЕХНОЛОГИЯ STOP-MOTION КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ ТВОРЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

Аннотация. В статье рассматривается проблема формирования и развития творческих способностей детей младшего школьного возраста. Предлагается одним из способов развития детского творчества – создание пластилинового мультфильма с помощью технологии stop-motion на лабораторных занятиях, проводимых в рамках проекта Казанского федерального университета «Детский университет».

Ключевые слова: творчество, креативность, мультфильм, технология stop-motion, пластилиновый мультфильм, «Детский университет».

Творчество, креативность, нестандартный подход к делу на сегодняшний день являются качествами, не менее ценными, чем общая эрудиция и грамотная теоретическая и практическая подготовка. В современном мире творчество ценится очень высоко!

Творчество важно не столько в детстве, сколько во взрослой жизни. Но чтобы творчество было во взрослой жизни, его развитие должно осуществляться в детстве. Младший школьный возраст является наиболее ответственным и подходящим этапом школьного детства в развитии творческих способностей.

Творческие способности ребенка включают в себя не только умение петь, танцевать, рисовать и т.д., но и яркое и живое мышление, умение видеть необычное в обыденном, нестандартное в повседневном, а также способность разрабатывать собственные нестандартные пути решения тех или иных вопросов.

Немецко-американский психолог Эрих Фромм предложил следующее определение: "Творческие способности - это способность удивляться и познавать, умение находить решение в нестандартных ситуациях, это нацеленность на открытие нового и способность к глубокому осознанию

своего опыта"[1].

Развитие творческих способностей ребенка имеет важнейшее значение для дальнейшей его учёбы и жизни. Стоит особенно отметить, что развитие творческих способностей необходимо для каждого ребенка. Пусть даже он и не станет в будущем знаменитостью, но зато творческий подход к решению тех или иных вопросов поможет ему в жизни подобрать нужные решения, сделает его интересной личностью и человеком, способным преодолевать трудности, возникающие на его жизненном пути [1].

Для всестороннего развития личности младшего школьника, проявления и развития всех его способностей (в том числе и творческих) большое значение имеет привлечение его в различные кружки, студии, центры развития. Всестороннему развитию школьников содействуют также различные выставки художественного творчества, смотры технических поделок, творческие игры, праздники, фестивали, конкурсы, концерты, музыкальные спектакли и т.п. Таким образом, всестороннее развитие креативных способностей учащихся в процессе обучения обуславливает гармоническое развитие личности школьника, его индивидуальность и во многом обеспечивает подготовку к будущей жизни.

Именно поэтому в рамках проекта «Детский университет» Казанского федерального университета в Елабужском институте проводятся необычные занятия с детьми младшего школьного возраста, направленные на повышение качества знаний в различных областях, стремление к нестандартному решению поставленных задач, рост учебной мотивации, а также на формирование и развитие творческих способностей школьников. Данный проект рассчитан на популяризацию научных знаний путем постановки тем, стимулирующих интерес к знаниям и их получению, а также для одновременной постановки тем, которые могут вывести детей на формирование у них заинтересованности в темах, волнующих не только школьников, но и их родителей, современную науку и общество. «Детский университет» помогает развить в детях любознательность, предлагая отличную от привычной школы оригинальную учебную методику, основанную на усилении экспериментальности, наглядности, интерактивности и массовости участия.

Занятия «Детского университета» проходят как в настоящем университете в форме интерактивных лекций, по темам, которые остаются за пределами школьной программы: «Почему звезды падают с неба?», «Почему есть богатые и бедные?», «Как я познаю мир?», «Физика вокруг нас» и т.д. Помимо посещения лекций ребята также работают в различных творческих лабораториях, где выполняют тематические проекты.

Так, например, на лабораторных занятиях по созданию пластилинового мультфильма «Сотвори пластилиновый мультфильм!» дети учатся создавать свои собственные мультфильмы из пластилина по технологии stop-motion, которая основана на воспроизведении

последовательности кадров, выполненных с помощью фотоаппарата или другого оборудования (в нашем случае это веб-камера). Во время занятия школьники знакомятся с основами создания мультипликации, с историей создания пластилиновых мультфильмов, рассматривают технологию создания пластилинового мультфильма и получают инструкции, с помощью которых создают свой пластилиновый мультфильм в стиле stop-motion под чутким руководством преподавателя.

Почему пластилиновый мультфильм? Известно, что одним из жанров анимационного фильма является пластилиновая анимация, которая создается при помощи фигур, вылепленных из пластилина, так как пластилин уже сам по себе является кладовой для фантазии и игры воображения. Поделки из этого материала в большой мере удовлетворяют любознательность. В этом труде всегда есть новизна, творческое искание, возможность добиваться более совершенных результатов. А если его соединить с ловкостью рук, то все можно оживить, дать вторую жизнь.

Отметим, что лепка из пластилина для ребенка – это не просто увлекательное занятие, но и открытие нового волшебного мира пластилиновых героев. Под руководством преподавателя дети учатся создавать как отдельные самостоятельные кадры, так и целые мультфильмы со своей историей и замыслом, что становится мощным развивающим фактором для их творческих способностей и художественно-эстетического восприятия.

Авторы, исследующие проблему эффективной работы с пластилином и его влияние на творческие способности детей (Т.С. Комарова, Б.Б. Косминская, Н.П. Сакулина, Н.Б. Халезова и др.), отмечают наличие тесной взаимосвязи между тонкой двигательной координацией и уровнем работоспособности, степенью овладения техническими навыками и успешностью, качеством выполнения работы [2].

Занятие пластилиновой анимацией – прекрасная возможность вовлечь детей в процесс эмоционально-эстетического и образовательно-пространственного восприятия окружающей среды и на основе этого формировать потребность создавать самим продукты эстетической значимости.

Творение пластилинового мультфильма способствует творческому развитию и разнообразию художественных выразительных методов. Каждое новое творческое начинание для человека - это не просто умение, навыки, опыт: это еще и способ развития мыслительной активности за счет взаимосвязи «рука - мозг».

В заключении отметим, что формирование детского творчества играет важнейшую роль в становлении полноценной личности, развитии способностей ребенка, его потребностей и мотивов поведения, а создание собственного пластилинового мультфильма делает этот процесс более эффективным и успешным.

Работа выполнена за счет средств субсидии, выделенной в рамках государственной поддержки Казанского (Приволжского) федерального университета в целях повышения его конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров

Использованные источники:

1. Демина Е.В. Творческие способности младших школьников. Социальная сеть работников образования nsportal.ru. Режим доступа: <http://nsportal.ru/nachalnaya-shkola/psikhologiya/2012/08/09/tvorcheskie-sposobnosti-mladshikh-shkolnikov>
2. Фомина Е. Пластилиновая живопись – средство развития творчества детей дошкольного возраста. Всероссийское сетевое издание «ДОШКОЛЬНИК.РФ» - ЭЛ № ФС77-55754. Режим доступа: <http://doshkolnik.ru/risovanie/8987-plastilin.html>

*Галушкина И.В.
студент 2 курса магистратуры
ПИУ им. Столыпина РАНХиГС
Россия, г. Саратов*

**ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Вся система организации оценки эффективности рекламной деятельности предприятия ориентирована на достижение определенных экономических результатов в соответствии со стратегическими целями предприятия. Анализ экономических результатов рекламной деятельности предприятия выполняется исходя из оценки эффективности деятельности предприятия после ее проведения.

Каждая рекламная деятельность предприятия предполагает возврат инвестиций. В связи с этим оценка эффективности, которая позволяет определить, насколько продуктивно было рекламное воздействие, оправдались ли затраты на ее реализацию, рационально ли распределен рекламный бюджет, как модернизировать эффективность рекламных мероприятий, является одной из самых сложных и основных задач, стоящих перед рекламодателем.

Вопрос оценки эффективности рекламной деятельности предприятия имеет широкое отражение в работах известных исследователей Д. Аакера, Р. Батра, СБ. Веселова, Д. Дэвиса, Г. Картера, Ж. Ламбена, Д. Маерса, А.Н. Матанцева. Тем не менее данная проблема в современных трудах рассматривается в общем контексте рекламной деятельности предприятия, фундаментальных исследований о методах оценки эффективности рекламы крайне незначительно и поэтому в настоящее время нет однозначных показателей и методик ее оценки [3].

Для определения эффективности рекламной деятельности предприятия

применяют в основном две группы методов. Первая группа методов сконцентрирована на оценке коммуникативной деятельности, а вторая - на экономической эффективности рекламной деятельности предприятия.

Под экономической эффективностью рекламной деятельности предприятия понимается результат рекламной кампании предприятия и он выражается в улучшении финансовых показателей деятельности предприятия, например рост объемов реализации товаров (работ, услуг) и прибыли предприятия, расширении занимаемого сегмента рынка. Ее можно определить как отношение дополнительной прибыли к затратам на осуществление рекламной деятельности предприятия. Экономическая эффективность непосредственно связана с психологическим воздействием на человека, т.е. с коммуникативной эффективностью. [2,с.118].

Коммуникативная эффективность рекламной деятельности предприятия измеряется количеством внимания возможных потребителей, выразительностью и масштабностью их ощущений, усвояемостью рекламных обращений. Данная оценка важна как предварительно до подбора окончательного варианта рекламного обращения, так и после проведения рекламных мероприятий.

Оценку эффективности рекламной деятельности предприятия осуществляют по нескольким направлениям:

1. Эффективность рекламного объявления и его отдельных элементов,
2. Рациональность применение тех или иных рекламных средств, насколько продуктивно потрачены деньги на рекламу и т.д.

Экономическая и коммуникативная эффективность рекламной деятельности предприятия тесно взаимосвязаны, так как экономическая эффективность прямым образом зависит от степени психологического воздействия на людей. Для повышения экономической эффективности рекламной деятельности предприятия важно обеспечить ее высокую коммуникативную результативность.

Экономическая эффективность рекламной деятельности предприятия представляет собой экономический результат, полученный от организации рекламной кампании. Существует два метода оценки:

✓ метод оценки рентабельности рекламных мероприятий - определяется в % и показатель рентабельности и рассчитывается как оценка дополнительной прибыли, полученной в результате рекламных мероприятий (ден.ед.), к затратам на их осуществление (ден.ед.);

✓ метод целевых альтернатив: показывает сравнение планируемых и фактических показателей по итогам рекламных мероприятий, при этом эффективность рекламных мероприятий (Э) вычисляется по формуле:

$$\text{Э} = (\text{Пф} - \text{ЗР} / \text{По} - \text{ЗР}) * 100\% \quad (1),$$

где Пф – фактическая дополнительная прибыль за период рекламного воздействия,

По – предвидимая дополнительная прибыль за этап рекламного

воздействия,

ЗР – расходы на рекламу.

В рекламной практике выделяют четыре главных признака коммуникативной эффективности рекламы: распознаваемость, запоминаемость, притягательность, агитационная сила.

Распознаваемость рекламы – это критерий, с помощью которого оценивают опознавательные знаки или внешние атрибуты торговой марки – логотип, товарный знак, наименование фирмы.

Запоминаемость – данный критерий отражает поступал, который сформировал Р. Ривсом и А. Политцем: люди выбирают ту марку, название которой и сведения о которой они лучше запомнили. Эту особенность человеческого поведения А. Политц (1990) сформулировал в качестве принципа «знакомая марка». Он констатировал, что развитие запаса знаний о марке повышает доверие к ней и ранг ее качества в восприятии потребителей. Даже обычное знание названия марки усиливает доверие к ней в отличии от совершенно незнакомой маркой [2, с.72].

Привлекательность рекламы в большинстве случаев зависит от того, насколько удачно и индивидуально творческое решение, воплощенное в реальном рекламном продукте, но именно творческое решение, так как его эффективность, сложнее всего оценить [4]. Преимущество марки редко основывается только на целесообразности, привлекающей будет та марка, реклама которой побуждает эмоциональное участие.

Агитационная сила – это возможность рекламного обращения убедить покупателя приобрести товар. Показателями агитационной силы (по А. Политцу) является следующий комплекс свойств: индивидуальная значимость темы, правдоподобность констатации о товаре, неповторимость утверждения. Не во всякой рекламе, которая обладает агитационной силой, используются все три свойства, но наличие хотя бы двух желательно.

Таким образом, определяют четыре основных свойства, представляющих агитационную силу рекламного обращения (свойства представлены в порядке убывания значимости): субъективная значимость, правдоподобность, уникальность, цельность.

Главная цель оценки коммуникативной эффективности рекламной деятельности предприятия состоит в том, чтобы косвенно прогнозировать ее влияние на сбыт. И несмотря на то что, напрямую судить о торговой эффективности рекламы по ее коммуникативной эффективности трудно, тем не менее, взаимозависимость между этими понятиями существует. Современные рекламные и маркетинговые компании стараются найти специальные формулы, применяя различные комбинации показателей коммуникативного воздействия, при помощи которых можно спрогнозировать торговую эффективность рекламы [4].

Коммуникативная эффективность рекламной деятельности предприятия определяется с помощью трех показателей: коэффициент

информативности рекламы, коэффициент известности организации и коэффициент пролонгирования действенности рекламы.

Показатель информативности рекламы определяет долю целевой аудитории, которая может стремительно и достаточно воспроизвести рекламное обращение:

$$I_a = \frac{A_B}{A_o} \times 100 \rightarrow 100\% \quad (2),$$

где A_B - целевая аудитория, которая может воспроизвести рекламное обращение (количество человек),

A_o - целевая аудитория, на которую целенаправлено рекламное обращение (численность людей).

Соответственно, чем больше показатель информативности рекламы, тем чаще возникает ассоциативная связь между потребностью респондента и рекламой, которая продвигает организацию и услуги, которые она оказывает, направленные на удовлетворение этой потребности.

С помощью коэффициента известности можно вычислить известность исследуемой фирмы по отношению к средней известности основных конкурентов:

$$K_{TM} = \frac{N \times P_{TMF}}{\sum_{n=1}^N P_{TMK}} \quad (3),$$

где N -количество основных конкурентов,

P_{TM} - известность торговой модели фирмы (доля опрошенных респондентов),

$\sum_{n=1}^N P_{TMK}$ - известность торговых моделей основных конкурентов (% от опрошенных респондентов).

Если $K_{TM} = 1$, значит известность торговой марки исследуемой фирмы находится на среднем уровне по отношению к приоритетным конкурентам. Когда $K_{TM} > 1$, то известность торговой марки исследуемой фирмы находится на более высоком уровне по отношению к приоритетным конкурентам. Ну а в случае $K_{TM} < 1$, то известность торговой марки исследуемой фирмы ниже средней известности основных конкурентов.

Значение коэффициента меньше единицы показывает, имеет ли смысл расширение каналов распространения рекламы, увеличение количества и повышение качества рекламных единиц.

Коэффициент пролонгирования действенности рекламы характеризуется стремлением приобретать рекламируемый товар и определяется через выявление процента потенциальных клиентов, вовлеченных в потребление, и доли потенциальных клиентов, желающих приобретать товар в будущем:

$$K_{LA} = \frac{L_p}{L_f} \times 100\% \quad (4),$$

где L_p -доля потенциальных клиентов, вовлеченных в потребление,

L_f -доля потенциальных клиентов, готовых приобрести товар в будущем.

Этот показатель позволяет определить насколько в будущем может увеличиться количество потенциальных потребителей.

Определение эффективности является неотъемлемой частью правильной организации и планирования рекламной деятельности предприятия, пропорционального использования труда и материальных средств, затраченных на рекламу. Анализ эффективности рекламы должно быть направлен на получение особых сведений о сущности и взаимосвязи факторов, служащих достижению целей рекламы с минимальными затратами средств и максимальной отдачей, что позволит устранить бездействующую рекламу и определить условия для оптимального ее воздействия.

Таким образом, чтобы достичь высокого результата в сфере рекламной деятельности, необходимо разрабатывать новые комплексные подходы к управлению эффективностью, благоприятно влияющие на предприятие.

Эффективность рекламы определяется изучением степени знакомства целевой аудитории с информацией об исследуемой фирме и ее товарах, а также о том, что именно о них известно, какой образ фирмы и товаров сформировался и каково отношение к ним.

В результате исследования данной проблемы можно сделать вывод о том, что методика оценки эффективности рекламной деятельности предприятия должна включать 2 блока показателей: показатели экономической и коммуникативной эффективности рекламной деятельности предприятия.

Использованные источники:

1. Веселов С.В. Оценка эффективности рекламной деятельности // Рекламные технологии - № 4, 2011.
2. Памбухчянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности: учебник для вузов/ О.В. Памбухчянц. - М.: Маркетинг, 2008.
3. Полукаров В.Л., Головлева Е.Л. Реклама: учебное пособие. - М.: Изд-во УРАО, 2009.
4. Тюнюкова Е.В., Наумова А.В. Маркетинговые коммуникации: учебное пособие. - Новосибирск: СибУПК, 2012.
5. Экономическая библиотека: <http://economy-lib.com>

*Гареева Д.Д.
студент III курса
Ибрагимова З.Ф., к.э.н.
доцент*

*Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Уфа*

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ

Экологическое прогнозирование выполняется с целью предвидения результатов (последствий) взаимодействия намечаемой хозяйственной деятельности, в данном случае строительстве и эксплуатации проектируемого объекта, с компонентами окружающей среды[5].

Процесс экологического прогнозирования выполняется в следующей последовательности.

1. Проведение анализов параметров окружающей среды. Он включает оценку природных условий, рабочее расположение проектируемого объекта и существующие технологические нагрузки от других видов хозяйственной деятельности.

2. Определение характера воздействия проектируемого объекта на окружающую среду с учетом данных об его назначении и специфике эксплуатации, вида и интенсивности сброса загрязняющих веществ, параметров предполагаемого нарушения природных условий района строительства и т. п.

3. Установление параметров и границ экологической системы и ее компонентов, попадающих под воздействие объекта (выполняется при оценке воздействия на каждый компонент среды).

4. Определение значимости отдельных природных компонентов, взаимодействующих с проектируемым объектом (зависит от влияния среды на объект, формирующий внешние воздействия).

5. Разработка прогноза взаимодействия проектируемого объекта с окружающей средой.

6. Верификация, т. е. проверка достоверности, разработанного прогноза.

Промышленные объекты в процессе строительства и эксплуатации влияют на различные компоненты среды. К их числу относят: несоблюдение территории и почвенного слоя на участке, отведенном для строительства, вырубка леса и кустарников; нарушение водного режима территории при рытье котлованов и водоотлива, изменение условий поверхностного стока, а также обезвоживание территории за счет утечек из водонесущих коммуникаций; эксплуатация поверхностных и подземных вод для водоснабжения объекта; загрязнение воздушного бассейна, территории, водной среды атмосферными выбросами предприятия, а также взвешенными веществами (пылью), поднимаемыми ветром с поверхности нарушенных земель, карьеров, золоотвалов, хвостохранилищ; загрязнение водных

объектов сбросом сточных вод; радиационное загрязнение окружающей среды; выбросы тепла, приводящие к повышению температуры воздуха, вод, изменению сроков ледостава, режима паводков, образование туманов и т. п.; воздействие шума, вибрации, света, электромагнитных и других видов физического воздействия на прилегающую территорию; активизация опасных геологических процессов под действием нагрузок от сооружений, изменений гидрогеологического режима и условий поверхностного стока территории; нарушение растительности и условий обитания животного мира [3, стр.116].

Вследствие громадного числа ситуаций, обуславливающих отрицательное влияние на окружающую среду, вызывающего необходимость предотвратить появление кризисной ситуации приходится прибегать к экологическому прогнозированию. Применительно к обеспечению безопасности в экологической сфере они позволяют избежать серьезных, и порой губительных, последствий. Долгосрочный прогноз состояния окружающей среды включает разделы, характеризующие состояние водных ресурсов, воздушного бассейна, почв в зависимости от развития всего народного хозяйства, в том числе видов и количества промышленных отходов [4, стр.287].

Таким образом, данный прогноз дает представление об отдельных регионах. В долгосрочный отраслевой прогноз создания и развития безотходных производств необходимо включить специализированный затраты и расчет времени на вспомогательные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Следовательно, для анализа *экологического прогнозирования* и разработки прогнозов отрицательного воздействия выбросов промышленных предприятий на природу, в каждой отрасли природоохранных служб должно разрабатываться специализированное подразделение.

Использованные источники:

1. Лебедева М. И., Анкудимова И. А. Экология: Учеб. пособие. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. 80 с.
2. Николайкин Н.И. Экология: Учеб. для вузов / Н.И. Николайкин, Н.Е.Николайкина, О.П. Мелехова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дрофа, 2003. - 624 с.: ил.
3. Основы проектирования химических производств: Учебник для вузов /Под ред. А. И. Михайличенко. – М.: ИКЦ «Академкнига» 2010. – 371 с.
4. Цыганков А. П., Балацкий О. Ф., Сенин В. Н. Технический прогресс — химия — окружающая среда. — М.: Химия, 1979. — 296с.
5. Экологическое прогнозирование [Электронный ресурс] :<http://msd.com.ua/>
6. Экологическое прогнозирование и моделирование/ Тверской Государственный Технический Университет; год: 2009. - 15 стр.

*Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент
Васильева Л.М.
студент 4 курса
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАБОТЕ С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН

Часто утверждается, что в нашей стране крайне низок уровень доверия населения к власти и система государственного управления, становясь всё более закрытой, теряет всякую связь с социальным целым. Президент России В. Путин говорит: «каждый гражданин России должен чувствовать свою сопричастность судьбе государства» [1], но добиться этого можно только тогда, когда механизмы реального участия граждан в процессе принятия политических решений станут функционировать регулярно и эффективно, когда граждане смогут постоянно пользоваться институционализированными коммуникационными каналами, одним из которых (и весьма значимым) являются обращения граждан. Обращения граждан, как одно из важнейших и древнейших средств «обратной связи» могут помочь в устранении закрытости власти и расширении участия граждан в управлении делами государства [3].

Обращения граждан - один из древнейших политико-правовых феноменов. В России нормативное регулирование работы с обращениями насчитывает более 500 лет. Однако на протяжении столетий господствовал традиционный подход, рассматривавший автора обращений как просителя. Сегодня на первый план выдвигается демократический подход, предполагающий партнёрское отношение к рассмотрению обращений и видящий в самих обращениях важнейший коммуникативный механизм, нужный самому государству. Огромный опыт работы с обращениями, нормативный и юридико-технический материал, который был накоплен в предшествующие годы, может оказаться чрезвычайно полезным как при формировании новой нормативно-правовой базы работы с обращениями граждан в современной России, так и при разработке технологий воздействия посредством обращений граждан на принятие решений в органах государственной власти.

Для обеспечения упрощения взаимодействия органов власти и населения, в сфере государственного управления в последние годы, начинают широко применяться информационные технологии

Информационная технология — это процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных для получения информации нового качества о состоянии объекта, процесса или явления [2]. Цель информационной технологии — производство информации для анализа человеком и принятия на его основе решения по

выполнению какого-либо действия .

Информационные технологии являются наиболее важной составляющей процесса использования информационных ресурсов общества. К настоящему времени она прошла несколько эволюционных этапов. Не является исключением и наша страна. В последние годы информационные технологии начинают широко применяться и в сфере государственного управления для обеспечения упрощения взаимодействия органов власти и населения. Это использование информационных технологий при подаче и рассмотрении обращений граждан и юридических лиц, а также при осуществлении административных процедур.

Расширение сферы использования информационных технологий при рассмотрении обращений связано с принятием ФЗ РФ от 2 мая 2006 года «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» [4]. Данным Законом, с одной стороны, для граждан и юридических лиц предусмотрена возможность направлять в административные органы свои предложения, заявления и жалобы в электронном виде, а с другой стороны, на такие органы возлагается обязанность принять каждое электронное обращение, рассмотреть и направить на него ответ.

Предусмотрено, что электронное обращение должно содержать все те же реквизиты, что и письменное обращение, за исключением требования о наличии личной подписи. Вместо личной подписи в электронном обращении указывается адрес электронной почты.

Электронные обращения могут:

- направляться в государственные органы и иные государственные организации посредством глобальной компьютерной сети Интернет на адрес их электронной почты;
- размещаться в специальной рубрике на официальных сайтах таких органов и организаций в глобальной компьютерной сети Интернет.

Электронные обращения имеют целый ряд преимуществ по сравнению с традиционными письменными обращениями. Их применение позволяет избегать почтовых расходов, сокращает время на пересылку документов и в конечном итоге способствует более оперативному получению ответа. Появление данной формы взаимодействия расширило возможности населения по контролю за деятельностью государственного аппарата управления.

Использование информационных технологий в государственном управлении приводит к выстраиванию новой модели государственного управления, так называемого «электронного правительства». Упрощая взаимодействие с государственными органами и доступ к информации для населения, привлекая большое число пользователей к обсуждению различных проблем, требующих государственного внимания, информационные технологии в общем и интернет-технологии в частности способствуют большей открытости и прозрачности власти. Граждане могут

лучше следить за действиями государственных органов, высказывать свои мнения в режиме реального времени.

На сегодняшний день масштабное внедрение в государственное управление информационных технологий – это уже не вопрос выбора, а необходимость, диктуемая самой жизнью, без чего государственный аппарат просто не в состоянии решать стоящие перед ним задачи.

Таким образом благодаря использованию информационных технологий, работа с обращениями граждан может быть превращена из одностороннего «передатчика» информации в полноценный коммуникационный механизм, позволяющий гражданам оказывать влияние на власть даже в условиях уменьшения роли электоральных и других публичных процедур. Изучение возможностей такого воздействия, возможных путей трансформации института обращений граждан и технологий его использования в новых условиях может стать, весьма перспективным направлением развития реальной политики и исследований прикладной политологии.

Использованные источники:

- 1 Путин В.В. Послание Федеральному собранию 2007 г. - Режим доступа: <http://www.president.kremlin.ru/appears>.
2. Голицына, О.Л. Информационные технологии: Учебник / О.Л. Голицына, Н.В. Максимов, Т.Л. Партыка, И.И. Попов. – М. : Форум, ИНФРА-М, 2013. – 608с.
- 3 Панин, И.Н. Информационные технологии в государственном управлении / И. Н. Панин. – М. : Гелиос АРВ, 2011. – 400с.
4. О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации[Текст]: Федеральный закон от 2 мая 2006 г., № 59 – ФЗ.

*Гарифуллина А.Ф., к.п.н.
доцент
Тулбаева Л.И.
студент 4 курса
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ЭТИКОЙ ГОССЛУЖАЩИХ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РФ

Актуальность данного исследования направлена на рассмотрение этики государственных служащих за рубежом и перспективы его применения в Российской Федерации. Россия на сегодняшний день вступает в переговоры с разными представителями зарубежных стран и здесь стоит уделить внимание применению этики государственных служащих. Стоит рассмотреть зарубежный опыт и отметить положения, которые могут принимать российские госслужащие на практике.

За рубежом к формированию государственных служащих существует

особый подход к их подготовке. Необходимо отметить факт о существовании системы образования для госслужащих. Эта система развита в США, Германии и Франции. В школах и институтах идет профессиональная подготовка к политической деятельности. Разработка подготовительных программ, подготовка кадров, одинаковый механизм и подготовка к каждому человеку [1].

На наш взгляд, стоит отметить подготовку государственных служащих в Германии. Над организационной деятельностью и подготовкой следит само государство. Существует 7 институтов, которые дают служащим профильное высшее образование. Обучение ведется вместе с практикой на рабочем месте, что дает хороший плюс к подготовке к работе. Из 36 месяцев на обучение, 18 отводится на практику.

Для высокой подготовки государственного служащего стоит отметить этику его поведения. Поведение определяет отношение к населению к руководству и аппарату управления. Стоит отметить принципы профессиональной этики, к которым должны руководствоваться госслужащие:

- 1) Приверженность высшим нравственным принципам, верность государству;
- 2) Соблюдение принципов государственной службы;
- 3) Постоянная готовность выступить на защиту Конституции, федеральных законов и законов субъектов федерации;
- 4) Честная служба государству;
- 5) Не делать никаких личных обещаний, связанных с обязанностями государственной службы;
- 6) Стремиться создавать деловой имидж государственного служащего.

Это не все приведенные вещи принципы, которые необходимо соблюдать. В 2010 году при Президенте РФ по противодействию коррупции Минздравсоцразвития России разработан проект Типового кодекса этики и служебного поведения государственных служащих РФ. По мнению сотрудника Академии Генеральной прокуратуры РФ С.Н. Будаев, действие Типового кодекса должно распространяться не только на служебную сферу деятельности госслужащего, но и на внеслужебную, поскольку госслужащий выступает от лица государства. Исходя из этого, встает вопрос о необходимости нравственного воспитания госслужащих [2].

В зарубежных странах действует «кодекс чести». Он представляет собой систему моральных норм, обязательств и требования служебного поведения должностных лиц органов государственной власти, основанная на общих принципах служебного поведения государственных гражданских служащих, а также общепризнанных нравственных принципах и нормах российского общества и государства. Как и кодекс этики поведения, кодекс чести нацелен на формирование морали и служит ориентировкой в сложных

нравственных ситуациях [3]. В нашей стране Кодексы чести разработаны для врачей, спасателей МЧС и судей в нашей стране. По каждому субъекту и региону предоставлена открытая информация о положении кодекса чести.

Сейчас обсуждается принятие о кодексе чести для госслужащих. Минздравсоцразвития РФ подготовил документ под названием «Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих». Он был разработан в соответствии с международными рекомендациями по противодействию коррупции. И чтобы эта оценка была высокой, государственный служащий, прежде всего, обязан добросовестно исполнять должностные обязанности, не оказывать предпочтения каким-либо профессиональным или социальным группам и организациям. Особо тщательно Кодекс описывает правила публичного поведения чиновника. Госслужащий должен воздерживаться от публичных высказываний, суждений и оценок в отношении деятельности госорганов, кроме случаев, когда это входит в должностные обязанности (согласно закону о госслужбе), и соблюдать установленные в госоргане правила публичных выступлений и предоставления служебной информации. В общении с коллегами и обычными гражданами отныне для чиновника просто недопустимы «пренебрежительный тон, грубость, заносчивость, некорректность замечаний, предъявление неправомερных, незаслуженных обвинений».

Государственный служащий обязан представлять сведения о своих доходах, об имуществе, обязательствах имущественного характера своих вторых половин. Взятничество, казнокрадство и многие другие проявления коррупционного поведения также должны быть исключены из норм поведения государственного человека. И теперь, например, госслужащему запрещено принимать подарки, денежные вознаграждения, ссуды.

Стоит отметить, что кроме этики госслужащих необходимо вести кодекс чести. Данный кодекс будет определять поведение государственного деятеля и ограждать его и другие личные интересы от принятия каких-либо действий направленные против государства. Кодекс чести направлен на добросовестное выполнение своих обязательств перед государством и населением страны. Стоит сказать, что этика и кодекс чести похожи по своему содержанию, но особо тщательно описывает поведение государственного служащего.

Использованные источники:

1. Федотов, Ю.В., Патокина, О.А. Модели подготовки государственных служащих [Текст] // Ю.В. Федотов, О.А. Патокина // Вестник Санкт Петербургского университета. – 2002. - № 32. – С.147-175.
2. Госслужба. Новости. Проект Типового кодекса этики и служебного поведения служащих РФ. – режим доступа: <http://gossluzhba.gov.ru/News/Details/d90821a4-b96e-434e-b211-fead56f73c7c> - 20.12.14.

3. Департамент финансового контроля Костромской области. Кодекс чести государственного гражданского служащего. – режим доступа: <http://dfk.adm44.ru/orrupsi/kodekschesti/index.aspx> - 20.12.14.

4. Выбор. Социальная газета. Кодекс чести для чиновников. – режим доступа: http://vibor-kazan.ru/news/kodeks_chesti_dlja_chinovnikov/2011-06-24-373 - 20.12.14.

Гарькина В.С.

аспирант

кафедра ЭиУП СПбГЭУ

Россия, г. Санкт-Петербург

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЫРЬЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЦЕПОЧЕК С РОССИЙСКИМ УЧАСТИЕМ: МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД

В настоящее время широкое распространение получили транснациональные сырьевые технологические цепочки, где российские участники представлены предприятиями, занятыми в сфере добычи, продажи и трансферта отечественных минерально-сырьевых ресурсов зарубежным партнерам для получения конкретного вида продукции уже за пределами Российской Федерации.

В общем случае в сырьевой технологической цепочке могут принимать участие различные субъекты хозяйствования и управления, преследующие свои специфические интересы, таким образом, речь может идти об эффективности каждого звена цепочки. Так, например, владельцев предприятий интересует эффективность сырьевой технологической цепочки, как правило, с точки зрения максимизации производимой в ее рамках добавленной стоимости. Что касается эффективности деятельности отдельно взятого звена технологической цепочки, то она также заключается в получении прибыли, получаемой в результате определенного технологического этапа.

Мы считаем правомерным утверждение, что помимо представленных выше экономических интересов участников сырьевой технологической цепочки, существует народнохозяйственный интерес в использовании минерально-сырьевых ресурсов.

Недра, используемые в деятельности технологических цепочек, принадлежат народу, проживающему на территории РФ, и должны быть использованы эффективно с точки зрения национальных интересов государства и его населения, что вытекает из п.9 Конституции РФ[1], что актуализирует проблему оценки народнохозяйственной эффективности технологической цепочки.

Дополнительную актуальность этой задаче придают современные политико-экономическими условиями, в которых функционируют существующие транснациональные технологические цепочки с российским

участием, а именно вводом рядом стран ЕС и США экономических санкций, нацеленных на изоляцию российской экономики, а также развития взаимоотношений РФ и Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) в контексте политики продаж отечественных ресурсов.

Очевидно, что эффективность использования отечественных минерально-сырьевых ресурсов в сырьевых технологических цепочках с позиции реализации общенациональных интересов является низкой.

Страна имеет потери потенциально возможной добавленной стоимости, которая создается в процессе глубокой переработки добываемых российских минерально-сырьевых ресурсов. В свою очередь низкая доля добавленной стоимости российского передела технологической цепочки приводит к значительным экономическим потерям.

Из-за отсутствия глубокой переработки российских минерально-сырьевых ресурсов на территории РФ возникают следующие народнохозяйственные ущербы (рис.1). В свою очередь они инициируют различные косвенные/сопряженные экономические потери. В частности, потерю экономической эффективности промышленности, а также в усилении депрессивных тенденций в развитии административно-территориальных образований страны. Снижение уровня национальной безопасности государства в различных сферах экономики и т.п.

Таким образом, можно сделать вывод о существовании значительных резервов повышения эффективности транснациональных сырьевых технологических цепочек с российским участием с народнохозяйственных позиций, которые еще стоит количественно оценить.

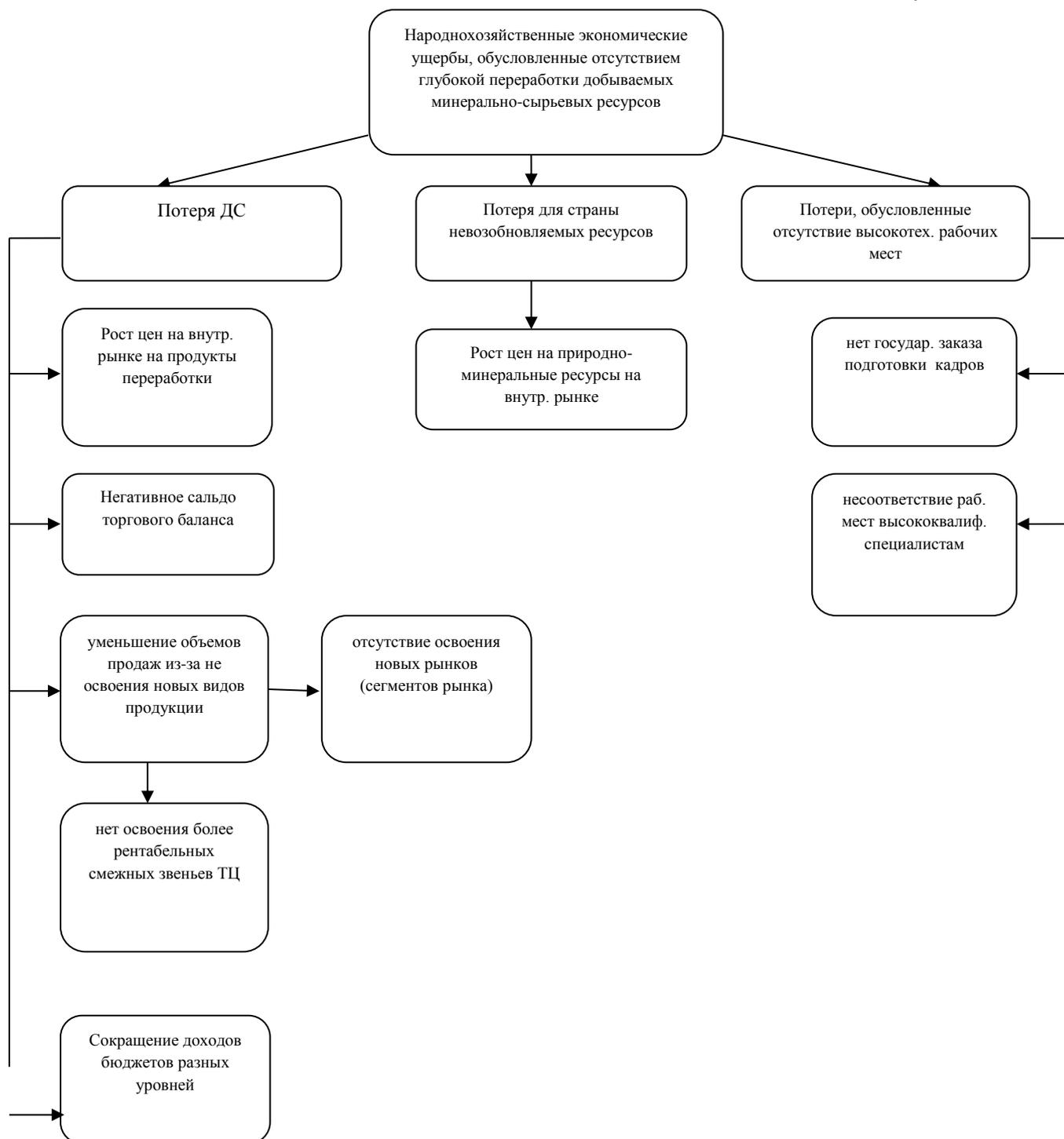


Рис. 1. Классификация основных видов народнохозяйственных экономических ущербов в технологической цепочке с участием российских ресурсодобывающих промышленных предприятий, обусловленных отсутствием глубокой переработки добываемых ресурсов.

Важным направлением повышения эффективности сложившихся

транснациональных сырьевых цепочек является увеличение в них доли отечественного присутствия, что должно произойти посредством перераспределения добавленной стоимости, созданной в рамках технологической цепочки, в пользу российской стороны. Преобразование сложившихся транснациональных технологических цепочек в национальные должно произойти на основе усиления государственного регулирования рассматриваемой сферы. Одним из важнейших инструментов в данной ситуации является оценка эффективности деятельности сырьевых цепочек с позиции соблюдения народнохозяйственных интересов.

Целесообразно ставить вопрос об оценке нетрадиционной эффективности российских участников сырьевых технологических цепочек, а народнохозяйственной эффективности, которая призвана отражать степень использования минерально-сырьевых ресурсов с позиции удовлетворения общенациональных интересов.

Под “народнохозяйственной эффективностью” сырьевой технологической цепочки мы предлагаем понимать соотношение величины суммарного народнохозяйственного эффекта к затратам на его достижение.

Принципиальной особенностью оценки народнохозяйственной эффективности сырьевой технологической цепочки с российским участием является оценка эффектов, создаваемых в рамках цепочки, как величина предотвращенных ущербов, возникающих вследствие отсутствия глубокой переработки отечественных минерально-сырьевых ресурсов преимущественно на территории РФ.

Тогда народнохозяйственный эффект может быть определен как полное или частичное предотвращение ущербов (экономических, социальных, политических, экологических и др.), возникающих вследствие неэффективного использования российскими промышленными предприятиями федеральных ресурсов, в частности минерально-сырьевых, с народнохозяйственных позиций. Народнохозяйственные затраты – это затраты на частичное, либо полное предотвращение ущербов.

Мы предлагаем при количественной оценке народнохозяйственной эффективности технологической цепочки с российским участием использовать ее следующие виды: относительную, народнохозяйственную и сравнительную.

Под относительной эффективностью $K_{отн}$ мы предлагаем понимать отношение или долю российского эффекта относительно эффекта всей сырьевой технологической цепочки, который может выражаться в процентном соотношении.

$$K_{отн} = \frac{Q_{рос}}{Q_{тц}} \times 100\% , \text{ где}$$

$Q_{рос}$ - эффективность российской части сырьевой технологической цепочки,

$Q_{тц}$ - эффективность всей сырьевой технологической цепочки.

Представленный выше метод может быть использован для определения резервов повышения ДС российских участников в сырьевой технологической цепочке.

Под абсолютной народнохозяйственной эффективностью технологической цепочки $K_{н/х}$ следует понимать отношение величины суммарного народнохозяйственного эффекта, который может быть определен как совокупность предотвращенных ущербов, к затратам на их предотвращение.

$$K_{н/х} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i}{\sum_{i=1}^n C_i},$$

где $Q_i = Q_{i1} + Q_{i2} + Q_{i3}$

Q_{i1} – эффект, создаваемый на промышленном предприятии;

Q_{i2} – эффект, возникающий в административно-территориальном образовании- места дислокации предприятия, который может носить экономический, социальный и экологический характер;

Q_{i3} – сопряженные эффекты, образующиеся в сопряженных отраслях и др.

C_{i1} , C_{i2} и C_{i3} – народнохозяйственные затраты, соответствующие эффектам Q_1 , Q_2 и Q_3 .

По-нашему мнению, необходимым инструментом при выборе наиболее эффективных вариантов реформирования сырьевых технологических цепочек с позиции народнохозяйственных интересов можно использовать известный метод определения сравнительной народнохозяйственной эффективности $K_{ср}$ [2], определяемjя из соотношения:

$$K_{ср} = \frac{Q_1}{C_1} - \frac{Q_2}{C_2}, \quad (1)$$

где Q_1 и Q_2 – народнохозяйственные эффекты от реализации первого и второго вариантов соответственно;

C_1 и C_2 – народнохозяйственные затраты на достижение соответственно Q_1 и Q_2 .

В соотношении (1) при $\frac{Q_1}{C_1} > \frac{Q_2}{C_2}$ в качестве наиболее эффективного выбирается второй вариант.

При решении прикладных задач количественная оценка Q_i может быть связана с существенными трудностями, которые можно обойти с помощью методического приема, сущность которого состоит в следующем. Предположим, что сравниваемые варианты равноэффектны, т.е. $Q_1 = Q_2$.

Тогда сравнительную эффективность рассматриваемых вариантов можно определить как:

$$K_{ср} = C_1 - C_2 \quad (2)$$

Однако в подавляющем большинстве случаях конкурирующие варианты решений равноэффектными не являются. Например, может быть

$Q_1 > Q_2$. Тогда можно попытаться непосредственно определить ΔQ_2 , не прибегая к оценке эффектов Q_1 и Q_2 , а величине ΔQ_2 можно поставить в соответствие прирост народнохозяйственных затрат ΔC_2 , который обеспечивает равноэффектность рассматриваемых вариантов. В этом случае формула (2) примет вид:

$$K_{cp} = C_1 - (C_2 + \Delta C_2) \quad (2)$$

Здесь в случае $(C_2 + \Delta C_2) < C_1$ в качестве наиболее эффективного должен быть принят первый вариант.

По существу, рассматривая различные трансформации сырьевой технологической цепочки для осуществления глубокой переработки на территории РФ, мы будем иметь дело с крупными проектами национального уровня, что, безусловно, предполагает аудит их народнохозяйственной эффективности. Другими словами, варианты возможных трансформаций должны оцениваться с позиций получения наибольшей народнохозяйственной эффективности [3].

В зависимости от вида технологической цепочки и степени участия в них российских предприятий, можно выделить основные виды их аудита:

- аудит транснациональных технологических цепочек;
- аудит национальных технологических цепочек.

Аудит народнохозяйственной эффективности сырьевых технологических цепочек с российским участием предполагает контрольный анализ и оценку[4]:

- организации процессов и результатов использования российских минерально-сырьевых ресурсов, как добывающим предприятием, так и всей технологической цепочкой;

- собственно деятельности российских ресурсодобывающих предприятий, а также технологической цепочки в целом по использованию природно-минеральных ресурсов с позиции народнохозяйственной эффективности.

В заключении отметим, что разработка методического обеспечения оценки народнохозяйственной эффективности сырьевых технологических цепочек с российским участием, как инструмента государственного регулирования рассматриваемой сферы, в настоящий момент носит теоретический характер и может столкнуться с определенными изменениями. Предпринятая нами попытка призвана показать возможность осуществления количественной оценки народнохозяйственной эффективности.

Использованные источники:

1. Конституция РФ. Статья 9 [Электронный ресурс] URL: <http://www.constitution.ru/10003000/10003000-3.htm> (дата обращения: 01.10.2014).

2. Хачатуров Т.С. Взаимодействие показателей и факторов повышения эффективности капитальных вложений в народное хозяйство СССР. Из-во

НАУКА, Москва, 1967г.

3. Рохчин В.Е. Государственный аудит эффективности технологических цепочек с участием ресурсодобывающих предприятий / В.Е. Рохчин, В.С. Гарькина [Электронный ресурс] // Вопросы территориального развития. - 2014 г. - № 10 (20).

4. Рохчин В.Е., Пименова А.Л. Гарькина В.С. Государственный аудит народнохозяйственной эффективности технологических цепочек с участием российских ресурсодобывающих промышленных предприятий: объективная необходимость и организационно-правовое обеспечение./ В.Е. Рохчин, А.Л. Пименова, В.С. Гарькина // "Проблемы современной экономики".- Вып.№1 - 2015

*Гафарова А.З.
студент 4 курса
Шутько Г.Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ЗАЕМНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Эффективная финансовая деятельность организации невозможно без постоянного привлечения заемных финансовых ресурсов. Под заемным капиталом понимается капитал, полученный в виде долгового обязательства. В отличие от собственного капитала, имеет конечный срок и подлежит безоговорочному возврату. Заемный капитал состоит из краткосрочных и долгосрочных обязательств. Под долгосрочным обязательством понимается обязательства, срок исполнения которых превышает более 1 года, а краткосрочные - до одного года. И долгосрочные, и краткосрочные обязательства — это задолженности организации по кредитам и займам. Стоит отметить, что заемному капиталу относятся такие виды, как лизинг, вексель, банковские кредиты, облигации и т.д. Рассмотрим динамику формирования заемного капитала на примере ОАО «Зирганская МТС» [1].

ОАО « Зирганская МТС» является одним из успешных машинно-технологических станций в РБ. Данная организация была образована в 1997 году по инициативе президента Башкортостана. Основными видами деятельности организации являются:

- производство, заготовка, переработка, доработка и реализация сельскохозяйственной продукции, в том числе организация совместной деятельности с колхозами, совхозами и другими сельхозтоваропроизводителями по производству сельскохозяйственной продукции;

- оптово-розничная торговля;

- оказание транспортных и автосервисных услуг;

- строительство;
- комплексная уборка продукции.

Рассмотрим состав и структуру заемного капитала данной организации.

Таблица 1 Динамика заемного капитала ОАО «Зирганская МТС»

Наименование показателя	2011г.		2012г.		2013г.		Изменения (+;-), %
	тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%	
1	2	3	4	5	6	7	8=7-3
КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ	1816187	78,11	2540304	80,70	2418510	78,36	0,25
ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	9837	0,42	18317	0,58	14352	0,46	0,04
Прочие обязательства	91573	3,94	103435	3,29	78665	2,55	-1,39
Итого	101410	4,36	121752	3,87	93017	3,01	-1,35
КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА							
Заемные средства	159779	6,87	175072	5,56	233999	7,58	0,71
Кредиторская задолженность	231857	9,97	289679	9,20	320825	10,39	0,42
Доходы будущих периодов	15864	0,68	21162	0,67	20140	0,65	-0,03
Прочие обязательства	70	0,003			7	0,0002	-0,003
Итого	407570	17,53	485913	15,44	574971	18,63	1,10
БАЛАНС	2325167	100	3147969	100	3086498	100	

Из таблицы видно, что в структуре капитала на долю заемного капитала приходится 22%. При этом, долгосрочные обязательства составляют 3,01%, а краткосрочные - 18,63%. Отсюда следует, что в структуре заемного капитала преобладают краткосрочные обязательства. В динамике доля долгосрочных обязательств сокращается, а краткосрочных - растет [2].

В результате проведенного анализа выяснилось, что в исследуемой организации преобладают собственные источники по сравнению с заемным. Для совершенствования управления заемным капиталом организации необходимо:

- искать дешевые кредиты;
- участвовать в государственных программах, например, «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 год»;
- увеличивать рентабельность собственного капитала, которая за последний период снизилась на 0,06% (2012г. -0,08%, а за 2013г. -0,02%).

В результате увеличится приток заемных средств, повысится деловая активность данной организации.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами [Текст] / И.А.Бланк-М: издательство «Омега-Л», 2010-768с.
2. Михайлова А.В., Шутько Г.Н. Управление заемным капиталом организации. – Экономика и социум, № 4(9), 2013.
3. ОАО «Зирганская МТС» [Электронный ресурс] / - режим доступа: www.zirgan-mts.ru- 21.02.15 г.

*Гафарова А.З.
студент 4 курса
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

В условиях перехода России к рыночным отношениям проблема формирования и управления финансовыми ресурсами организации, весьма актуальна. Под финансовыми ресурсами понимается совокупность всех денежных средств и поступлений, имеющихся в распоряжении организации. Основной целью формирования финансовых ресурсов является привлечение достаточного их объема для финансирования приобретения необходимых активов, а также оптимизация их структуры с позиций обеспечения условий последующего эффективного. Рассмотрим систему управления финансовыми ресурсами на примере ОАО «Зирганская МТС» [1].

ОАО «Зирганская МТС» является одним из успешных машинно-технологической станцией в России. Данная организация была образована в 1997 году по инициативе президента Башкортостана. Основными видами деятельности организации являются:

- производство, заготовка, переработка, доработка и реализация сельскохозяйственной продукции, в том числе организация совместной деятельности с колхозами, совхозами и другими сельхозтоваропроизводителями по производству сельскохозяйственной продукции;
- производство и реализация продовольственных и промышленных товаров;
- оптово-розничная торговля;
- оказание транспортных и автосервисных услуг;
- организация общественного питания;
- строительство;
- комплексная уборка продукции [4].

Исследуя финансовые ресурсы организации ОАО «Зирганская МТС» можно сказать, что они формируются за счет: амортизационных отчислений; прибыли, получаемой от всех видов хозяйственной и финансовой

деятельности; дополнительных паевых взносов участников в товариществах и др. В состав финансовых ресурсов входят:

- собственные;
- заемные;
- привлеченные средства.

К собственным финансовым ресурсам данной организации относятся прибыль и амортизационные отчисления, а также уставный и добавочный капитал. К заемным средствам относят кредиты коммерческих банков и других кредитных организаций, другие займы и, наконец, к привлеченным финансовым ресурсам относятся средства, привлеченные путем выпуска акций, бюджетные ассигнования и средства внебюджетных фондов, а также средства других предприятий и организаций, привлеченные для долевого участия и на другие цели [2].

Рассмотрим динамику финансовых ресурсов ОАО «Зирганская МТС» на 2011-2013гг.

Таблица 1 Состав финансовых ресурсов ОАО «Зирганская МТС»

Наименование показателя	2011г.		2012г.		2013г.		Отклонение уровня, %
	тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%	
I Собственный капитал							
Уставный капитал	37577	2,07	74860	2,95	74860	3,10	1,03
Переоценка внеоборотных активов	74317	4,09	74317	2,93	74317	3,07	-1,02
Добавочный капитал	1618552	89,12	2304195	90,71	2259709	93,43	4,32
Резервный капитал	5671	0,31	5671	0,22	5671	0,23	-0,08
Нераспределенная прибыль	80070	4,41	81261	3,20	3953	0,16	-4,25
Итого по разделу I	1816187	100	2540304	100	2418510	100	

II Заемный капитал							
Долгосрочная кредиторская задолженность-всего	101410	20,57	121752	20,76	93017	14,36	-6,21
в т.ч:							
займы и кредиты	9837	1,99	18317	3,12	14352	2,22	0,22
прочие	91573	18,57	103435	17,64	78665	12,14	-6,43
Краткосрочная кредиторская задолженность-всего	391706	79,43	464751	79,24	554831	85,64	6,21
в т.ч: расчеты с поставщиками и подрядчиками	83083	16,85	141494	24,13	141500	21,84	4,99
расчеты по налогам и сборам	30715	6,23	37501	6,39	21254	3,28	-2,95
кредиты	95891	19,45	90600	15,45	169750	26,20	6,76
займы	63888	12,96	84472	14,40	64249	9,92	-3,04
прочие	118129	23,96	110684	18,87	158078	24,40	0,44

Итого по разделу II	493116	100	586503	100	647848	100	
---------------------	--------	-----	--------	-----	--------	-----	--

По данным в таблице видно, что основную часть финансовых ресурсов данной организации составляет собственный капитал, который за 2013г. составил 2418510 тыс.руб. При этом наибольшую часть собственных средств финансирования составляет добавочный капитал, который в 2013г. составил 2259709 тыс руб или 93,43%. Стоит отметить, что данный показатель за последний год увеличился на 4,32%. Также рост можно увидеть в уставном капитале, он увеличился на 1,03%. Однако величина нераспределённой прибыли в 2013г. по сравнению с 2011г. снизился на 4,25%. Также снижение можно увидеть в резервном капитале и переоценки внеоборотных активов, которые снизились на 0,08% и 1,02%.

Если рассмотреть заемный капитал за предшествующий период, то мы видим рост, который за 2013г составил 647848 тыс.руб. Это произошло за счет увеличения краткосрочного кредита на 6,76%. Стоит отметить, что тенденция данной организации к долгосрочным кредитам упала и за 2013 год они составили 14,36%, что на 6,21% меньше чем в 2011 году. Произошло это за счет прочих обязательств, которые уменьшились на 6,43% [4].

Таким образом, по данным в таблице 1 видно, что организация больше уклоняется на собственный капитал. Однако за последний год показатели резервного капитала, внеоборотного актива и нераспределенной прибыли низкие. Для улучшения вышеперечисленных показателей надо разработать финансовую стратегию наращивания собственных финансовых ресурсов за счет оптимизации товарного ассортимента и снижения себестоимости продаваемого товара, увеличить сумму прибыли, за счет роста объема реализации продукции, повысить качество товарной продукции и реализовать товаров на более выгодных рынка сбыта [3].

Если данная организация будет прислушаться к данным рекомендациям, то в результате улучшится состояние финансовых показателей и увеличится приток собственных финансовых ресурсов. Это повысит финансовую устойчивость организации. Отсюда повысится деловая активность, ликвидность и рентабельность данной организации.

Использованные источники:

1. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами [Текст] / И.А.Бланк.-М: Издательство «Омега-Л», 2010.-768с
2. Вахрин П.И., Нешиной А.С. Финансы [Текст] / П.И.Вахрин, А.С. Нешиной - М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005.-526 с.
3. Миннигалимова А.Р. Развитие предпринимательства в сельской местности: общие условия становления [Текст] / А.Р Миннигалимова //Сельская молодежь -проблемы и перспективы развития: материалы I Межрегиональной научно-практической конференции(29 октября 2010г.)-Уфа: Издательство «Вагант», 2010.- 78с.

4. ОАО «Зирганская МТС» [Электронный ресурс] / - режим доступа: www.zirgan-mts.ru- 09.12.14 г.

*Гвинджилия Д.
студент 5 курса
Морозова С., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра экономики
Самарский государственный аэрокосмический университет имени
академика С.П. Королева
национальный исследовательский университет
Россия, г. Самара*

АНАЛИЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ФРАНШИЗЫ «ЕВРОСЕТЬ»

Как относиться к франчайзингу? Стоит ли молодому, не имеющему большого опыта, предпринимателю приобретать франшизу? Ведь из начавших малый бизнес в России через три года удается удержать свои позиции только 3,4%. К таким выводам в 2013 году пришла Высшая школа менеджмента СПГУ по результатам глубокого мониторинга в этой области народного хозяйства. Основной причиной таких пессимистических показателей признана нерентабельность.

Выдержать конкуренцию в одиночестве очень сложно. Именно поэтому покупка франшизы сегодня является эффективным подходом к получению прибыли[1]. Заплатить за это - справедливо. Бизнес стабилен, проверен временем и экономической ситуацией в стране, функционирует в собственной рыночной «нише», технология и обучение персонала доведены до совершенства. Кроме того, обеспечиваются всевозможная поддержка и сопровождение.

Прежде всего следует изучить историю. В первую очередь важно определить:

- апробирован ли он временем, т.е. сколько ему лет (лучше, если уже работает хотя бы 10 лет);
- есть ли обучение (у серьезных компаний есть обязательно);
- какова технология поддержки;
- будет ли по силам справиться с расходами.

Доля компании, открывшейся в 90-е годы, в 2007 году составила 40% на рынке сотовых телефонов в России. Евгений Чичваркин с Тимуром Артемьевым открыли к этому времени не меньше 5000 салонов в нашей стране. И такие плоды дала франчайзинговая схема, которую дружно поддерживали наши предприниматели. «Евросеть» отличалась ярким имиджем, создавала кричащую рекламу. Компанию пытались обвинять в незаконном ввозе телефонов, в излишней эпатажности и многом другом, но бизнес, построенный с умом, процветал. В 2008 году «Евросеть» была

продана структуре Алесандра Мамуто и «Вымпелкома».

«Евросеть» и на данный момент продолжает свое уверенное развитие. С 2010 года компания начала открытие гипермаркетов, реализующих бытовую технику и электронику, объединив их под названием «Большая Евросеть». Сейчас функционирует 34 крупных гипермаркета. Помимо этого, в регионах развивается формат «Супермаркеты» с расширенным ассортиментом площадью - от 300 до 500 кв метров.

Оператор «Евросеть» организывает шаговую доступность для покупателей. Точки открываются и в селах, где 8 - 10 тысяч населения, и качество услуг при этом не отличается от городского.

В салонах компании жители России получают нужные услуги:

- покупка билетов для поездок;
- выбор турпутевки;
- составление пенсионных или страховых договоров;
- переводы;
- уплата штрафов;
- оформление кредитов;
- оплата разных услуг.

Ежемесячное среднее число клиентов оператора составляет 55 миллионов человек. Группа центров, названных «Про-Сервис», обслуживает оборудование после продажи и по гарантии.

В «Евросети» больше тридцати тысяч сотрудников. Для них созданы специальные социальные программы. Компания следит за обучением профессии и дает людям приличный заработок в городах и селах со сложной ситуацией трудоустройства. Придя продавцами, сотрудники в скором времени становятся руководителями. Доступность карьерного роста – визитная карточка компании. Более шестидесяти интернет-магазинов «Евросеть» функционируют для развития онлайн-торговли. В 64 учебных центрах обучаются молодые люди и становятся профессионалами компании. Современные методы в торговле и в качестве обслуживания населения в сочетании с зарубежными технологиями обеспечивает ей силу, стабильность и успех.

Детище компании - Благотворительный фонд. Программу назвали «Чужих детей не бывает». Объект помощи – многодетные семьи. «Подари надежду» - новое название фонда. Фонд берет на себя расходы по оперированию тяжелобольных детей, по уходу за ними, по закупке лекарств и оборудования для больниц.

Компания «Евросеть» четко соблюдает законодательство. Она вносит вклад в упрочение позиций России в мировом бизнесе в роли ответственного бизнес - партнёра. Итак, факты говорят о том, что франчайзер «Евросеть» способна помочь молодому бизнесмену создать прибыльный и устойчивый бизнес.

Условия эти довольно выгодны: первичный платеж или равен нулю,

или очень незначителен; не взимается роялти (периодическая плата за пользование торговой маркой); для инвестиции достаточно \$20 000 (довольно скромная сумма по сравнению с подобными предложениями).

Франчайзи «Евросети»[2] имеет много плюсов по сравнению со свободным предпринимателем и в отличие франчайзи многих других компаний:

- сила и надежность франчайзера;
- «Евросеть» суперпопулярна;
- стоимость франшизы низкая, быстро окупается;
- франчайзи мало рискует: сегодня в тренде глобализация, и покупатель больше доверяет известным крупным компаниям;
- спрос на новинки мобильной связи постоянно возрастает;
- франчайзер уважает партнеров и внимателен к их нуждам, соблюдает договоренности и выполняет свои обязательства;
- оператор знакомит со своими наработками в создании успеха, проводит маркетинговое исследование прибыльности в данном регионе, рассчитывает для будущего компаньона финансовые траты и время окупаемости вложений;
- в компании налажено обучение новичков; выгодно открывать торговые точки в провинции.

Но есть и свои недостатки. Для франчайзи они таковы: он не может изменить что-либо под себя, не проработав вопрос с оператором.

Воспользовавшись брендом «Евросети» и эффективной помощью оператора, франчайзи этой компании не останутся одиночками и получают все шансы на успешное предпринимательство с минимальными рисками и минимальными затратами всех ресурсов, которыми располагает современный предприниматель.

Использованные источники:

1. Франшиза — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://ru.wikipedia.org/> (дата обращения 14.12.2014).
2. Франшиза ЕВРОСЕТЬ — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ktovdele.ru/> (дата обращения 14.12.2014).

*Гельманова З.С., к.э.н.
профессор, заведующая кафедрой «Менеджмент и бизнес»*

*Гарт Н.А.
студент*

специальность «менеджмент»

Карагандинский государственный индустриальный университет

Республика Казахстан, г. Темиртау

АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В КОНЦЕПЦИИ ЛОГИСТИКИ

Сегодня можно выделить две коренные проблемы, препятствующие достижению конкурентоспособности, высокой экономической эффективности промышленных предприятий: низкая экономическая эффективность технологий и неадекватные требованиям достижения высокой конкурентоспособности методы организации и управления предприятием. В связи с этим развитие теории организации и управления промышленным предприятием приобретает особую актуальность. Ключевой проблемой данного научного направления является разработка концепции организации и управления системой «производитель – рыночная среда» как логистической системой.

В настоящее время в теории и практике управления объектом исследований являются материальные и соответствующие им финансовые, информационные процессы производственно-коммерческой деятельности, предметом исследования является системная целостность потоков. [1, с. 96–97]. Модель финансового контура коммерческой деятельности (производственно-коммерческого цикла) описывает трансформацию финансового потока в товарный при совершении обмена. Роль финансовых потоков сводят к пассивному отражению материальных потоков. Кроме того, смысл категории «производственно-коммерческий цикл» (операционный цикл) содержит лишь отражающую специфику [2].

Наука логистика находится пока в стадии становления и развития. Это выражается в разных и довольно противоречивых концепциях о сущности логистики, используемых ею методах и сферах применения. Проведенный анализ существующих в экономической науке концепций логистики показывает, что они в отражают различные эволюционные этапы ее развития под влиянием новых объективных процессов в мировой экономике [3].

В первой из конкурирующих концепций есть стремление отождествить современные формы материально-технического обеспечения производства и сбыт продукции в условиях рынка с логистикой. При этом предметом исследования становится организационно-экономические основы формирования самих материальных и товарных потоков, традиционно соответствующих этим подразделениям производственно-коммерческой деятельности «до» и «без» логистики. Данная концепция является малосодержательной и бесперспективной, так как, во-первых, ориентируется

на улучшение локальных результатов деятельности этих звеньев безотносительно к конечному результату, во-вторых, способствует научной профанации логистической науки.

Вторая, более прогрессивная концепция, продолжая считать главным объектом своего исследования материальные и товарные потоки, делает предметом исследования сквозную организационно-аналитическую оптимизацию всей совокупности этих потоков в рамках производственной и материальной инфраструктуры (снабжения, сбыта, транспорта, складского хозяйства, связи, информационного и финансового обеспечения и др.). Тем самым объединяется управление такими процессами, как снабженческо-заготовительные, погрузочно-разгрузочные, транспортно-экспедиционные и таможенно-складские операции, регулирование запасов и прочие виды деятельности, которые создают и направляют все движение материальных ценностей с ориентацией на конечную цель предприятия. Согласно данной концепции логистика трактуется как научная организация управления инфраструктурными потоковыми процессами путем их интеграции и оптимизации с целью более полного и своевременного обеспечения процесса производства и реализации продукции с наименьшими издержками. Однако эта концепция не распространяется на внутри производственные процессы. Объединяемые и оптимизируемые концепцией процессы не затрагивают производство[4].

Существует третья – самая прогрессивная концепция, ориентированная на логистическую оптимизацию всех процессов прохождения материального потока и связанных с ним информационного и финансового потоков на допроизводственных, внутрипроизводственных и постпроизводственных стадиях. При такой концепции архаичным выглядит деление логистики на заготовительную, производственную, транспортную, складскую и распорядительную, внутреннюю и внешнюю. Указанное деление имеет смысл только в том случае, если звенья оптимизируются не только локально, но и в рамках всей цепи. Такая концепция получила свою особую нишу в системах научной и практической деятельности. С этих позиций логистика является универсальной методологической концепцией, целевая функция которой – общесистемная оптимизация сквозных потоковых процессов.

Главная причина доминирующей сегодня идеи сквозной оптимизации – отсутствие в науке и практике механизма отражения и регулирования потоковых процессов на всех стадиях воспроизводственной цепи предприятия. Научной базой анализа и синтеза связей между потоками должна быть теория отражения и регулирования. Финансовые и информационные потоки необходимо рассматривать не только как отражающие базисного материального потока, но и как способ регулирования отклонений в материальном потоке и во всей логистической системе.

В настоящее время, во-первых, в системе кругооборота финансовый и информационный потоки рассматриваются только с одной стороны – как средство отражения материального потока. Во-вторых, отсутствует методология построения важного механизма отражения и регулирования потоковых процессов, что снижает эффективность управления предприятием. В-третьих, логистический подход к управлению промышленным предприятием сводится к локальному управлению отражающими материальный поток финансовыми и информационными потоковыми процессами в границах замкнутого операционного контура [4].

Такой подход ограничивает набор управляющих воздействий на эффективность предприятия и не учитывает фундаментальной причины рассогласования – вариабельности среды.

В настоящее время одним из значительных резервов эффективного управления промышленным предприятием является обеспечение соответствия его потоковых процессов в рамках противодействия факторам вариабельности. Это возможно при управлении материальными, финансовыми и информационными потоками на основе их триединства. Потоковые процессы предприятия как объект управления характеризуют такие основные свойства как триединство, сложность иерархической структуры логистической системы, динамичность процессов, отклонение параметров и переменных системы, приоритет общесистемных целей, интенсивность информационных процессов. [5].

Таким образом, основными актуальными задачами управления предприятием в концепции логистики являются разработка теоретических основ управления потоковыми процессами на промышленном предприятии; обоснование общесистемного критерия согласования потоковых процессов в соответствии с критериями эффективности предприятия в условиях рынка; разработка механизмов формирования и управления потоковыми процессами на базе концепции триединства по критериям эффективности функционирования предприятия; разработка сбытовой и кредитной политик в концепции логистики; построение экономико-математической модели оптимального управления потоковыми процессами; разработка методического обеспечения управления потоками [5]. Вышеизложенные принципы управления потоковыми процессами промышленного предприятия требуют критического переосмысления традиционных показателей эффективности и выработки новых методов и критериев оценки эффективности работы предприятия.

Использованные источники:

1. Семененко, А.И. Предпринимательская логистика / А.И. Семененко – СПб.: Политехника, 1997.– 347 с.
2. Голдрант И., Хайстэк синдром / И. Голдрант – НорсРиверПресс., 1990. – С. 263.
3. Новиков, О.А. Коммерческая логистика в системе материально-

технического обеспечения / О.А. Новиков, Б.К. Плоткин // Известия СПбУЭФ, 1995.

4. Бутрин, А.Г. Управление потоковыми процессами в логистической системе предприятия: монография/ – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008. – 122 с.

5. Бутрин, А.Г. Теория и методология управления потоковыми процессами на промышленном предприятии: д.э.н. / А.Г. Бутрин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2003.– 375 с.

*Гельманова З.С., к.э.н.
профессор, заведующая кафедрой «Менеджмент и бизнес»*

*Гарт Н.А.
студент*

специальность «менеджмент»

Карагандинский государственный индустриальный университет

Республика Казахстан, г. Темиртау

ОРГАНИЗАЦИЯ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Понятие пожарная безопасность означает состояние объекта, при котором исключается возможность пожара. В случае возникновения пожара в первую очередь необходимо предотвратить воздействие его на людей и обеспечить защиту материальных ценностей, находящихся в зоне горения или вблизи от нее [1].

Организация работ по пожарной безопасности должна включать[2]:

–разработку и внедрение системы управления пожарной безопасностью согласно требованиям руководящих документов;

–общее руководство и контроль за состоянием пожарной безопасности на предприятии, контроль за соблюдением законодательных и иных нормативных правовых актов, требований, правил и инструкций по пожарной безопасности, контроль за выполнением служебных обязанностей подчиненными;

–обеспечение пожарной безопасности при проведении технологических процессов, эксплуатации оборудования, производстве пожароопасных работ;

–установка и контроль за состоянием средств контроля, оповещения и пожаротушения;

–организацию разработки и обеспечение выделения финансовых средств на реализацию мероприятий по обеспечению пожарной безопасности;

–проведение обучения и инструктажа работников предприятия по пожарной безопасности;

–обеспечение электробезопасности предприятия.

Работа на металлургическом предприятии связана с производством

стали, а это сложное и опасное производство, связанное с высокими температурами и высокой пожароопасностью, поэтому вопрос пожарной безопасности для этой отрасли имеет приоритетное значение. Далее рассмотрим возможные риски возникновения пожаров по отраслям металлургического производства.

Агломерационное производство. В технологическом процессе агломерационного производства применяются кокс, коксовая мелочь, антрацитовый штыб, которые являются сгораемыми веществами, поэтому участки, на которых они обращаются относятся к категории пожароопасных объектов. Кроме этого, в агломерационных цехах для смазки механического оборудования, расположенные в отдельных помещениях, станции централизованной автоматической смазки представляют собой пожарную опасность. Участки, связанные с дроблением топлива, являются взрывопожароопасными, так как при измельчении выделяются взрывоопасные пыли. Взрывы пылей сопровождаются возникновением больших давлений (до 10 кг/см²) [3].

Коксохимическое производство. Одно из наиболее взрывопожароопасных на металлургическом предприятии. В его состав входят: участки углеподготовки, коксортировки, загрузки шихты в коксовую печь и выдачи шихты, основными опасностями которых являются пыль и коксовый газ. Легко воспламеняющийся коксовый газ представляет собой механическую смесь различных газов и паров, содержащую до 60% водорода, до 25% метана, до 5% оксида углерода, 2% различных более сложных углеводородов, а также инертные газы. [4] Повышенную пожарную опасность в коксохимическом производстве представляют ленточные транспортеры, укрытые в протяженных транспортерных галереях, по которым подается уголь, шихта, кокс. Галереи имеют горючую транспортерную ленту длиной до нескольких сот метров, по которой проходит нагретый до 150°С кокс и где создается постоянная тяга воздуха, быстро распространяющая огонь.

Доменное производство. Взрывопожароопасный производственный объект, на котором используются, образуются, транспортируются горючие и воспламеняющиеся вещества – жидкости, газы, пыли, способные самовозгораться, а также возгораться от источника зажигания и самостоятельно гореть после его удаления. Причинами возникновения взрывов и пожаров в доменных цехах являются взрывы газов и взрывы вследствие встречи жидкого чугуна или шлака с водой или влажными материалами. Установки для вдувания угольной пыли взрывоопасны; такую же опасность представляют отделения шаровых мельниц, где приготавливают пыль, а также распределительно–дозировочные отделения.

Сталеплавильное производство. В конвертерном и сталеплавильном производствах металлургического предприятия обращаются вещества и материалы в горячем, раскаленном и расплавленном состояниях, процесс

обработки которых сопровождается выделением лучистого тепла, искр и пламени. В кислородно–конвертерных цехах взрывы и выбросы жидкого металла могут происходить в результате загрузки влажной шихты и металлолома. После загрузки шихты в конвертеры производится заливка чугуна и чем больше влаги будет в шихте, тем большим будет выброс расплавленного металла. Выбросы жидкого металла могут происходить также в случае, когда в жидкий металл вводят влажные раскислители и легирующие материалы. Кроме опасности выброса жидкого металла, существует опасность прогара футеровки сталеплавильных агрегатов [4]. Пожарная опасность сталеплавильных цехов также заключается в наличии большого количества кабельных коммуникаций, маслоподвалов и маслостонней.

Определенную пожарную опасность представляют машины непрерывного литья заготовок. Разрыв резиновых шлангов гидросистем с маслом приводит к попаданию масла на раскаленные слябы и моментальному возникновению пожара [3].

Производство и потребление кислорода. Для интенсификации многих пирометаллургических процессов в черной металлургии в больших количествах применяется кислород. Так, только крупный конвертер современного металлургического комбината потребляет до 2000м³/ч кислорода, а весь металлургический комбинат расходует до 350 тыс.м³/ч кислорода.

Взрывную опасность представляют воздухоразделительные аппараты вследствие накопления в них взрывоопасных примесей (ацетилен, масло и др.), присутствующих в небольших количествах в перерабатываемом воздухе.

Прокатное производство. По способу производства прокатные цеха подразделяются на цеха горячей и холодной прокатки, в которых имеется большое количество пожароопасных участков, а некоторые вспомогательные производства в них являются взрывопожароопасными (маслоподвалы, маслостонни, кабельные сооружения, насосно-аккумуляторные станции, мастерские ревизии подшипников).

На АО «АрселорМиттал Темиртау» большое внимание уделяется пожарной безопасности. По итогам 2013 года на комбинате произошло 22 пожара. Для сравнения в 2014 году произошло 25 пожаров. Статистика пожаров по годам приведена на рисунке 1.

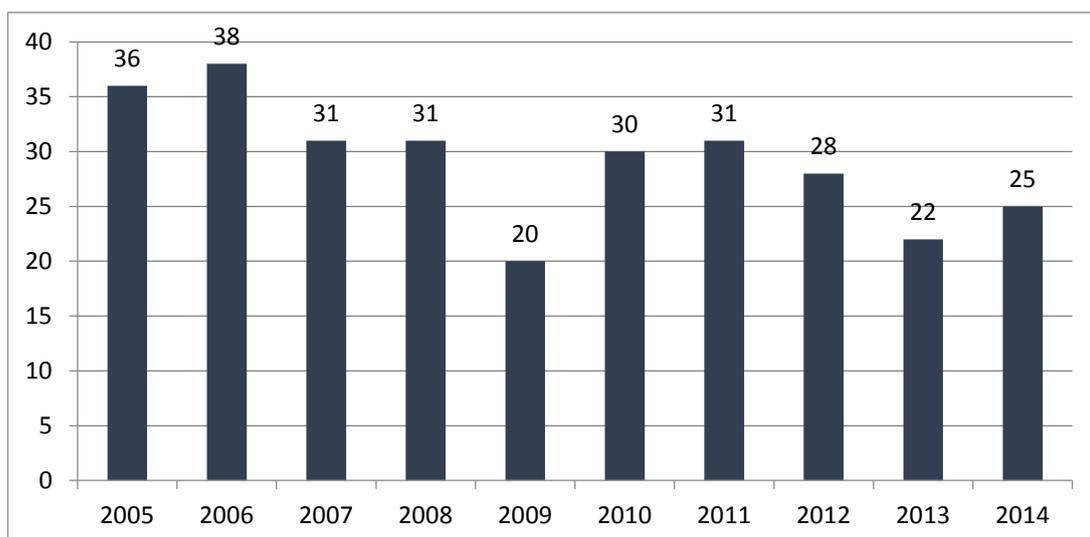


Рисунок 1 – Статистика пожаров по годам на АО «АрселорМиттал Темиртау» [4]

По приведенным данным видно, что количество пожаров за последние 2 года сократилось, что может говорить о дальнейшем снижении уровня пожаров и доведения их до минимума. Это также будет способствовать достижению основных принципов политики в области охраны труда.

С целью повышения боеготовности пожарных подразделений на 2014 год запланировано 93 технических мероприятия, выполнено 50 мероприятий, в том числе проектирование систем автоматической пожарной сигнализации и автоматического пожаротушения. В стадии завершения 20 мероприятий.

Таким образом, пожарная безопасность предприятия должна предусматривать политику предприятия в области пожарной безопасности, организацию работ по пожарной безопасности, обязанности должностных лиц в области пожарной безопасности, обязанности ответственного лица за пожаробезопасность предприятия, обязанности служащих и рабочих; организация противопожарной подготовки специалистов, служащих и рабочих; основные требования пожарной безопасности. В области пожарной безопасности руководством АО «АрселорМиттал Темиртау» ведется значительная работа, не смотря на это 2014 год компания заканчивает со снижением показателей пожаробезопасности. Главная цель – выполнение программы по «Пожарной безопасности» не была достигнута.

Использованные источники:

1. Организация пожарной безопасности на предприятии // Арсенал безопасности. – Москва, 2010
2. Разработка справочных материалов по устойчивости оборудования металлургических предприятий: Отчеты о НИР / Институт черной металлургии. – № регистрации 947, 1115. – Днепропетровск. – 2004, 1988.
3. Аханченко А.Г. Пожарная безопасность в черной металлургии // М.: Металлургия. – 2001. – 133с.

4. «Итоги работы по охране труда, технике безопасности и пожарной безопасности за 10 месяцев 2014 г.». - АО «АрселорМиттал Темиртау», 2014 г.

Герасименко О.В.

ассистент

кафедра финансов

Шингарей А.Ю.

студент 4-го курса

факультет «Финансы и кредит»

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ

ООО «КРЫМСКИЙ ВИННЫЙ ЗАВОД - АГРО»

Аннотация: Данная статья посвящена изучению финансовой устойчивости организации, а именно управлению ею. В работе проанализированы способы управления финансовой устойчивостью на примере конкретного предприятия и предложены мероприятия по ее увеличению.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, управление, организация.

В условиях рыночной экономики большую роль играет устойчивость финансового состояния предприятия, которая становится важнейшим фактором его успешного функционирования. Финансовая устойчивость предприятия - это состояние, формирование, распределение и использование его финансовых ресурсов за анализируемый период, которые обеспечивают бесперебойное функционирование предприятия, достаточную рентабельность и возможность рассчитываться по своим обязательствам в установленные сроки [3, с. 59].

В основе формирования и развития финансовой устойчивости субъектов хозяйствования лежат финансовые ресурсы, задействованные в хозяйственном обороте. Именно абсолютные показатели финансовых ресурсов в статике и динамике отражают сущность финансовой устойчивости.

Финансово устойчивым является предприятие, которое за счет собственных источников покрывает средства, вложенные в активы, и расплачивается в срок по своим обязательствам. Если же предприятие неэффективно использует собственный капитал и чрезмерно пользуется привлеченными источниками, то снижается его финансовая устойчивость, в результате чего теряется его финансовая независимость и обеспеченность собственными финансовыми ресурсами для бесперебойного функционирования.

В условиях глобализации экономического пространства проблема

управления финансовой устойчивостью компании приобретает особую актуальность. Решение этой проблемы настоятельно требует совершенствования концепции управления финансовой устойчивостью фирмы, поскольку оказывает непосредственное воздействие на результативность такого управления. Управление финансовой устойчивостью предприятия относится к числу наиболее важных экономических проблем в современных условиях, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Управление финансовой устойчивостью – целенаправленные действия субъекта управления (представленного в лице финансовой администрации предприятия), направленные на достижение определенного состояния финансовых ресурсов производственной системы.

Большое влияние на финансовую устойчивость, также, оказывают средства, дополнительно мобилизованные на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств может привлечь предприятие, тем выше его финансовые возможности, однако возрастает и финансовый риск – способно ли будет предприятие своевременно расплатиться со своими кредиторами.

Объектом исследования управления финансовой устойчивости является ООО «Крымский винный завод – Агро». Основной целью предприятия является хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для реализации экономических интересов собственников имущества предприятия и удовлетворения социальных нужд работников коллектива. Организация занимается выращиванием и реализацией винограда, как сырья для приготовления вин.

Сведем все показатели финансовой устойчивости ООО «Крымский винный завод - Агро» в таблицу 1.

Таблица 1 - Абсолютные показатели финансовой устойчивости
ООО «Крымский винный завод - Агро»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение 2013 г. к 2011 г., в тыс. руб.
Собственный капитал, тыс. руб.	36954	36954	41093	4319
Внеоборотные активы, тыс. руб.	34212	33549	39498	5286
Наличие собственных оборотных активов, тыс. руб.	2742	3405	1595	-1147
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	0	0	0	0
Наличие собственных источников формирования оборотных средств, тыс. руб.	2742	3405	1595	-1147
Краткосрочные кредиты и займы,	13	-	-	-

тыс. руб.				
Общая величина основных источников средств, тыс. руб.	2755	3405	1595	-1160
Общая сумма запасов и затрат, тыс. руб.	1033	2371	3913	2880
Излишек (недостаток) собственных оборотных средств	1709	1304	-2318	-4027
Излишек (недостаток) собственных и долгосрочных заемных источников покрытия запасов	1709	1304	-2318	-4027
Излишек общей величины основных источников финансирования запасов	1722	1034	-2318	-4040
Трехфакторная модель типа финансовой устойчивости	1;1;1	1;1;1	0;0;0	

По данным таблицы можно сделать выводы о том, что предприятие имеет нормальную финансовую устойчивость, которая характеризуется нормальной платежеспособностью и рациональным использованием заемных средств. Однако следует отметить, что за анализируемый период увеличились собственные средства предприятия.

На начало анализируемого периода, финансовое состояние предприятия было абсолютно устойчивым. Предприятие располагало не только излишком основных источников финансирования запасов (+1722 тыс. руб.), собственных и долгосрочных источников (+1709 тыс. руб.), но и собственных источников формирования запасов (+1709 тыс. руб.). Это означает, что у предприятия нет необходимости привлекать для формирования запасов заемные средства.

Через год, ситуация не изменилась, у предприятия так же не было необходимости привлекать заемные средства для формирования запасов.

В 2013 году финансовое состояние оказалось неустойчивым. Предприятию не хватало собственных оборотных средств и заемных источников для покрытия запасов. Недостаток собственных оборотных средств составлял 2318 тыс. руб., и равнялся недостатку собственных и долгосрочных заемных источников. Таким образом, предприятие было вынуждено привлекать краткосрочные кредиты для формирования запасов.

Очевидно, что предприятию в 2011-2012 годы хватает собственных и заемных средств на покрытие запасов и затрат. Предприятие в 2011-2012 годах является абсолютно финансово устойчивым, его состоянию соответствует трехфакторная модель первого типа М (1,1,1). У предприятия высокий уровень платежеспособности и оно не зависит от внешних кредиторов. В 2013 году ситуация изменилась в худшую сторону, трехфакторная модель типа финансовой устойчивости показывает выполнения условия М(0,0,0), предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства, так как основной элемент оборотных

активов «Запасы» не обеспечен источниками финансирования.

В качестве показателей финансовой устойчивости используются коэффициенты, характеризующие структуру актива и пассива баланса, а также соотношения между отдельными статьями актива и пассива.

Коэффициенты финансовой устойчивости ООО «Крымский винный завод - Агро» представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Коэффициенты финансовой устойчивости

ООО «Крымский винный завод – Агро»

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Изменение в 2013 г. к 2011 г., ±
Коэффициент финансовой независимости	0,40	0,39	0,29	-0,11
Коэффициент финансового левериджа	0,0004	-	-	-
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,22	0,25	0,08	-0,14
Коэффициент автономии источников формирования запасов	0,22	0,25	0,08	-0,14
Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками	2,65	1,44	0,41	-2,24
Коэффициент маневренности	0,07	0,09	0,04	-0,03
Коэффициент имущества производственного назначения	0,38	0,38	0,36	0,02

Коэффициент финансовой независимости показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала (обеспечиваются собственными источниками формирования), его нормативное значение $> 0,5$.

ООО «Крымский винный завод - Агро» не относится к категории финансово независимых организаций, так как коэффициент финансовой независимости в 2013 г. составил 0,29. Но следует отметить, что в 2012 г. этот коэффициент составлял 0,39, а за анализируемый период он снизился на 0,11.

Коэффициент финансового левериджа определяется как отношение заемного капитала к собственному капиталу и прямо пропорционально влияет на уровень финансового риска компании и рентабельность собственного капитала [2, с. 84]. Коэффициент финансового левериджа ООО «Крымский винный завод - Агро» не превышает его нормативное значение (не более 0,67). Смысл коэффициента обеспеченности собственными средствами заключается в том, что он показывает достаточность у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности. Более того, должна остаться еще некоторая часть собственного капитала для финансирования текущей деятельности. В течение рассматриваемого периода предприятие пользовалось кредитом только в 2011 году и путем расчета он составил 0,0004.

Коэффициент автономии источников формирования запасов

показывает долю собственных оборотных средств в общей сумме основных источников формирования запасов. Снижение коэффициента за анализируемый период составило 0,08, что отражает тенденцию к увеличению зависимости предприятия от заемных источников финансирования хозяйственного кругооборота и поэтому оценивается отрицательно.

О том, что основные оборотные активы представлены запасами говорит и коэффициент обеспеченности запасов. За анализируемый период данный показатель значительно сократился с 2,65 ед. до 0,41 ед., что является негативной тенденцией в деятельности предприятия. Коэффициент маневренности указывает на уровень гибкости использования собственных средств предприятия, то есть какая часть собственного капитала не закреплена в ценностях имущественного характера и находится в форме, более или менее позволяющей свободно маневрировать этими средствами. По приведенным данным таблицы видно, что этот показатель имеет низкое значение – в 2013 г. – 0,04, это связано с тем, что активы ООО «Крымский винный завод - Агро» представлены низкой долей собственных оборотных средств предприятия в общей величине источников собственных средств.

Коэффициент имущества производственного назначения ООО «Крымский винный завод - Агро» в 2013 г. составляет - 0,36 ед., это означает, что может быть целесообразным рассмотрение вопроса о более активном использовании большей доли имущества объекта исследования в производственных целях.

Управление финансовой устойчивостью является важнейшим аспектом работы финансово-экономической службы предприятия ООО «Крымский винный завод – Агро» и включают целый ряд организационных мероприятий, охватывающих планирование, оперативное управление, а также создание гибкой организационной структуры управления всего предприятия и его подразделений. При этом широко используются такие методы управления, как регламентирование, регулирование и инструктирование. Особое внимание уделяется разработке положений о структурных подразделениях предприятия, должностных обязанностей сотрудников и движения информационных потоков в разбивке по срокам, ответственным лицам и показателям [2, с. 137].

Организация текущего управления финансовой устойчивостью предполагает обработку особым способом бухгалтерских данных. В результате получаются очень нужные выходные документы — внутренние формы отчетности, анализа и аудита. Эти формы представляют собой стандартные типовые документы для служебного пользования, формируются на базе бухгалтерских данных и могут быть получены в любой момент по требованию пользователя — за год, квартал, месяц и день.

В то же время укрепление финансово-экономического состояния предприятия полностью зависит от организации работы финансово-

экономической службы. Особая роль при этом отводится руководителю данной службы — финансовому директору, которому понятен язык бухгалтеров, экономистов и финансистов.

Следовательно, только соединив в одной службе экономику, финансы и управление, можно говорить о создании основ для укрепления финансовой устойчивости ООО «Крымский винный завод – Агро» [1, с. 22].

Перед предприятием ООО «Крымский винный завод - Агро» стоит проблема улучшения своей производственной и коммерческой деятельности. Его финансовая политика решает кратковременные задачи, дающие положительные результаты в текущем периоде с высокой вероятностью отрицательного эффекта в будущем, что во многом обуславливается отсутствием финансовой стратегии.

Чтобы повысить финансовую устойчивость предприятию рекомендуется использовать заемные ресурсы. В связи с тем, что в 2011 году предприятие пользовалось банковским кредитом, мы рассчитали эффект финансового левериджа, который выражается в приросте рентабельности собственного капитала в связи с использованием заемных средств (рисунок 1).

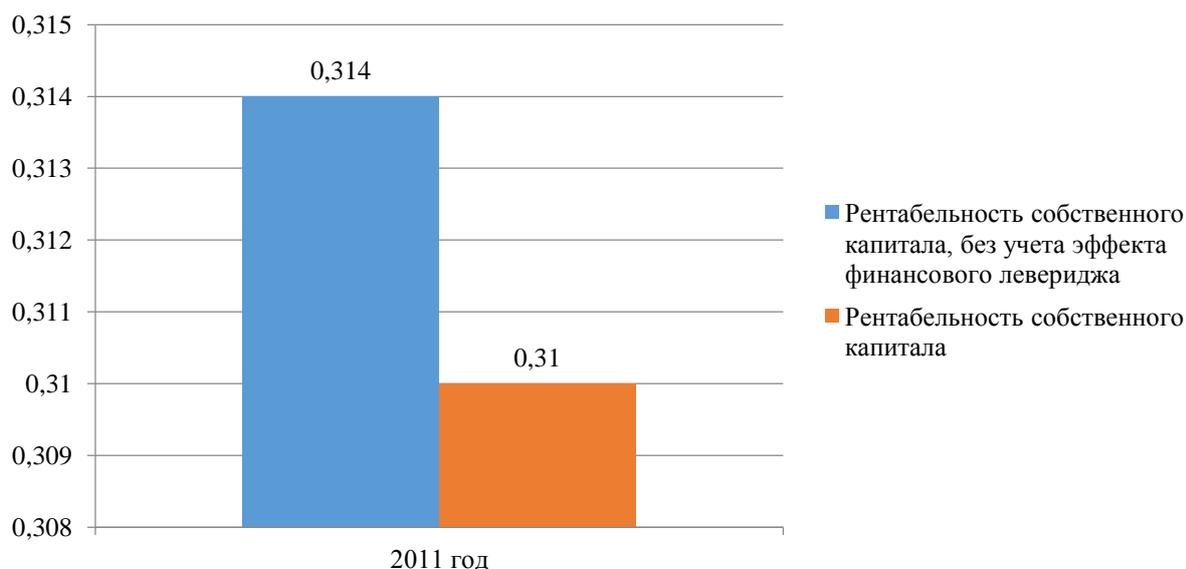


Рисунок 1 – Сравнительная динамика рентабельности собственного капитала

В связи с возрастающей потребностью организации в финансировании оборотных активов и для повышения рентабельности собственного капитала, мы рекомендуем использовать краткосрочный банковский кредит в размере 10 млн. руб.

Эффект финансового левериджа в 2014 году равен 5,412%. Анализируя полученный результат, можно сделать вывод, что эффект финансового левериджа составил на 5,408%, следовательно, на эту величину возросла рентабельность собственного капитала, получаемая благодаря использованию кредита.

Рассматривая работу с клиентами как основной источник ресурсной базы, предприятию необходимо стремиться сохранить свою роль на продовольственном рынке.

Для выхода из кризиса и дальнейшего развития необходима разработка программы по финансовому оздоровлению предприятия, которая включает решение проблемы долговых обязательств. Данные анализа показывают, что определенные меры должны быть приняты для повышения финансовой устойчивости ООО «Крымский винный завод - Агро». Для этого необходимо добиться увеличения удельного веса основных источников формирования запасов и затрат в составе общей величины источников средств. Этого можно достичь тремя путями:

- пересмотр средневзвешенных величин запасов продукции на складах на день, неделю, месяц;
- увеличение размера заемных источников средств - достигается путем привлечения долгосрочных и краткосрочных банковских кредитов;
- увеличение размера собственных источников средств - осуществляется за счет увеличения размера уставного фонда, а также за счет прибыли.

Большое внимание при анализе текущих активов ООО «Крымский винный завод - Агро» должно быть уделено дебиторской задолженности. При наличии конкуренции и сложности сбыта продукции предприятия продают её, используя формы последующей оплаты, поэтому дебиторская задолженность является важной частью оборотного капитала и оказывает существенное влияние на финансовое состояние предприятия.

Формирование и проведение эффективной финансовой политики является положительным фактором развития предприятия и его финансовой устойчивости. Напротив, отсутствие ее тормозит развитие предприятия, не позволяет ему своевременно реагировать на изменения внешней среды. Проведенный анализ действующей практики показывает наличие резервов повышения эффективности как в подготовке, так и в реализации финансовой политики. Финансовая политика предприятия требует дальнейшего совершенствования, которое может осуществляться с учетом предложенных выше теоретических и практических соображений.

В результате проведенного исследования оценки можно сделать выводы, что руководству предприятия необходимо разработать и внедрить следующие мероприятия для повышения финансовой устойчивости:

- привлечь краткосрочный кредит для финансирования запасов;
- создать резерв по сомнительным долгам;
- обоснованно уменьшить запасы и затраты (до норматива);
- повысить рентабельность продукции за счет выращивания новых сортов винограда;
- ускорить оборачиваемость капитала в текущих активах, в результате чего произойдет относительное его сокращение на рубль оборота; - усилить

контроль и оценку дебиторской задолженности.

Использованные источники:

1. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности / Л.А. Бернштейн. - М.: Финансы и статистика, 2010. – 264 с.
2. Стражев В.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учебное пособие / под редакцией В. И. Стражев. - 5-е изд.– Минск: Лоранж - 2, 2008. – 480 с.
3. Толстенок Н.П. Финансовая устойчивость предприятия и ее место в системе макроэкономического управления / Н.П. Толстенок // Бухгалтерский учет и анализ. – 2008 - № 11 – С. 22-26.

Германова В.С., к.э.н.

доцент

Коломейцева А. С.

студент 3-го курса

СтГАУ

Россия, г. Ставрополь

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ

Аннотация: В статье рассматривается история развития бухгалтерского учета в России, в частности, исследуются различные этапы его становления.

Ключевые слова: Бухгалтерский учёт, двойная бухгалтерия, парадигмы, Главная книга, бухгалтер.

Учет возникал постепенно, долго и неопределенно. 60000 лет назад до н.э. - люди стали вести хозяйство бухгалтерский учет возник как практическая деятельность. 500 лет назад вышла книга Л.Пачоли о бухгалтерском учете (трактат). Началось литературное осмысление бухгалтерского учета. 100 лет назад - возникли первые теоретические конструкции бухгалтерского учета (счетоведение) [2].

С древних времен жизнь экономики на Руси проходила под контролем государства, а история бухгалтерии представляла собой влияние государства на учет и самих бухгалтеров, т. е ее представителей. В силу особенностей государственного устройства России, предопределяется первый принцип русского учета, который заключается в том, что государство - единственный собственник всего имущества в стране, следовательно, законы защищают государственную собственность.

Особенности национальных традиций сформировали еще один принцип, который гласит, что обязательства перед начальником важнее обязательств перед другими лицами.

Принципы русской бухгалтерии создавались под влиянием собственных традиций, национальной психологии и социально-экономической инфраструктуры. Исторически в России сложилась административно-командная система, в том числе в учете: сильна была вера

в то, что стоит издать хороший закон (положение, инструкцию) — и все недостатки исчезнут [1].

Историю бухгалтерского учета в России можно разделить на три периода:

- 1) в Российской Империи (XVIII - начало XX в.);
- 2) в период СССР (1917г. - август 1991 г.);
- 3) в современный период (с 1991г. по настоящее время) [3].

Первым документом, регламентирующим организацию учета, был счетный приказ (1654г.). А в 1710г. в газете «Московские ведомости» появилось новое слово «бухгалтер», означающее «лицо, осуществляющее бухгалтерский учет». Это слово произошло от немецкого слова Buchhaltung - «бухгалтерия, счетоводство». Синонимом в русском языке является слово «книгодержатель», которое не прижилось в течение времени.

С помощью двойной бухгалтерской записи последователи Петра I хотели улучшить учет. Основоположником двойной записи на Руси стал М.Д. Чулков (1740 - 1792гг.), который одновременно является первым русским автором книги по бухгалтерскому учету «Наставление необходимо нужное для российских купцов, а более для молодых людей», которая вышла в 1788г. Он описал в своей книге французскую форму счетоводства. Первой бухгалтерской книгой считается журнал хронологической записи, в котором отмечали приходные и расходные операции. Позже появляется журнал «Счетоводство», который стал первым специализированным изданием для обобщения и развития методики счетоведения на основе накопленных знаний и опыта.

Второй этап развития бухгалтерского учета в СССР начал формироваться с первых дней февральской революции. Разные ученые предоставляли свои новые уникальные идеи.

Одни новаторы совершенствовали двойную бухгалтерию, к ним относят С.Ф. Иванова, Э.Э. Фельдгаузена и И.Ф. Валицкого. Другие пытались заменить двойной учет тройным или четверным счетоводством, к ним можно отнести Езерского и Шмелева. Но в итоге они развивали двойную бухгалтерскую запись. А.С. Прокофьев распространял новую итальянскую форму, которая заключалась в том, чтобы каждая операция записывалась в журнал отдельно и заносилась в Главную книгу тоже отдельно. Такая форма была удобней для изучения, чем для практики, и она имела успех. Но в скором времени ошибочность этих новаторских движений была признана в работах В.И. Ленина. Его указания о практичности учета имели большое значение для выработки основных положений социалистического учета и контроля. Он считал, что важнейшей функцией управления государством является учет и контроль производства и распределения продуктов, поэтому он по-новому определил цель учета как контроль над мерой труда и потребления. Ленин утверждал, что контроль — это неотъемлемая часть учета. А уже с середины XX в. начинают

разрабатываться принципы и направления бухгалтерского учета:

- 1) принцип объективной оценки имущественного и правового положения;
- 2) хозяйствующего субъекта;
- 3) отраслевая направленность в построении системы бухгалтерского учета;
- 4) расширение государственной регламентации бухгалтерского учета и отчетности.

Третий этап появляется с падением советского строя и формированием России как нового демократического государства.

В средневековье формировались две основные парадигмы учета – камеральная и простая бухгалтерия, с XIII в. существуют уже три учетные парадигмы. Двойная запись родилась стихийно. Идея двойной бухгалтерии – это средство познания, обладающее творческой силой, она создавала и продолжает создавать условия для управления хозяйственными процессами и одновременно для своего самосовершенствования [1].

История бухгалтерского учета в СССР органически продолжила традиции старой дореволюционной России, а зачатки нового учета можно проследить с первых недель февральской революции, которая привела к огромным социально-экономическим изменениям, которые не могли не отразиться на ведении учета.

С распадом СССР и выделением России как нового государства в ее экономической политике произошли значительные изменения. Переход от командно-административной системы управления к рыночным отношениям не мог не сказаться и на системе бухгалтерского учета. Произошел переход к принятой во всем мире системе Международных стандартов.

В настоящее время Институт профессиональных бухгалтеров разрабатывает и внедряет порядок проведения квалификационных экзаменов на аттестат профессионального бухгалтера, т.е. занимается реформированием бухгалтерского учета. Методики бухгалтерского учета необходимы в правоохранительной деятельности при расследовании уголовных и гражданских дел, связанных с компенсацией материального ущерба [4].

Использованные источники:

1. Лупикова, Е.В. История бухгалтерского учета: учебное пособие / Е.В. Лупикава. - М.: КНОРУС, 2009. - 240 с.
2. Родина, Л.Н. Этапы развития бухгалтерского учета: учебное пособие / Л.Н. Родина, Л.В. Пархоменко. - Тамбов: изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. 100 с.
3. Соколов, Я. В. История бухгалтерского учета: учебник / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 2008. – 272 с.
4. Экономические исследования: Анализ состояния и перспективы развития Абдухманов Х.А., Азовская О.Н., Андренов Н.Б., Ашмаров И.А., Белоусова

Е.А., Бобрышев А.Н., Германова В.С., Гунько А.Ю., Гунько Т.И., Зобова Л.Л., Прутцова С.В., Руманчик С.В., Карякин А.М., Козиненко А.А., Костенко Н.И., Костюков К.И., Кутарова С.В., Максимова М.Н., Муровцева Е.Ю., Мухамедиева С.А. и др. Воронеж, 2006. Том 10

Германович Н.Е.

ассистент

Самусева Г.С.

студент 4го курса

Бородин М.М.

студент 4го курса

Полесский государственный университет

Республика Беларусь, г. Пинск

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БЮДЖЕТНЫХ СИСТЕМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В статье проводится сравнительная характеристика бюджетных систем Республики Беларусь и Российской Федерации.

Ключевые слова: бюджетная система; принципы бюджетной системы; бюджетный процесс; финансовый год

Развитие экономики любого государства не представляется возможным без проведения эффективной бюджетной политики. Государственный бюджет государства является главным источником его доходов, а также определяет направления расходования денежных ресурсов государства, позволяет органам власти воздействовать на экономику и стимулировать развитие приоритетных для государства секторов экономики. Однако для этого необходимо знание механизмов функционирования бюджетной системы и принципов ее формирования.

В данной статье проводится сравнительная характеристика бюджетных систем Республики Беларусь и Российской Федерации. У охваченных исследованием стран общая история, менталитет и унаследованная от СССР бюджетная система, кроме того данные страны имеют близкое территориальное размещение. Проведение сравнительной характеристики позволит понять, как в этих странах сформировалась бюджетная система, а также принципы ее построения.

В первую очередь следует дать определение понятию «бюджетная система». Определения данных понятий взяты из бюджетных кодексов сравниваемых стран, так как это в полной мере позволит понять, какое значение каждое государство вкладывает в данное понятие.

Так в бюджетном кодексе Республики Беларусь под бюджетной системой понимается совокупность республиканского и местных бюджетов, основанная на экономических отношениях и государственном устройстве Республики Беларусь [1].

Согласно бюджетному кодексу Российской Федерации бюджетная

система – это основанная на экономических отношениях и государственном устройстве Российской Федерации совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, а также местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов [2].

В первую очередь можно отметить, что главное отличие в представленных выше определениях заключается в том, что в структуру бюджетных систем двух государств включаются различные элементы.

Так в бюджетную систему Республики Беларусь как самостоятельные звенья включаются республиканский бюджет и местные бюджеты всех уровней (а именно областные, городские, районные бюджеты в городах, сельские и поселковые). В свою очередь местные бюджеты делятся на первичный, базовый и областной территориальные уровни [3, с. 26]. То есть бюджетная система Республики Беларусь двухуровневая.

В свою очередь, бюджетная система Российской Федерации включает в себя три уровня:

- федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов;
- бюджеты субъектов Российской Федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов;
- местные бюджеты, в том числе: бюджеты муниципальных районов, бюджеты городских округов, бюджеты внутригородских муниципальных образований городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга, бюджеты городских и сельских поселений [2].

Проанализировав структуру бюджетных систем двух стран, можно отметить следующие особенности. Во-первых, различается количество уровней бюджетной системы (в Республике Беларусь их два, а в Российской Федерации – три). Во-вторых, отличается название первого уровня бюджетной системы. Однако это объясняется типом государственного устройства стран. В-третьих, в бюджетной системе Российской Федерации, как отдельный уровень бюджетной системы, выделены бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов, что не характерно для Республики Беларусь.

Построение, а также функционирование бюджетной системы любого государства регулируется бюджетным законодательством. Принципы построения бюджетных систем Республики Беларусь и Российской Федерации имеют общие черты. Основными принципами для обеих стран являются:

- единство бюджета;
- гласность;
- полнота отражения доходов и расходов бюджетов;
- достоверность бюджетов;
- сбалансированность и самостоятельность бюджетов;
- эффективность использования бюджетных средств;

- общее (совокупное) покрытие расходов бюджетов;
- адресность и целевое назначение бюджетных средств.

Что касается финансового года, то в Республике Беларусь он совпадает с финансовым годом в Российской Федерации. Финансовый год данных государств соответствует календарному году и длится с 1 января по 31 декабря [1, 2].

Кроме того следует охарактеризовать стадии, которые проходит бюджетный процесс при составлении бюджета на очередной финансовый год. Как в Республике Беларусь, так и Российской Федерации бюджетный процесс проходит четыре стадии:

- 1) составление проектов бюджетов;
- 2) рассмотрение и утверждение бюджетов;
- 3) исполнение бюджетов;
- 4) составление отчетов об исполнении бюджетов и их утверждение.

Также следует сравнить основных участников бюджетного процесса в анализируемых странах. Как в России, так и Беларуси основными участниками бюджетного процесса являются: Президент, органы исполнительной власти, органы законодательной власти, Центральный (Национальный) банк страны и иные банковские организации, распорядители бюджетных средств, иные [1,2].

Основными задачами бюджетного процесса сравниваемых стран, в соответствии с их бюджетными кодексами, являются:

- выявление финансовых резервов государства;
- наиболее реальный расчет доходов бюджетов;
- точный расчет расходов бюджетов;
- обеспечение сбалансированности бюджетов;
- согласование бюджетов с экономической программой, реализуемой в стране;
- осуществление бюджетного регулирования.

Данные задачи также являются общими для бюджетных процессов Российской Федерации и Республики Беларусь. Следует отметить, что наиболее полное следование и выполнение вышеперечисленных задач способствует совершенствованию бюджетной системы в целом. Совершенствование же бюджетной системы способно оказать значительное влияние на функционирование всей рыночной системы и экономики государства в целом.

Таким образом, по результатам сравнительного анализа бюджетных систем Республики Беларусь и Российской Федерации можно сделать следующие выводы. В целом бюджетные системы данных государств имеют схожие черты. Основное отличие, которое было выявлено в ходе сравнения двух стран, заключается в том, что бюджетная система Беларуси состоит из двух уровней, а бюджетная система России – из трех. Остальные параметры сравнения бюджетных систем полностью одинаковые либо имеют очень

много схожего. Объясняется эта тенденция в первую очередь тем, что данные страны длительное время существовали как одно целое в составе СССР. Впоследствии, после распада СССР Россия и Беларусь переняли основные черты бюджетной системы СССР. Также немаловажную роль оказало соседство данных стран, схожесть их менталитета и общая история.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Республики Беларусь от 16 июля 2008 г. № 412-З
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Электронный ресурс / Режим доступа: <http://vladieltor.ru/budgetkodeks>
3. Мельникова Н.А. Бюджетная и налоговая система Республики Беларусь: Учеб. пособие/Н.А. Мельникова. – Мн.: БГУ, 2004. – 235 с.

*Гетманова И.А., к.э.н.
доцент
кафедра «Экономика и право»
Шахтинский институт (филиал)
ЮРГПУ (НПИ) им. М.И. Платова
Россия, г. Шахты*

ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Рассмотрены методические положения по управлению профессионально-квалификационным составом трудовых ресурсов и переходу от ЕТКС к профессиональным стандартам.

***Ключевые слова:** профессионально-квалификационный состав, трудовые ресурсы, угледобывающая организация, профессиональные стандарты.*

В условиях перехода к рыночным отношениям и развития частной собственности особую значимость приобретают вопросы рационального формирования профессионально-квалификационного состава непосредственно в организациях в увязке с трудовыми, материальными и финансовыми ресурсами.

Техническое, организационное и социально-экономическое развитие производства определяется на практике:

- изменением характера и содержания труда;
- профессиональным и квалификационным составом персонала;
- возрастанием уровня культуры труда;
- стабилизацией текучести кадров;
- обновлением профессионально-квалификационной их структуры;
- формированием новых форм организации и стимулирования труда;
- повышением сложности труда;
- снижением интенсивности и тяжести труда;
- гуманизацией его условий;

- повышением уровня охраны и безопасности труда;
- сокращением уровня травматизма и профзаболеваний.

Напряженность в обеспечении организаций трудовыми ресурсами может быть в современных условиях в некоторой степени снижена за счет модернизации производства, повышения уровня инновационности и экономичности его развития, механизации и автоматизации трудовых процессов, внедрения прогрессивной техники и технологии, совершенствования организации и стимулирования труда, всемерной экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов, снижения производственных затрат и повышения конкурентоспособности продукции.

При управлении профессионально-квалификационным составом трудовых ресурсов следует учитывать особенности внешнего и внутреннего рынков труда, увеличения потенциала действующей системы подготовки новых кадров для производства и повышения квалификации, необходимого роста уровня занятости на основе трудоустройства работников, высвобождаемых в процессе модернизации и инновационного развития трудовых процессов.

В межотраслевом плане в наибольшей степени разработаны вопросы:

- проектирования тарифно-квалификационных и квалификационных справочников;
- тарификации работ и профессий рабочих на основе оценки сложности и условий труда;
- факторного анализа производительности труда;
- оплаты, стимулирования и мотивации труда персонала;
- аттестации кадров с учетом результативности труда.

Реструктуризация угольной промышленности, развитие рыночной экономики, переход к новым формам собственности обусловили повышение эффективности горного производства, улучшение основных технико-экономических показателей, характеризующих использование трудовых ресурсов. В числе таких показателей, прежде всего, необходимо отметить сокращение численности персонала, снижение трудоемкости работ, рост производительности труда[1].

Обращает на себя внимание значительный возраст работников, большой стаж работы, а также сравнительно высокий уровень заболеваемости и потерь рабочего времени [2].

Практика показывает, что основные проблемы в угледобывающих организациях Восточного Донбасса возникают в настоящее время при укомплектовании рабочих мест на шахтах такими профессиями, как:

- горнорабочие подземные,
- электрослесари подземные,
- машинисты подземных самоходных машин,
- машинисты конвейеров.

Действующий в угольной промышленности Единый тарифно-

квалификационный справочник работ и профессий рабочих нуждается в переработке в части характеристик работ и уровня требуемых знаний по профессиям, а также состава профессий. Он не в полной мере корреспондируется в условиях рыночных отношений с современными формами и методами подготовки кадров, не обеспечивает должных требований, предъявляемых к уровню квалификации работников в современных условиях.

Переход от применения тарифно-квалификационных справочников к профессиональным стандартам должен осуществляться поэтапно, после выработки и апробации единых, общепринятых межотраслевых методических рекомендаций, глубокого изучения, обобщения и осмысливания положительного опыта формирования профессиональных стандартов в зарубежной и отечественной практике. В угольной промышленности необходимо выработать с учетом межотраслевых рекомендаций единый методический подход к проектированию профессиональных стандартов, учитывающий специфические особенности профессионального и квалификационного разделения труда, а также его характера и содержания на отдельных технологических и рабочих процессах.

Внедрение профессиональных стандартов в угледобывающих организациях не должно привести к снижению уровня предоставляемых в настоящее время шахтерам льгот и компенсаций, а также социальной защиты. При этом отдельные аспекты льготного обеспечения должны быть пересмотрены, особенно в части уровня тарифной оплаты труда и пенсионного обеспечения. Это обусловлено тем, что труд работников, занятых на подземных горных работах, остается малопривлекательным, тяжелым и опасным.

В процессе разработки профессиональных стандартов необходимо выработать критерии (показатели), позволяющие выявлять целесообразность профессионального и квалификационного разделения труда с учетом наиболее рационального выполнения технологических и рабочих процессов с минимальными трудозатратами и максимальным соблюдением правил и норм охраны труда, безопасного ведения работ, технической эксплуатации оборудования, производственной и трудовой дисциплины. Формированию профессиональных стандартов должно предшествовать приведение действующего профессионального состава, тарифно-квалификационных характеристик и тарификации в соответствие с развитием техники, технологии, организации производства и труда, изменением характера и содержания труда в угледобывающих организациях.

При изучении технико-технологического разделения труда с целью совершенствования тарифно-квалификационных характеристик (профессиональных стандартов) уточнение содержания работ (трудовых функций), определение их продолжительности, а также трудозатрат

целесообразно производить путем фотографии рабочего дня или хронометражных наблюдений.

Методические положения по оценке квалификационного разделения труда исходя из сложности выполняемых работ (трудовых функций), позволяют определять квалификационные группы и конкретизировать дескрипторы квалификационных рамок профессиональных стандартов. Формирование квалификационных групп при совершенствовании тарифно-квалификационных характеристик (профессиональных стандартов) должно осуществляться на основе оценки сложности профессиообразующих и технологически связанных с ними процессов (трудовых функций) и используемых средств труда.

В специфических условиях угледобывающих организаций оценка сложности труда (трудовых функций) должна производиться в необходимых случаях в комплексе с тяжестью и условиями труда, а также с учетом времени подготовки рабочих. В современных условиях количественную оценку сложности рабочих процессов (трудовых функций) следует осуществлять с учетом рекомендаций НИИ труда комплексно и дифференцированно на основе: определения технологической сложности работ; выявления сложности технического оснащения процесса исходя из применяемых средств труда. При этом суммарную (общую) оценку следует устанавливать путем сложения двух указанных составляющих оценок по исследуемому процессу. При разработке методических положений по оценке сложности труда сформированы рекомендуемые процедуры, шкалы, критерии и зависимости для оценки технологической и технической сложности работ в угледобывающих организациях.

Суммарную оценку сложности рабочего процесса (C_o) можно рассчитать как сумму технологической сложности рабочего процесса (C_T) и технической сложности средств труда ($C_{ст}$):

$$C_o = C_T + C_{ст}$$
$$C_T = C_1\gamma_1 + C_2\gamma_2 + \dots + C_n\gamma_n; \quad C_{ст} = Q_1^{\alpha_1} + Q_2^{\alpha_2} + \dots + Q_n^{\alpha_n},$$

где C_i и Q_i – единичные оценки сложности работ по процессу по функциям и факторам, баллов;

γ_i и α_i – удельные веса единичных оценок сложности работ по процессу по функциям и факторам, %;

n – количество квалификационных признаков по каждому из учитываемых функций и факторов сложности труда.

При совершенствовании тарифно-квалификационных характеристик (профессиональных стандартов) число квалификационных групп рекомендуется определять на основе отнесения средних оценок сложности работ по процессам (трудовым функциям - единицам профессионального стандарта) к соответствующим градациям сложности по специально сформированной шкале.

При оценке сложности работ и определении наиболее целесообразного

числа квалификационных групп по профессиям целесообразно принимать во внимание необходимый для их реализации уровень образования и стаж работы (производственный опыт).

При формировании тарифно-квалификационных характеристик (профессиональных стандартов) целесообразно учитывать также напряженность труда рабочих. Это особенно актуально для рабочих-повременщиков, занятых на регламентированных рабочих процессах, где число квалификационных групп может устанавливаться с учетом уплотненности рабочего дня (уровня использования рабочего времени).

Использованные источники:

1. Топчиенко Л.Н. Методические рекомендации по оценке эффективности использования трудового потенциала в угледобывающем регионе / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Москва, 2006
2. Топчиенко Л.Н. Экономическая эффективность управления конкурентоспособностью работников предприятия // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально-экономические науки. 2008. № 2. С. 51-54.
3. Баташова А.Ф., Кодочигов В.Е. Перспективы инновационного развития угольной отрасли // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал). 2010. Т. 5. № 12. С. 38-43.

Гилевский А.С.

студент 3 курса

факультет бизнес-информатики

Боровикова А.В.

студент 2 курса

факультет экономики

Национальный исследовательский университет

Высшая школа Экономики

Россия, г. Пермь

ПРЕИМУЩЕСТВО РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ НАД ТРАДИЦИОННОЙ ТОРГОВЛЕЙ

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные преимущества и особенности рынка электронной коммерции, благодаря которым электронный бизнес может стать отличной основой для деятельности индивидуального предпринимателя.

Ключевые слова: электронная коммерция, традиционная торговля, потребитель, интернет-магазин, индивидуальный предприниматель

Для каждого начинающего предпринимателя важно, чтобы его товары услуги пользовались успехом у потребителей. Для этого он должен решить массу вопросов – какие товары и услуги востребованы и актуальны на

сегодняшний день, как заинтересовать потребителя именно в своих услугах, нужна ли рекламная компания, и, конечно же, как и где устраивать свой бизнес. Традиционный рынок основан на физическом расположении компаний и фирм. Таким образом, у наиболее крупных компаний появляется преимущество, так как они обладают большей долей рынка. Благодаря этому преимуществу, потребитель будет с большим доверием относиться именно к их продуктам, считая их более качественными и надежными. Так формируются барьеры входа на рынок, которые снижают конкуренцию, что в свою очередь уменьшает вероятность ИП на процветание. Рынок электронной коммерции устроен несколько иначе. В нем одна из главных ролей отведена Интернету, который играет своего рода уравнилителя – даже небольшие компании могут достичь больших результатов и конкурировать наравне с крупными фирмами. Итак, рассмотрим более внимательно возможности электронной коммерции.

Рынок электронной коммерции – это сфера экономики, подразумевающая осуществление финансовых и торговых транзакций через компьютерные сети (Интернет) и бизнес-процессов, связанных с этими транзакциями и их проведением. И благодаря интернету появляется некоторые преимущества:

1) Отсутствие территориальных ограничений. В случае с традиционным, физическим расположением магазина или компании, потребительский спрос будет ограничен рамками области, в которой они находятся. Электронная коммерция, в свою очередь, позволяет предпринимателю установить собственные рамки, в которых будет функционировать его бизнес: в пределах города, страны и даже мира. А это значительно увеличивает приток покупателей и соответственно прибыль компании.

2) Экономическая эффективность. Электронная коммерция, как правило, обходится намного дешевле, чем традиционный бизнес. Для того, чтобы более наглядно разобраться в этом, проведем сравнение основных затрат на открытие и содержание магазина в традиционном виде и в интернете. (Так как оба вида нуждаются в регистрации, выплате определенных налогов, поиске поставщиков и закупке товара, то нет необходимости использовать эти затраты для сравнения.) Остальные затраты связанные с данным бизнесом можно разделить на две группы: единовременные (затраты необходимые на открытие бизнеса) и ежемесячные (затраты на содержание и поддержку бизнеса). В качестве примера будем использовать небольшой магазин, занимающийся продажей сотовых телефонов и аксессуаров.

Для открытия и содержания традиционного магазина, требуются следующие затраты:

Единовременные затраты:

а) Ремонт помещения.

б) Закупка необходимого оборудования. Для данного примера это: витрины, стеллажи и рабочее место продавца.

Ежемесячные затраты:

а) Аренда помещения. Зависит от местоположения и размеров арендуемой площади. Для магазина данного типа достаточно 20 кв. метров.

б) Оплата труда. Для небольшого магазина хватит 3-4 продавцов со сменным графиком работы.

с) Расходы на рекламу.

Что же касается, интернет - магазина, то здесь существуют следующие затраты:

Единовременные затраты:

а) Создание сайта. Разработка _____ хорошего сайта интернет – магазина от дизайна до запуска стоит около 100 тыс. рублей.

Ежемесячные затраты:

а) Содержание сайта. Услуги хостинг провайдера стоят порядка 600 рублей в месяц.

б) Расходы на рекламу. Здесь стоит учесть, что контекстная реклама стоит дешевле печатной.

с) Оплата труда. Сюда входит зарплата администратора сайта и курьера, доставляющего товар.

Исходя из этого, проведем сравнение, используя сумму затрат на открытие и поддержку данного бизнеса. (Взяты средние затраты из проанализированных бизнес – планов). Результаты сравнения можно увидеть в следующей таблице:

Расходы интернет - магазина (тыс. руб.)

Расходы физического магазина (тыс. руб.)

Ремонт помещения - 60000

Закупка оборудования - 180000

Создание сайта 100000 -

Единовременные затраты 100000 240000

Аренда помещения - 30000

Содержание сайта 600 -

Оплата труда 50000 80000

Расходы на рекламу 15000 30000

Ежемесячные затраты 65600 140000

Таблица 1. Сравнение затрат

Как видим из таблицы, создание и содержание интернет магазина обходится намного дешевле, чем создание и содержание точно такого же физического магазина. В большой степени экономия выходит за счет уменьшения или отсутствия затрат на оплату труда и аренду помещения, так как интернет сокращает потребность в рабочей силе. Стоит также отметить, что многие задачи на управление веб-сайтом может взять на себя сам владелец бизнеса.

3) Удобство для потребителя. Для традиционного рынка характерно, что рабочий день составляет определенное количество часов. Рынок электронной коммерции работает 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, 365 дней в году без обеда и выходных. (Если только не возникли непредвиденные неполадки с веб - сервером), что позволяет потребителю оформить заказ на товар в любое удобное для него время.

Ездить из магазина в магазин в поисках нужного продукта – дело нелегкое. Электронная коммерция помогает справиться и с этим. Стоит лишь найти нужный интернет-магазин и с помощью категорий или функции поиска отыскать интересующий товар, где и будет указано, есть ли он в наличии, что значительно облегчит задачу потребителя.

Еще один плюс интернет - магазинов состоит в легкодоступности нужной информации о любом товаре. Материал, цвета, размеры – все это можно узнать из интернета. К тому же, есть возможность узнать независимое мнение о товаре от других потребителей, оформленное в виде отзывов.

Однако, не все так идеально, как может казаться. И у традиционного рынка есть плюсы, которые невозможно достичь с помощью интернета.

Начнем с показательности. В обычном, так скажем «оффлайн», магазине потребитель всегда может осмотреть товар со всех сторон, взять в руки, пощупать, подобрать по весу и размеру. В хороших онлайн - магазинах предусматривается функция показа товара с помощью фотографий и 3D моделей, однако это может оказаться недостаточным. По этой причине возникает отток покупателей, которые более доверяют традиционным магазинам.

Пусть в обычных магазинах и существует проблема с очередями, но товар выдается на руки мгновенно. Длительность доставки заказа интернет-магазина зависит от степени удаленности объекта от ближайшего склада с товаром, и может занимать от нескольких часов до нескольких дней.

Также не стоит забывать о традиционной торговле, потому что существуют такие товары, как скоропортящиеся продукты, которые невозможно перенести в виртуальное пространство, из-за их востребования «здесь и сейчас».

Здесь приведены не все возможные недостатки электронной коммерции, но все же популярность этой сферы экономики возрастает день ото дня. Что способствует эффективности бизнеса и дает некоторые гарантии на успех.

Итак, учитывая стремительный рост информационных технологий и их колоссальное влияние на экономику, можно сказать, что интернет предоставляет массу полезных возможностей для создания и развития как малого, так и крупного бизнеса. Поэтому, электронная коммерция может служить основой для бизнеса, и в то же время быть выгодным дополнением для уже существующего.

Использованные источники:

1. Что отличает интернет магазин от обычного магазина? [Электронный ресурс] // Блог исследователя Интернет | Перспективы Эволюция "сети". URL: <http://ren50.ru/chto-otlichaet-internet-magazinot-obychnogo-magazina> (дата обращения: 8.01.2015)
2. Преимущества электронной коммерции [Электронный ресурс] // Экономика труда. URL: <http://laboureconomics.ru/neweconomics/132-ecommerce2> (дата обращения: 8.01.2015)
3. Калужский М. Л. Электронная коммерция: маркетинговые сети и инфраструктура рынка ОмГТУ. – Москва: Экономика, 2014. – 328 с.

*Гильярди Ю.А., к.э.н.
старший преподаватель
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
филиал в г. Пскове
Россия, г. Псков*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: В статье отражены результаты исследования, полученные в ходе проведения сравнительного анализа различных методик и подходов к оценке уровня инновационной активности предприятий в отечественной и зарубежной практике, определены их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: инновационная активность, анализ, коэффициент, фактор, методика.

В процессе принятия решения об инвестировании необходимо оценить привлекательность не только самого инновационного проекта, по средством прогнозирования его эффективности, но и степень привлекательности самого инновационного предприятия, по средством оценки его инновационной активности. Поскольку при помощи последней, как самостоятельной экономической категории, представляется возможность оценить не только характер инновационной деятельности предприятия, но возможность спрогнозировать уровень ее эффективности. Следует отметить, что именно различия в степени инновационной активности, при прочих равных, обуславливают разные результаты инновационной деятельности.

Многие экономисты, как в научном мире, так и в практической деятельности, применяют понятие инновационной активности. Например, профессор Масленникова Н.П. в своей монографии «Менеджмент инновационной организации», охарактеризовала возможности и ограничения ведения инновационной деятельности предприятиями и организациями, отмечая при этом, что они носят глубоко субъективный характер. При этом особый интерес, с точки зрения проявления и характеристики

инновационной активности, вызывают такие факторы как: «восприятие» (чувствительность), «общение» и «компетентность».

Группа экономистов под руководством профессора Ю.В. Шленова разработала «Методику анализа чувствительности предприятия к инновациям». Она состоит из трех последовательных этапов: 1) выявление и группировка факторов анализа по различным признакам; 2) анализ внутренних и внешних факторов; 3) определение класса чувствительности предприятия к изменению более значимых факторов.

К внутренним факторам, согласно данной методике, относятся: формы собственности; методы (стили) управления; типы организационных структур предприятий отрасли; принципы и способы финансирования; способы мотивации и стимулирования сотрудников. Внешние факторы – состояние и влияние отдельных факторов сферы, влияние сферы в целом. Для каждой отрасли вся область анализа инвестиционной и инновационной активности поделена по следующим зонам: зоны капиталовложений; зоны сырьевых и материально-технических ресурсов; зоны технологий; группы стратегического влияния (конкуренты).

Следовательно, данная методика предполагает всесторонний многоаспектный анализ, включающий распределение всех факторов на внешние и внутренние. Однако данный метод оценки уровня инновационной активности достаточно трудоемкий и требует как высокой квалификации исполнителей, так и длительного времени.

Особого внимания заслуживает методика анализа инновационной активности территории на базе эволюционного подхода, разработанная С.В. Кортовым, который предложил определять тип инновационного развития территории на базе комплексной оценки расчета ряда индексов:

- Индекс наукоемкости страны (ИНС), % ВВП;
- Индекс наукоемкости промышленного производства (ИНП), %;
- Коэффициент технологической независимости страны (КНТС);
- Коэффициент технологической независимости промышленности (КНТП);
- Индекс технологического обмена страны (ИТОС), %;
- Индекс технологического обмена промышленности (ИТОП), %;
- Индекс технологической активности (ИТАС), % ВВП;

С помощью оценки уровня этих показателей определяется степень наукоемкости и технологической независимости отрасли на рассматриваемой территории и изучаются возможности для дальнейшего устойчивого роста. В результате группировки ИНО, КТНО и ИТО по полученным значениям производится «отраслевой срез» экономики, характеризующий уровень инновационной активности и степень развития научно-технического потенциала территории.

Основной недостаток методики С.В. Кортова - информационная зависимость всех показателей от данных статистических исследований,

которые носят нерегулярный, выборочный характер. Кроме этого данные статистики значительно зависят от методик формирования промежуточных показателей и полноты и достоверности исходных данных.

А. А. Трифилова в целях оценки уровня инновационной активности базируется на методах финансово-экономического анализа деятельности предприятий. Исходя из этого, уровень инновационной активности может быть определен с помощью расчета таких показателей как:

- $K_{ис}$ – коэффициента интеллектуальной собственности.

- $K_{пр}$ – доли персонала, занятого в НИОКР.

- $K_{ни}$ – удельного веса имущества, предназначенного для ведения НИОКР.

- $K_{от}$ – степени освоения новой техники.

- $K_{оп}$ – коэффициента освоения новой продукции, свидетельствующего о возможности предприятия внедрять инновационную или подвергшейся технологическим изменениям продукцию.

- $K_{ир}$ – коэффициент инновационного роста, или другими словами коэффициент устойчивости технологического роста и производственного развития, который свидетельствует об опыте предприятия по управлению инновационными проектами. Кроме того этот показатель характеризует уровень самофинансирования предприятия собственных и совместных исследований в области новых технологий, кадрового менеджмента, в сфере инновационной деятельности, долю хоздоговорных работ по проведению маркетинговых исследований, в общем объеме реальных и финансовых инвестиций.

Таким образом, в ходе стратегического планирования и прогнозирования метод, предложенный А.А. Трефиловой, дает возможность инновационным предприятиям провести оценку не только текущей инновационной активности, но позволяет использовать полученные результаты на этапе принятия решения о возможности и необходимости инновационного развития предприятия в ближайшем будущем и в перспективе. В ходе выполнения стратегического плана инновационного развития проведение такого анализа однозначно повысит рациональность использования как собственных, так и заемных финансово-экономических источников средств и укажет на наиболее перспективные направления развития инновационной деятельности.

Но при этом необходимо отметить, что информационной основой расчета вышеперечисленных показателей является бухгалтерская финансовая отчетность, следовательно, результаты анализа будут в значительной степени зависеть от точности, объективности и достоверности сведений бухгалтерского управленческого и финансового учета, а также нельзя забывать о несовместимости данных разных форм отчетности между собой и несовместимости данных отечественных и международных форм отчетности в силу различий в методиках формирования отчетности, что

является большим недостатком.

Исходя из всего вышесказанного, мы делаем вывод, что измерить и оценить степень инновационной активности предприятия или отрасли в целом можно с помощью различных методик, но их всех объединяет, то что они основаны на выборе совокупности факторов и их ранжировании. Кроме того, все описанные методики анализа инновационной активности в той или иной степени зависят от данных статистических наблюдений, которые также имеют недостатки: несовместимость, широта выборки, достоверность и т.д.

В соответствии с инструкцией по заполнению формы федерального государственного статистического наблюдения № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации», утвержденной постановлением Госкомстата России от 22.07.2002 № 156, наличие и уровень инновационной активности организации характеризуется следующими данными:

- наличием завершенных инноваций в отчетном периоде;
- долей собственных расходов организации в разработке данных инноваций;
- поиск и определение факторов, препятствующих осуществлению инновационной деятельности
- количество поданных организацией (или автором - работником организации и т.д.) заявок на получение патентов на изобретения, патентов на промышленные образцы, свидетельства на полезные модели, официальную регистрацию программ для ЭВМ, баз данных, топологий интегральных схем.

В международной практике оценка и анализ инновационной активности основывается на методиках, предложенных странами, входящими в европейский союз (ЕС) и организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Особенность этих методик заключается в базировании их на экономике знаний и теоретическом и практическом опыте сферы образования.

Методика Всемирного банка оценки уровня инновационной активности базируется на расчете и интерпретации такого интегрального показателя как индекс знаний, который определяется исходя из среднего арифметического трех составляющих его коэффициентов:

- а) индекса инновационности системы;
- б) индекса образования и человеческого потенциала;
- в) индекса информационной инфраструктуры.

Указанные индексы определяются на основе среднее арифметического показателей, публикуемых официальной службой федеральной (государственной) и региональной статистики в соответствующих разделах, а именно «Научные исследования и инновации», «Образование», «Информационные и коммуникационные технологии». Набор показателей по данным разделам в международной и отечественной практике достаточно

схож.

Так показатели, характеризующие инновационную систему в целом включают в себя такие данные как: число организаций, выполняющих научные исследования и опытно-конструкторские работы и разработки; число инновационно-активных организаций промышленности и сферы услуг, в том числе из них, выполняющие производственные проектно-конструкторские работы; тоже в процентах от общего числа соответствующих организаций; собственные текущие затраты на фундаментальные исследования и разработки; то же в процентах к общей сумме внутренних текущих затрат на исследования и разработки; внутренние текущие затраты на основные фонды, занятые в фундаментальных исследованиях и разработках; то же в процентах к общей сумме внутренних текущих затрат на исследования и разработки; удельный вес затрат на технологические инновации в объеме отгруженной продукции инновационно-активных организаций; количество выданных патентов, шт. на 10 тыс.чел.; выпуск из аспирантуры с защитой диссертации, тоже в процентах к общему выпуску из аспирантуры; выпуск из докторантуры с защитой диссертации, тоже в процентах к общему выпуску из докторантуры; численность исследователей на 10 тыс. чел численности населения и т.д.

Уровень образования населения и человеческий потенциал характеризуют такие показатели как: грамотность взрослого населения, тоже в процентах к численности населения в возрасте 15 и более лет; число дневных общеобразовательных учреждений; количество высших учебных заведений; численность студентов высших учебных заведений, чел. на 10 тыс. населения; численность населения, имеющих высшее образование, тоже в процентах к общей численности трудоспособного населения региона; сумма инвестиций в основной капитал отрасли образования, тоже в процентах от общего объема инвестиций региона.

Об уровне развития информационной инфраструктуры свидетельствуют следующие данные: количество организаций, пользующихся продуктами информационных и коммуникационных технологий; число персональных компьютеров, приходящееся на 100 работников; число организаций, имеющих web-сайты; количество организаций, использующих в своей деятельности специальные программные средства и обеспечение; величина затрат на приобретение и разработку программных средств и программного обеспечения; тоже в процентах от общего объема затрат на информационные и коммуникационные технологии; число организаций, использующих специальные программные средства для решения организационных, управленческих и экономических задач, для научных исследований; тоже в процентах от общего числа соответствующих организаций.

Подводя итог, можно сделать вывод, что инновационная активность и восприимчивость зависит от разнообразных факторов, среди которых: экономические, организационные, финансовые, социальные, экологические,

бюджетные, технологические, однако одну из главных ролей играет человеческий фактор, т.к. именно от человека и его потенциала, как умственного, так и физического зависит качество инноваций и возможность их коммерческой реализуемости с достижением желаемого экономического эффекта.

На современном этапе анализ и оценка инновационной активности предприятий в отечественной и зарубежной практике существенно зависит от официальных, регулярных статистических исследований, которые проводятся государственными органами статистики и наблюдения не только на общенациональном, региональном уровне, но и на уровне предпринимательских структур.

К наиболее широко применяемым из них в отечественной и зарубежной практике относятся: затратные (удельные затраты на НИОКР, приобретение лицензий, патентов и т.д.); временные (время на разработку новшества, его производство и коммерциализацию и т.п.); обновляемости (доля продукции, выпускаемой 2-3 года, объем экспорта новой продукции, удельный вес внедрений и т.п.); структурные (состав и структура работников, занятых НИОКР и т.д.).

В то же время можно отметить определенные трудности, связанные с сопоставлением всех получаемых статистических данных, которые связаны с выборочным характером исследования, разнящимся набором признаков статистического наблюдения, зачастую несовпадающих по периодам исследования, нерегулярностью поступления данных, а также не достаточно ответственным подходом предпринимательских структур к предоставлению информации необходимой для получения полноценных и достоверных результатов статистических исследований.

Использованные источники:

1. Инструкция по заполнению формы федерального государственного статистического наблюдения № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации», утвержденная постановлением Госкомстата России от 22.07.2002 № 156. [Электронный ресурс] // Информационно-правовой портал Гарант. – Режим доступа <http://base.garant.ru> свободный – Загл. с экрана.
2. А. А. Трифилова. Оценка инновационного потенциала предприятия // Инновации. № 6. 2003.
3. Гильярди Ю.А., Любимова Т.Н. Анализ инновационной активности предприятий // Сборник тезисов региональной научно-практической конференции, – Великий Новгород, издательство НовГУ, 2007 г.
4. Макина С.А., Максимова Е.Н. Анализ факторов, влияющих на инновационную активность предприятий // Аудит и финансовый анализ №5 2010г.
5. Московцев А.Ф., Цыганкова В.Н., Косенков Р.А., Великанов В.В., Симонов А.Б. Анализ методов исследования и прогнозирования

*Гильярди Ю.А., к.э.н.
старший преподаватель
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
филиал в г. Пскове
Россия, г. Псков*

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

Аннотация: в данной статье рассмотрены методические аспекты инновационной активности, а именно предпринята попытка дать комплексное определение экономическим категориям «инновационная активность» и «инновационно-активное предприятие».

Ключевые слова: инновационная активность, инновационно-активное предприятие, инновации, новации, новатор.

Инновационная активность – самостоятельная категория, с ее помощью оценивается характер инновационной деятельности. Именно различия в инновационной активности объясняют разные инновационные результаты при одинаковых инновационных предпосылках.

При этом признак «инновационная активность» носит следующие черты инновационной деятельности фирмы. Во-первых, инновационная деятельность должна носить стратегический характер (так как это обеспечивает высокое качество инновационной деятельности) и быть управляемой в реальном масштабе времени (поскольку резко увеличилась нестабильность внешней среды). Во-вторых, инновационная деятельность должна в текущем времени быть рациональной как по последовательности действий, так и по их своевременности, что обеспечит требуемую по ситуации динамичность инновационной деятельности, определенные темпы проведения необходимых действий и изменений. В противном случае инновационная деятельность будет ненужной и даст негативные результаты.

Понятие «инновационной активности» распространяется на всех участников инновационного процесса. Этим самым мы создаем возможность для измерения всех основных действующих сил в инновационном бизнесе: потребителя инновационного продукта, создателя (новатора и инноватора), инвестора. Разумеется, измерение инновационной активности должно производиться отдельно для каждого участника, а потом уже появляется возможность проводить анализ складывающегося «поля инновационных движущих сил», чтобы спрогнозировать успех инновационного и инвестиционного проекта.

Инновационная активность фирмы - это комплексная характеристика ее инновационной деятельности, включающая восприимчивость к новациям (свойство потребителя инновационного продукта), основанную на

компетенции в вопросах прогресса в данном виде деятельности; степень интенсивности осуществляемых действий по трансформации новации и их своевременность (свойство поставщика инновационного продукта); способность мобилизовать потенциал необходимого количества и качества, в том числе его скрытые стороны; способность обеспечить обоснованность применяемых методов; рациональность технологии инновационного процесса по составу и последовательности операций. Инновационная активность характеризует готовность к обновлению основных элементов инновационной системы – своих знаний, технологического оснащения, информационно-коммуникационных технологий и условий их эффективного использования (структуры и культуры), а также восприимчивость ко всему новому.

Таким образом, под инновационной активностью будем понимать интенсивность осуществления экономическими субъектами деятельности по разработке и вовлечению новых технологий или усовершенствующих продуктов в хозяйственный оборот.

Согласно инструкции по заполнению формы федерального государственного статистического наблюдения № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации», утвержденной постановлением Госкомстата России от 22.07.2002 № 156, инновационная активность организации - это организация, которая в течение последних трех лет имела завершённые инновации, т. е. новые или значительно усовершенствованные продукты, внедренные на рынке, новые или значительно усовершенствованные услуги или методы их производства (передачи), также уже внедренные на рынке новые или значительно усовершенствованные производственные процессы, внедренные в практику.

В отечественной статистической практике фактически к инновационно активным организациям относят организации, имевшие в отчетном периоде (годовом, а не трехлетнем) затраты на инновации вне зависимости от их размера, стадии инновационного процесса и уровня его завершенности.

Организация, имевшая в течение последних трех лет завершённые инновации, указывает степень участия собственной или сторонних организаций в разработке данных инноваций (технологически новых или значительно усовершенствованных продуктов, услуг или методов их производства (передачи), технологически новых или значительно усовершенствованных производственных методов, включая методы передачи продукта). При этом в действующем статистическом наблюдении применяется следующая классификация степени участия: инновации разрабатывали: в основном, другие организации; данная организация совместно с другими организациями; в основном, данная организация.

Под разработкой инноваций, в основном, другими (сторонними) организациями подразумевается выполнение для данной организации по контракту исследований и разработок научными организациями, вузами и т.

п. при возможном минимальном участии данной организации, ограничивающимся преимущественно адаптацией разработок к конкретным условиям, либо приобретение новых технологий (технических достижений) путем технологического обмена. Разработка инновации организацией совместно с другими организациями предполагает осуществление инновационного процесса в значительной мере, как самой организацией, так и сторонними соисполнителями.

При разработке инноваций, в основном, самой организацией возможно минимальное участие, преимущественно консультативного характера, отдельных организаций и физических лиц. Причинами отсутствия в организации инновационной деятельности в течение последних трех лет могут быть:

- отсутствие необходимости в нововведениях вследствие более ранних инноваций;

- отсутствие рыночного спроса;

- другие факторы, препятствующие инновациям.

Таким образом, имеет место определенное противоречие в практике отечественной статистики инноваций. С одной стороны, инновационно-активными организациями объявляются организации, имевшие в последние три года внедренные (завершенные) инновации, а с другой - к инновационно-активным относят все организации, показавшие в отчетном году наличие затрат на инновации.

В связи с вышеизложенным, на наш взгляд, инновационность организаций целесообразно определять с использованием двух показателей: 1) инновационные организации - организации, имевшие в последние три года внедренные (завершенные) инновации, и 2) инновационно активные организации - организации, осуществлявшие в отчетном периоде (три года, год) инновационную деятельность вне зависимости от степени ее завершенности (критерий отнесения к этому типу организаций - наличие в отчетном периоде затрат на инновации). Кроме того, следует иметь в виду, что отчетный период в Руководстве Фраскати - три года. Поэтому для международной сопоставимости показатели, характеризующие инновационные организации, должны охватывать трехлетний период деятельности организации (а не преимущественно годичный, как сейчас).

Использованные источники:

1. Инструкция по заполнению формы федерального государственного статистического наблюдения № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации», утвержденная постановлением Госкомстата России от 22.07.2002 № 156. [Электронный ресурс] // Информационно-правовой портал Гарант. – Режим доступа <http://base.garant.ru> свободный – Загл. с экрана.

2. А. А. Трифилова. Управление инновационным развитием предприятия. М.: Финансы и статистика, 2003.

3. Гильярди Ю.А, Любимова Т.Н. Анализ инновационной активности предприятий // Сборник тезисов региональной научно-практической конференции, – Великий Новгород, издательство НовГУ, 2007 г.

4. Макина С.А., Максимова Е.Н. Анализ факторов, влияющих на инновационную активность предприятий//Аудит и финансовый анализ №5 2010г.

Гимадеева Ю.М.

студент

Экономический факультет

Пермский Государственный Национальный

Исследовательский Университет

Россия, г. Пермь

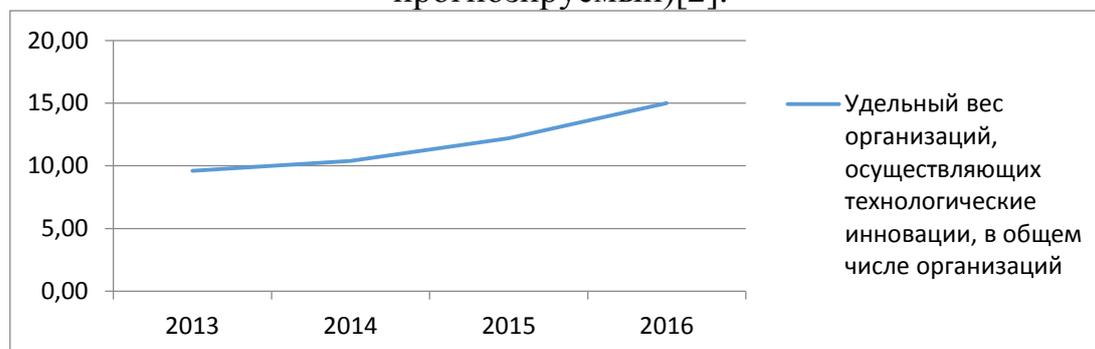
ИННОВАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА. ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ИННОВАЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РОССИИ

Предпринимательство, являясь одной из движущих сил развития в условиях рыночной экономики, выполняет ряд важных функций: участие в производстве национального продукта, обеспечение занятости населения, диверсификация производства, перераспределение капитала. Современный этап развития хозяйства характеризуется переходом к инновационной экономике, в которой основным ключом к улучшению качества жизни являются инновации. В данных условиях открывается новая функция для бизнеса – управленческая оперативность и гибкость предприятий малого и среднего бизнеса, а также свойственная им способность быстро реагировать на новые запросы рынка превращает их в эффективный инструмент разработки и внедрения инноваций.

Состояние компаний, осуществляющих инновации в России, можно оценить исходя из их удельного веса в общем числе организаций (график 1).

График 1.

Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе предприятий (фактический и прогнозируемый)[2].



Так, на сегодняшний день имеет место тенденция к увеличению числа

организаций, осуществляющих технологические инновации. Несмотря на восходящую динамику, российские показатели всё же отстают от показателей развитых стран примерно в 3 – 5 раз [1]. Более того, нельзя быть твёрдо уверенными в том, что прогнозные значения 2015 и 2016 гг. действительно будут достигнуты фактически.

Из этого следует, что в России имеется ряд факторов, сдерживающих развитие инновационного предпринимательства. Поэтому развитие инноваций в сфере предпринимательства требует выявления сдерживающих его факторов и разработки мер по их устранению.

Анализ сдерживающих факторов наиболее целесообразно проводить, опираясь на мнение самих предпринимателей. В этом контексте следует рассмотреть исследование Национального института системных исследований проблем предпринимательства, проводимого на базе обследования 500 инновационных московских предприятий. В результате исследования было выделено три группы, включающие в себя факторы, ранжируемые по принципу их значимости (диаграмма 1,2,3).

Диаграмма 1.

Экономические факторы [1].

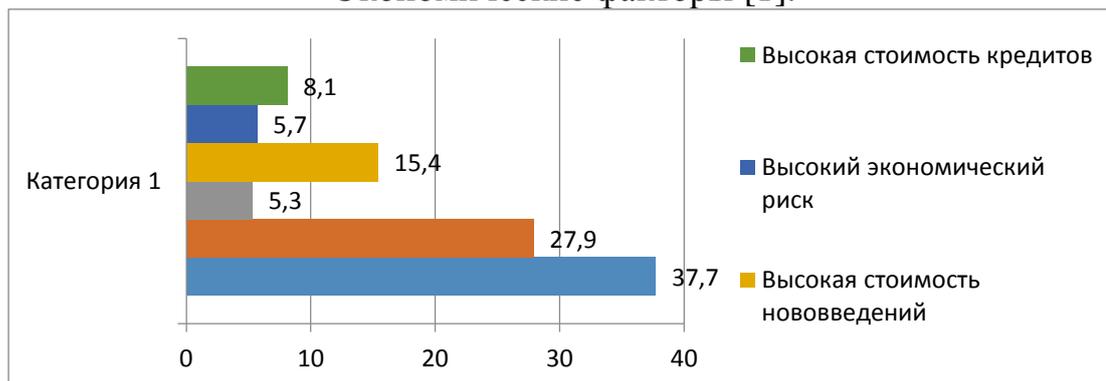


Диаграмма 2.

Внутренние факторы [1].

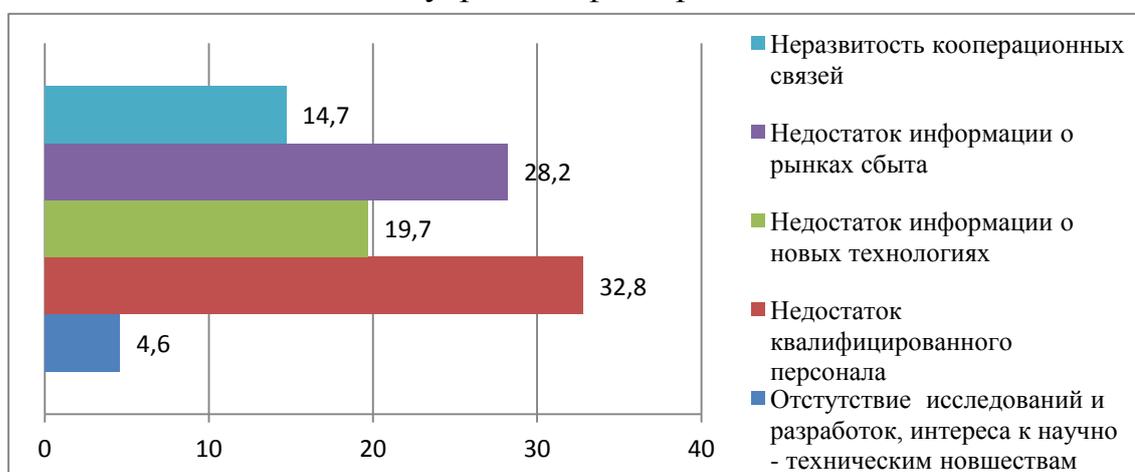


Диаграмма 3.

Другие факторы [1].



Для развития инновационных возможностей российского бизнеса необходимо устранить факторы ему препятствующие. Безусловно, свести к минимуму абсолютно все негативные факторы невозможно и нерационально, поэтому следует сконцентрироваться именно на тех, которые больше всего беспокоят предпринимателей.

Так, говоря об экономических факторах, стоит отметить, что наиболее значительными являются недостаток собственных денежных средств и отсутствие государственной финансовой поддержки. Слабая поддержка инновационного бизнеса обусловлена ограниченностью бюджета, поэтому говорить об увеличении субсидий со стороны государства не имеет смысла. В данной ситуации следует привлекать средства из вне на взаимовыгодных условиях, иными словами, осуществлять поиск инвесторов, что, в свою очередь, вызывает необходимость повышения инвестиционной привлекательности предприятий инновационного сектора.

Основной причиной наличия внутренних барьеров является неразвитая информационная инфраструктура инновационных предприятий, которая приводит не только к медленному освоению рынков, но и к отсутствию сотрудничества в сфере инновационного бизнеса. В этой связи необходима организация выставок и ярмарок предприятий инновационного бизнеса. На сегодняшний день подобные мероприятия являются доступным и эффективным средством взаимодействия с потребителем, а также открывают возможности сотрудничества с другими предприятиями.

Что касается прочих факторов, то наибольшее влияние оказывает недостаточность правовой поддержки инновационной деятельности. В РФ имеется большое количество Федеральных законов и постановлений, касающихся науки и технологий, но пока всё это представляет собой лишь разрозненный набор документов, не имеющих чёткой организации. Более того, отсутствует законодательно закреплённое определение понятия «инновационная деятельность». Поэтому для развития инноваций в сфере бизнеса необходимо совершенствование нормативно – правовой базы, что

также повлечёт за собой решение проблемы неразвитости инновационной инфраструктуры.

Что касается фактора неопределённости, то инновационный бизнес представляет собой довольно новое явление в экономике России. Поэтому на сегодняшний день будет достаточно трудно осуществить снижение рисков, касающихся инновационной деятельности.

Таким образом, инновационные возможности российского бизнеса находятся на начальном этапе становления. Их дальнейшее развитие зависит от того, будут ли приняты соответствующие меры по ослаблению негативных факторов, препятствующих развитию инновационного бизнеса.

Использованные источники:

1. Сергей Антончиков. Исследование «Инновационная активность МСП в России и Евросоюзе и факторы ее развития» [Электронный ресурс] // МСП Банк. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/06/01/indeks.html>.
2. Госкомстат [Электронный ресурс] // Сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: www.gks.ru

*Гладкова О.А.
аспирант*

*Новосибирский государственный университет экономики и
управления - «НИНХ»
Россия, г. Новосибирск*

ФОРМИРОВАНИЕ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ: АНАЛИЗ И ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы осуществления и учета затрат на персонал с целью формирования человеческого капитала.

Ключевые слова: затраты на персонал и их структура; учетное обеспечение управления затратами на персонал; человеческий капитал.

В экономике, основанной на знаниях, анализ и оценка обоснованности затрат на персонал приобретают ключевое значение.

Анализируя структуру затрат на персонал российских компаний в 2013 году, необходимо отметить, что наибольшую долю составляли затраты на оплату труда – 75.4%. Остальные виды затрат осуществлялись по следующим направлениям:

- на социальную защиту – 21.6%;
- на профессиональное обучение – 0.3%;
- на культурно-бытовое обслуживание – 0.3%;
- прочие расходы – 2.4%. [1, с. 396]

По приведенным данным становится очевидно, что доля затрат организаций на социальную защиту, профессиональное обучение и развитие работников несоизмеримы с долей затрат на оплату труда. Более того, 84.0% затрат на социальную защиту работников приходилось на единый социальный налог и взносы на обязательное социальное страхование от

несчастных случаев на производстве. Остальные затраты осуществлялись по следующим направлениям:

- взносы по договорам добровольного пенсионного страхования – 3.2%;
- взносы по договорам личного и иного добровольного страхования – 0.5;
- взносы по договорам добровольного медицинского страхования – 2.9%;
- выходное пособие и суммы по трудоустройству – 2.5%;
- суммы пособий по временной нетрудоспособности за счет средств организаций – 1.6%;
- материальная помощь по семейным обстоятельствам – 1.4%;
- другие расходы – 3.9% [1, с. 398]

Важным показателем, позволяющим оценить значимость трудовых ресурсов в экономике страны, является удельный вес расходов на оплату труда в валовом внутреннем продукте (ВВП).

Оценивая этот показатель за период 2000-2010гг., можно отметить его колебание в интервале 40.2% - 52.8%, максимальный рост был зафиксирован в 2007-2009гг. [2, с. 401] Доля официальной оплаты труда колебалась в тех же границах.

Таблица. Удельный вес расходов на оплату труда в ВВП (в %)

Показатель	2000г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2010г.
Удельный вес оплаты труда наемных работников (включая скрытую оплату труда и смешанные доходы) в ВВП	40.2	43.8	44.5	46.7	47.4	52.8	50.4
В том числе официальной оплаты труда наемных работников	29.1	32.0	31.7	33.3	34.8	37.9	36.1

Таким образом, именно фонд заработной платы остается в настоящее время основным направлением затрат, связанных с содержанием персонала, для большинства российских производственных предприятий.

Механизм формирования этого показателя в течение отчетного периода в российских компаниях в соответствии с действующим законодательством - следующий. Информация о начисленных суммах оплаты труда разбивается по двум классификационным признакам:

- 1) по категориям персонала (промышленно - производственный персонал; непромышленно - производственный персонал);

2) по видам оплат.

При этом по видам основная заработная плата (за отработанное время) включает:

- оплату по сдельным расценкам, тарифным ставкам, окладам;
- регулярные выплаты стимулирующего характера в соответствии с действующей системой премирования за выполнение и перевыполнение производственных показателей в соответствии с локальными нормативными документами организации;
- компенсационные выплаты, связанные с различиями в условиях труда;
- выплаты, обусловленные территориальным регулированием заработной платы в соответствии с трудовым законодательством;
- прочие выплаты за отработанное время.

Дополнительная заработная плата (за неотработанное время) включает оплату:

- очередных и дополнительных отпусков;
- льготных часов подростков;
- потерь рабочего времени не по вине работника;
- времени выполнения государственных и общественных обязанностей;
- выходное пособие при увольнении и другие выплаты.

Кроме того, по видам оплата труда включает единовременные поощрительные и другие выплаты; оплату питания и проживания (затраты, имеющие систематический характер).

Одновременно с осуществлением затрат на оплату труда работников в соответствии с действующим законодательством организация обязана производить начисления на социальное страхование и обеспечение, которые являются существенными по своей величине.

Так, за период 2009-2014г.г. на анализируемых ведущих предприятиях отрасли удельный вес совокупности затрат на оплату труда и отчислений на социальное страхование и обеспечение в себестоимости продукции составлял 38-56%.

В практике управления производственными предприятиями часть затрат на персонал, не связанных с выплатой материального вознаграждения, формируется в составе общепроизводственных и общехозяйственных затрат. Перечень общепроизводственных и общехозяйственных затрат регламентируется типовой номенклатурой статей расходов, установленной отраслевыми методическими рекомендациями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции, работ, услуг. К ним, в частности, относятся: транспортировка работника к месту работы и обратно; охрана труда; подготовка и переподготовка кадров; набор рабочей силы; содержание прочего общехозяйственного персонала, в том числе службы управления

персоналом; прочие затраты, в том числе добровольное страхование работников от несчастных случаев и болезни, медицинское страхование, расходы по переезду, расходы на проезд к месту использования отпуска и обратно (в случаях, предусмотренных действующим законодательством), выплаты работникам, высвобождаемым в связи с реорганизацией, сокращением численности и штатов.

В целях сохранения конкурентной устойчивости и стратегического развития компании возникает необходимость научно-обоснованного подхода к управлению затратами с целью реализации трудового потенциала и формирования человеческого капитала компании. [3] Кроме того, информация о необходимых затратах, возникающих эпизодически, а не в системном порядке, фиксируется, как правило, разрозненно: в сметах расходов службы управления персоналом и отчетах об их выполнении (с разбивкой по месяцам, кварталам и года), отчетах об использовании прибыли и других регистрах. Между тем информационное обеспечение процесса управления является инструментом стратегического менеджмента и определяющим фактором эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. [4] В настоящее время не существует обобщающего документа, в котором была бы зафиксирована в полном объеме информация о всей совокупности необходимых затрат на персонал компании и связанных с ними ключевых показателей эффективности ее деятельности в стратегическом периоде. Это обусловлено тем, что методика планирования и учета затрат на привлечение, использование и развитие персонала производственных компаний соответствует затратному подходу с акцентом на затраты по оплате труда и связанные с ними отчисления. В учетной системе формируется информация, зачастую непригодная для менеджеров. Данные о затратах на персонал в учетной практике производственных компаний ориентированы преимущественно на контролирующие и надзорные (налоговые и др.) органы исключительно для проверки правильности формирования налогооблагаемой базы и связанных с этим нарушений и злоупотреблений. И недооценивается необходимость и значение данной информации для управления затратами на персонал с целью принятия решений в сфере стратегического менеджмента, в том числе – кадрового, и формирования интегрированной отчетной формы, в которой раскрывался бы потенциал развития компании с учетом использования человеческого капитала, как нематериального актива компании.

Использованные источники:

1. Труд и занятость в России. 2013: Стат. Сборник / Росстат. – М., 2013. с. 398
2. Труд и занятость в России. 2011: Стат. Сборник / Росстат. – М., 2011. с. 401
3. Управление человеческими ресурсами в условиях реформирования

системы образования : коллективная монография / под ред. С.И. Сотниковой ; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. – Новосибирск : НГУЭУ, 2014. – 199 с.

4. Хисамов А.М., Гладкова Т.Ю. Управленческая отчетность холдинговых структур / Хисамов А.М., Гладкова Т.Ю. // Российское предпринимательство. – 2010. – №2-2. С. 88-95.

*Гладышева Т. А.
студент гр. ЭФРмз-12-1
кафедра МТЭК*

*Институт менеджмента и бизнеса
Тюменский государственный нефтегазовый университет
Россия, г. Тюмень*

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПРОИЗВОДСТВЕННО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОАО "ВАРЬЕГАННЕФТЕГАЗ"

Аннотация: Большое влияние на финансовое состояние предприятия и его производственные результаты оказывает состояние производственных запасов. В целях нормального хода производства и сбыта продукции запасы должны быть оптимальными. Накопление больших запасов свидетельствует о спаде активности предприятия.

В статье рассмотрена краткая характеристика финансово-экономической деятельности исследуемой организации ОАО «Варьеганнефтегаз», дана характеристика производственных запасов и проведен анализ их структуры.

Проанализированные показатели свидетельствуют о достаточно успешной финансово – экономической деятельности во всем рассматриваемом периоде.

Ключевые слова: *анализ производственно-экономических показателей, анализ изменения финансовых показателей, анализ показателей рентабельности, анализ показателей оборачиваемости, анализ показателей ликвидности, анализ показателей обеспеченности собственными средствами.*

ОАО "Варьеганнефтегаз" образовано в мае 1993 года на базе одноимённого производственного объединения.

Открытое акционерное общество "Варьеганнефтегаз" (ОАО "ВНГ") занимается разведкой и разработкой группы нефтегазоконденсатных месторождений на территории Западной Сибири в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре.

ОАО "Варьеганнефтегаз" входит в число крупнейших добывающих предприятий региона, является градообразующим предприятием для г. Радужный. В портфеле активов ОАО "ВНГ" пять лицензионных участков. Добыча ведется на Бахилковском, Верхнеколик-Еганском, Северо-

Хохряковском, Северо-Варьганском и Сусликовском месторождениях. Основная часть текущих извлекаемых запасов нефти сосредоточена на Верхнеколик-Еганском месторождении.

В настоящее время приоритетными для ОАО "Варьганнефтегаз" являются совершенствование сырьевой базы, повышение технологической и экологической безопасности производства, развитие инфраструктуры сбора, подготовки и транспортировки нефти и газа.

Рассмотрим анализ основных производственно - экономические показателей деятельности ОАО "Варьганнефтегаз" в 2012-2013 гг. в таблице 1.

Из таблицы видно, что добыча сырья в 2013 году уменьшается на 77,3 т.у.т. или на 2,6% по сравнению с 2012 годом. Выручка от реализации на тонну условного топлива в 2013 году снижается на 8% по сравнению с 2012 годом. При этом затраты на 1 тонну условного топлива в анализируемом периоде также снижаются на 2,7%.

Таблица 1

Основные производственно - экономические показатели ОАО
"Варьганнефтегаз" в 2012-2013 гг.

№	Показатели	2012	2013	Изменение	
				Абсолютное	Относительное, %
1	2	5	4	6	7
1	Добыча сырья, т.у.т. (нефть, тыс. тн./газ, млн. м ³), т.у.т.	2 976,2	2 898,9	-77,3	-2,6%
2	Технологические потери при добыче, тыс. тн	4,1	4,1	-0,0	-0,5%
3	Сдача в ОАО «АК «Транснефть», тыс. тн	1 730,8	1701,1	-29,7	-1,7%
	в т.ч. Бахиловское, тыс. тн	162,6	155,1	-7,5	-4,6%
	в т.ч. Северо-Хохряковское, тыс. тн	82,4	163,0	80,6	97,8%
	в т.ч. Верхнеколик-Еганское, тыс. тн	1 452,5	1 352,4	- 100,1	-6,9%
	в т.ч. Сусликовское, тыс. тн	33,3	30,5	-2,8	-8,4%
4	Средний дебит скважин, тн./сут	11,8	11,7	-0,1	-0,8%
5	Действующий нефтяной фонд, скв.	448,0	435,0	-13,0	-2,9%
6	Выручка от реализации, тыс.руб.	25290113,0	22717520,2	-2572592,8	-10,2%

7	Выручка от реализации на тонну условного топлива, руб./т.у.т	8 497,5	7 836,6	- 660,8	-8%
8	Затраты на производство (себестоимость, управленческие, коммерческие), тыс.руб.	23798545,0	22547772,5	-1250772,5	-5,3%
1	2	3	4	5	6
9	Затраты на 1 на тонну условного топлива, руб./т.у.т	7 996,3	7 778,0	-218,2	-2,7%
10	Чистая прибыль, тыс.руб.	994 384,0	157 590,0	- 836 794,0	-84,2%
11	Чистая прибыль к выручке, %	3,9%	0,7%	-3,2%	

Проведем анализ изменения финансовых показателей ОАО "Варьганнефтегаз" в 2012-2013 гг. в таблице 2.

Таблица 2

Анализ изменения финансовых показателей ОАО "Варьганнефтегаз" в 2012-2013 гг., тыс. руб.

Показатель	2012	2013	Изменение	
			Абсолютное, тыс. руб.	Относительное, %
1	3	2	4	5
Выручка	25 290 113	22 717 520	-2 572 593	-10%
Себестоимость продаж	(17 160 587)	(19 234 826)	2 074 239	12%
Валовая прибыль (убыток)	8 129 526	3 482 694	-4 646 832	-57%
Коммерческие расходы	(4 282 700)	(1 184 696)	-3 098 004	-72%
Управленческие расходы	(2 355 258)	(2 128 251)	-227 007	-10%
Прибыль (убыток) от продаж	1 491 568	169 747	-1 321 821	-89%
Проценты к получению	9	62	53	589%
Прочие доходы	150 623	348 345	197 722	131%
Прочие расходы	(340 112)	(268 259)	-71 853	-21%
Прибыль (убыток) до налогообложения	1 302 088	249 895	-1 052 193	-81%

1	2	3	4	5
в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	90 564	17 941	-72 623	-80%
Изменение отложенных налоговых обязательств	(334 753)	(460 101)	-125 348	-37%
Изменение отложенных налоговых активов	35 856	402 176	366 320	1022%
Прочее	(8 807)	(34 380)	-25 573	-290%
Налог на прибыль прошлых лет	84 647	(2 956)	-87 603	-103%
Доходы и расходы по ОНА прошлых лет	36 336	(34 151)	-70 487	-94%
Доходы и расходы по ОНО прошлых лет	(150 367)	11	150 356	100%
Чистая прибыль (убыток)	994 384	157 590	-836 794	-84%

Отметим, что в 2013 году выручка ОАО "Варьеганнефтегаз" уменьшилась на -2 572 593 тыс. руб. или на 10% по сравнению с 2012 годом.

Показатель себестоимость продаж в 2013 году вырос на 12 %, в основном за счет индексации затрат на электроэнергию, заработную плату, материалы.

В 2013 году Общество осуществляло реализацию нефти на внутренний рынок и на экспорт, в связи с уменьшением объема отгруженной нефти на экспорт (на 407 %) коммерческие расходы в 2013 году существенно снизились (-72%) по отношению к прошлому 2012 году. Управленческие расходы в отчетном 2013 году изменились незначительно (-10%).

Таким образом, чистая прибыль ОАО "Варьеганнефтегаз" в 2013 году составила 157590 тыс. руб., что на 836794 тыс. руб. или на 84% больше показателя за 2012 год.

Рассмотрим анализ показателей рентабельности ОАО "Варьеганнефтегаз" в 2012-2013 гг. (табл. 3).

Таблица 3

Анализ показателей рентабельности ОАО "Варьеганнефтегаз" в 2012-2013 гг.

Показатель	2012	2013	Изменение
Рентабельность собственного (акционерного) капитала	6,03	0,92	(5,11)

Рентабельность (инвестированного) капитала	перманентного	1,97	0,37	(1,61)
Рентабельность активов		4,12	0,62	(3,50)
Рентабельность внеоборотных активов		5,23	0,71	(4,52)
Рентабельность оборотного капитала		19,47	4,92	(14,56)
Рентабельность продаж		5,90	0,75	(5,15)
Коэффициент чистой прибыльности		3,93	0,69	(3,24)

Показатели рентабельности ОАО "Варьеганнефтегаз" уменьшаются в 2013 году. Так, рентабельность собственного капитала в 2013 году уменьшилась на 5,11% по сравнению с 2012 годом, рентабельность перманентного капитала - на 1,61%, рентабельность активов - на 3,5%, рентабельность внеоборотных активов - на 4,52%, рентабельность оборотного капитала - на 14,56%, рентабельность продаж - на 5,15%. Данные показатели рентабельности уменьшаются, в следствие уменьшения показателя чистой прибыли предприятия.

Анализ показателей оборачиваемости и ликвидности ОАО "Варьеганнефтегаз" в 2012-2013 гг. представлен в таблице 4, 5.

Таблица 4

Анализ показателей оборачиваемости ОАО "Варьеганнефтегаз" в 2012-2013 гг.

Показатель	2012	2013	Изменение
Коэффициент оборачиваемости активов	1,05	0,89	(0,15)
Коэффициент оборачиваемости перманентного (инвестированного) капитала	1,53	1,33	(0,20)
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	6,09	8,54	2,45
Период оборота дебиторской задолженности (в днях)	59,95	42,75	(17,20)
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	5,82	7,93	2,11

Период оборота кредиторской задолженности (в днях)	62,67	46,03	(16,64)
Коэффициент оборачиваемости запасов	86,43	72,22	(14,21)
Период оборота запасов (в днях)	4,22	5,05	0,83
Длительность операционного цикла	1,51	1,78	0,27
Эффективность внеоборотного капитала (фондоотдача)	1,33	1,02	(0,31)
Выручка на одного работника	21 783,04	18 484,56	(3 298,49)

Таблица 5

Анализ показателей ликвидности ОАО "Варьеганнефтегаз" в 2012-2013 гг.

Показатель	2012	2013	Изменение
Коэффициент текущей ликвидности	0,77	0,56	(0,21)
Коэффициент быстрой ликвидности	0,69	0,47	(0,22)
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00015	0,00031	0,00016
Обеспеченность обязательств должника его активами	5,86	6,16	0,30
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	1,93	2,31	0,38

Динамика изменения показателей оборачиваемости и ликвидности Общества за анализируемый период в целом относительно стабильна. За отчетный период увеличился по сравнению с прошлым периодом показатель «Степень платежеспособности по текущим обязательствам» на 0,38 и показатель «Обеспеченность обязательств должника его активами» на 0,30.

Анализ показателей обеспеченности собственными средствами ОАО "Варьеганнефтегаз" в 2012-2013 гг. показан в таблице 6.

Таблица 6

Анализ показателей обеспеченности собственными средствами ОАО
"Варьеганнефтегаз" в 2012-2013 гг.

Показатель	2012	2013	Изменение
1	2	3	4
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (доля собственных оборотных средств в оборотных активах)	(0,94)	(2,49)	(1,55)
1	2	3	4
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,71	0,64	(0,08)
Коэффициент заемных/собственных средств	-	-	-
Коэффициент дебиторской задолженности к совокупным активам	0,13	0,09	(0,05)
Индекс постоянного актива	1,19	1,41	0,21
Коэффициент маневренности собственного капитала	(0,20)	(0,41)	(0,21)

Динамика изменения показателей обеспеченности собственными средствами за анализируемый период так же достаточно стабильна за исключением показателей «Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (доля собственных оборотных средств в оборотных активах) и «Коэффициент маневренности собственного капитала».

Таким образом, финансовое состояние ОАО "Варьеганнефтегаз" в 2012-2013 годы оценивается как достаточно стабильное.

*Гладышева Т. А.
студент гр. ЭФРмз-12-1
кафедра МТЭК*

*Институт менеджмента и бизнеса
Тюменский государственный нефтегазовый университет
Россия, г. Тюмень*

**УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ НА
НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕМ ПРЕДПРИЯТИИ**

Аннотация: Развитие рыночных отношений определяет новые условия их организации. Инфляция, неплатежи и другие кризисные явления вынуждают предприятия изменять свою политику по отношению к

производственным запасам, искать новые источники пополнения, изучать проблему эффективности их использования. Поэтому для предприятия все возможные способы рационального расходования средств, одним из которых является определение оптимальной величины производственных запасов приобретают все большую значимость. В статье рассмотрены оптимальные подходы к управлению производственными запасами нефтегазодобывающего предприятия.

Ключевые слова: производственные запасы, управление запасами, ABC анализ, формула Вильсона, система управления запасами «Канбан», логистика запасов, теория ограничений систем Голдратта.

Состояние и эффективность использования производственных запасов, как самой значительной части оборотного капитала - является одним из основных условий успешной деятельности предприятия.

Производство любого вида продукции, работ, услуг связано с использованием материально- производственных запасов, которые являются основой и необходимым условием выполнения программ по выпуску и реализации продукции, снижения себестоимости.

Без использования сырья и материалов не может быть организовано ни одно производство, следовательно, при рассмотрении любого производства всегда встает вопрос об эффективности их использования как составляющей эффективности производства вообще.

Согласно словарю финансовых терминов, запасы производственные - часть запасов средств производства, предназначенных для обеспечения бесперебойности производственного процесса. Следовательно, главной целью управления запасами является обеспечение бесперебойного процесса производства.

Управление производственными запасами на предприятии предусматривает:

- разработку норм запасов по всей номенклатуре потребляемых предприятием материалов;
- организацию действующего оперативного контроля уровня запасов;
- создание необходимой материальной базы для размещения запасов и обеспечение их сохранности.

Важным этапом в управлении запасами является формирование запасов товарно-материальных ценностей. По мнению Ефимовой О.В. этот процесс сопряжен с дополнительным оттоком денежных средств вследствие:

- увеличения расходов по хранению и владению запасами (аренда помещений, расход по перемещению запасов);
- увеличения расходов, связанных с опасностью устаревания и порчи, хищения и бесконтрольного использования материальных ценностей;
- роста величины налога на имущество;
- отвлечения средств из оборота, их «омертвление» (из-за чрезмерной

величины запасов).

Одним из направлений политики управления производственными запасами является установление контроля за использованием, пополнением и оборачиваемостью запасов.

Для осуществления данной программы проводится объемно-стоимостной анализ (ABC анализ). Данный метод получил широкое распространение в зарубежной практике, его приемы могут быть применены и на российских предприятиях. Метод ABC предполагает деление запасов на три категории: А, В и С в зависимости от их значимости (стоимостной оценки; степени использования материалов за конкретный период; времени, необходимым для пополнения запасов этого материала; потерь, связанных с отсутствием данного материала на складе и т.д.). В группу А входят наиболее дорогостоящие материалы (их доля составляет около 20% от общего объема), которые требуют постоянного мониторинга, так как определяют основную сумму оттока денежных средств при формировании запасов (около 80%); в группу В — второстепенные, менее дорогостоящие материалы, контролируются обычно один раз в месяц; в группу С — маловажные, наименее дорогостоящие, но наиболее многочисленные материальные запасы. Их приобретение и содержание сопровождаются незначительным оттоком денежных средств.

Основная задача в процессе управления запасами — определение сроков и объемов их закупок. Для оптимизации запасов экономисты используют различные модели, среди которых наибольшее распространение получила классическая модель экономически обоснованного размера заказа — EOQ.

Формула Вильсона в кругах специалистов и логистов считается довольно таки простой, однако не пользуется популярностью в применении, по той причине, что содержит некоторые ограничения и допущения:

- расход ресурсов непрерывный и равномерный;
- период между двумя смежными поставками постоянен;
- спрос удовлетворяется полностью и мгновенно;
- транзитный и страховой запасы отсутствуют;
- емкость склада не ограничена;
- затраты на размещение и выполнение заказа не зависят от размера заказа и постоянные в течение планового периода;
- цена поставляемой продукции в течение планового периода постоянная;
- затраты на содержание запаса единицы продукции в течение единицы времени постоянные и не зависят от суммы вложенных в запасы средств и сроков.

Исходя из вышеперечисленного, возникают сомнения в достоверности расчетов по данной формуле.

Что касается ограничений использования формулы Вильсона, то

можно сделать вывод о том, что функция затрат должна быть непрерывной дифференцируемой на интервале. Значит, нахождение оптимального размера поставки решится за один шаг. Для анализа системы скидок изменится алгоритм расчета, что приведет к тому, что в функции суммарных затрат появятся точки разрыва первого рода.

Западные экономисты долгое время устанавливали, как возможно сохранить неизменным соотношение уровней запасов и сбыта. Для этого использовалось уравнение «фиксированного акселератора» $J = kD$ (где J — уровень запасов, ед.; k — коэффициент неравномерности спроса; D — спрос). Но, исходя из выводов оказалось, что такая простая зависимость не соответствует реальному управлению запасами.

Многие американские фирмы на практике использующие в системе управления запасами современные компьютерные технологии, указывают на то, что в период календарного года получалось сократить уровень запасов всего на 50%. Но если бы была возможность взять под контроль 75% колебаний уровня инвестиций в товаро-материальные запасы, в экономике не произошло такой ситуации, в которой цены, объем производства и прибыли падали, а безработица возрастала. Вследствие этого правительство приняло меры для приглушения резких колебаний уровня запасов и ущерба, принесенного ими. Однако большинство таких предложений в Америке так и не было реализовано. На практике, в условиях рыночной экономики трудно определить допустимое колебание уровня запасов для отдельных фирм.

Существует множество методов, приемов и стратегий управления запасами. В зависимости от особенности производства, характера поставок, сбыта готовой продукции, и др. определяется оптимальный подход к управлению запасами. Рассмотрим еще несколько систем управления запасами, среди которых популярностью пользуется система управления запасами «Канбан», разработанная в начале 70-х годов XX в. фирмой «Тойота» (Япония). Данная система позволяет минимизировать длительность производственного цикла, устраняет из подразделений производства предприятия склады сырья, материалов, комплектующих изделий, готовой продукции и сокращает до минимально возможных объемы межоперационных запасов.

Система «Канбан» работает при небольшом объеме запаса, по принципу прямого пополнения запаса. Преимуществом является то, что производство напрямую связано с объемом потребления, уменьшается нагрузка на управление планированием.

Существует также система управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами. Суть данной системы заключается в том, заказы делаются с определенным интервалом во времени. К примеру, раз в неделю, раз в месяц.

Объемы заказов рассчитываются в точном соответствии от

потребления, за время поставки запасы на складе пополняются до максимально желаемого уровня.

Разница между максимальным желаемыми и текущими запасами определяет объем заказа, который необходим для его восполнения до максимального желаемого уровня на момент расчета, а ожидаемое потребление за время поставки обеспечивается восполнением в момент осуществления поставки.

На сегодняшний день эффективное управление производственными запасами должно осуществляться с использованием логистики запасов, которая представляет собой многофункциональный процесс, охватывающий руководство и регулирование транспортными средствами, складскими объектами, товарно-материальными ценностями, трудовыми ресурсами, координацию, работы информационных систем, то есть упорядочение деятельности всего предприятия.

Логистика запасов решает задачи оптимизации, построения и прогнозирования, эффективной реализации, а также контроллинга в проведении закупок, снабжения, передвижения, хранения, осуществления производственной деятельности и продажи товаров. Применение логистических методов дает возможность уменьшать объемы производственных запасов, необходимых для производства продукции, в результате использования оптимальных методов их размещения, увеличения надежности снабжения предприятий необходимыми ресурсами.

Таким образом, управление производственными запасами с использованием логистики дает возможность сократить продолжительность производственного и операционного цикла, ускорить оборачиваемость оборотных активов, высвободить из оборота денежные средства, реинвестируя их в другие активы.

Логистика очень важна для оптимизации запасов предприятия, но очевидно, что управление производственными запасами, кроме логистического имеют - как минимум - ещё финансовый и маркетинговый аспект. А это значит, что эффективное управление запасами оценивается не только издержками на их создание и обслуживание, а стратегия управления запасами строится не только на снижении издержек, и оптимальное управление запасами – это политика, которая включает все аспекты этих задач.

Отлично ложится в систему управления запасами теория ограничений систем, разработанная Элияху Голдратом в 1980-е годы. В основе теории лежит поиск и управление ключевым ограничением системы, которое определяет успех и эффективность всей системы в целом. Особенностью такой методологии является то, что делая усилия над управлением довольно малым количеством аспектов системы, достигается эффект, намного превышающий результат одновременного воздействия на все или большую часть проблемных областей системы сразу.

Принцип теории ограничений основывается на том, чтобы выявить ограничение и управлять им с целью увеличения скорости выработки прибыли. Теория ограничений включает в себя ряд логических инструментов, позволяющих найти ограничение, выявить стоящее за ним управленческое противоречие, найти решение и внедрить его с учетом интересов всех сторон. Нацеленность на конечный финансовый результат позволит добиться быстрых результатов, нацеленность на взаимовыгодные решения позволит повысить уровень взаимодействия и мотивацию персонала.

Представим ситуацию: на складе должно находиться столько товара, чтобы не было допущено остановки процесса из-за его отсутствия и чтобы не было слишком много товара. Для этого создается буфер запаса. Запасы будут колебаться вокруг величины буфера. Этот уровень должен задаться изначально экспертной оценкой. Для этого существует система оценки.

Представим, буфер запаса выставлен. Если существует ошибка, то системой это скорректируется.

Далее все работает довольно просто. Как только происходит так, что остаток снижается ниже буфера запаса, система тут же создает заявку на его пополнение. Закупать тут же ее не обязательно. Этим и отличается Теория Ограничений от других схем управления закупками. Теория Ограничений помогает расставлять приоритеты. Дает возможность понять, что необходимо сделать сейчас и что в это время важнее.

В настоящее время существует множество систем управления запасами, и совершенствовать необходимо любую из них. Если увеличить частоту поставок и выбрать надежного поставщика — это решение, которое позволит существенно снизить планку буфера запаса, о котором говорилось в теории ограничений, а значит и запасы в целом.

Использованные источники:

1. <http://upravlenie-zapasami.ru/> Валерий Разгуляев «Управление производственными запасами и план производства»
2. Эли Шрагенхайм Теория ограничений в действии: Системный подход к повышению эффективности компании. Management Dilemmas. — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 286 с.
3. Лебедев В.Г., Дроздова Т.Г., Кустарев В.П. Управление затратами на предприятии: Учебное пособие. - СПб.: СПбГИЭА, 2008.

*Говорова К.А.
студент 4го курса ЭМФ
Ковалева А.А.
ассистент*

*кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск*

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Актуальность данной темы заключается в том, что план хозяйственной деятельности предприятия - это вид программы, предназначенной для планирования во времени действий, направленных на достижение определенных целей. В программу должны быть заложены мероприятия, которые позволяют уже сегодня начать подготовку к использованию будущих диспропорций. Другими словами, планирование - это изучение прошлого для решения в настоящем, что делать в будущем.

Ключевые слова: прогнозирование продаж, планирование продаж, продажи, объем продаж, мерчандайзинг, потребитель, продавец, план сбыта.

Целью прогнозирования объема продаж является эффективное планирование деятельности. И задача это должна возлагаться именно на менеджера по продажам. То есть главной целью прогнозирования является распределение ресурсов компании для обеспечения требуемого объема продаж. Процесс планирования можно представить как процесс последовательной корректировки планов. Это значит, что решение, должны соотноситься с постоянно обновляемой информацией о результатах хозяйственной деятельности и соответствующим образом корректировки.

Формирование и реализация ассортиментной политики необходимы для определения условий безубыточной деятельности фирмы, управления объектом прибыли в целях оптимизации налогообложения и прогнозирования собственных вложений в развитие бизнеса.

Формирование ассортиментной политики и ее реализация приобретают особую значимость при наличии свободы выбора сферы и линии работы предприятия. Ассортиментная политика подразумевает сбор информации о характеристиках сегментов рынков, продукции, предпочтений потребителей, уровня цен, макроэкономических направлений, условий внешнеэкономических связей со странами зарубежья [1].

Можно выделить факторы, которые воздействуют на формирование оптимального ассортимента продукции в магазине:

- Спрос;
- Возможности производства и импорта;
- Профиль и специализация магазина;
- Сфера деятельности магазина;
- Состояние материально-технической базы магазина.

Зачастую владельцы магазинов и руководители забывают о самом главном в торговом бизнесе – о клиенте. Забыта основная цель существования любой торговой точки – удовлетворение интересов потребителя. Решаясь на покупку товара, потребитель проходит несколько этапов, которые влияют на его конечный выбор. Установлено, что на каждом из них покупателя можно переманить, привлечь в ряды собственных клиентов. Все эти процессы эффективно производятся только после сбора и анализа достаточного количества информации о переменных, формирующих принятие решения. Хорошая планировка помогает потребителям находить и покупать те товары, которые, как они считают, становятся им нужны в данном месте, в данное время. Вежливый, хорошо обученный персонал торговой точки может проконсультировать, посоветовать и сделать процесс покупки приятнее. Следует не забывать, что удержать клиента дешевле, чем привлечь нового.

Мерчандайзинг - направление маркетинга, стимулирующее розничные продажи привлечением внимания конечных потребителей к продвигаемым маркам или группам товаров в местах продаж без затрат усилий специального персонала торговой точки. Эффективный мерчандайзинг держится на планирование, которое используется на всех его уровнях [2]. Планирование в мерчандайзинге направлено на повышение качества обслуживания и доступности товара потребителю и продавцу. Это помогает торговой точке работать эффективнее. Мерчандайзинг разрабатывает новые специальные предложения и продукты, улучшая поток продаж.

Основными задачами планирования являются следующие:

1. Разработка системы адекватных и объективных плановых показателей доходов.

2. Разработка системы контроля выполнения планов, которая подразумевает: механизмы оценки выполнения плановых показателей, методику сравнения результатов и плановых показателей, алгоритмы принятия решений.

1-й этап — это разработка системы сбалансированных плановых показателей:

- формулирование цели планирования продаж (финансовые показатели) на период использования плана сбыта;
- определение принципов работы с клиентами, разработка специализированных программ по работе с клиентами;
- разработка тактики работы с клиентами;
- определение политики работы сбытового подразделения;
- формирование перечня используемых сбытовых процедур;
- разработка правил взаимоотношений;
- разработка правил и нормативов по проведению мероприятий и налаживанию контактов с клиентами;
- разработка требований к деятельности сотрудников сбытовых

подразделений;

- расчет обоснованного бюджета, необходимого для выполнения сбытового плана;

- разработка системы контроля;

- разработка формы и сроков предоставления отчетности;

На 2-ом этапе производится внедрение системы плановых показателей и системы контроля:

- инструктаж сотрудников организации;

- регулярная аттестация сотрудников;

- практическое внедрение.

3-им этапом считается управления системой уже после ее внедрения. Главная задача этой ступени — помощь руководителям компании. Далее производится системный аудит, который заключается в проверке функционирования применяемой системы и предоставлении объективной оценки результатов внедрения.

На 80% продажа — это психология. Мерчандайзер должен влиять на решения покупателя. Он как бы занимается психологической подготовкой покупателя к приобретению товара. Нельзя вести продажи стереотипно, к этому процессу надо подходить индивидуально и творчески, учитывая специфику конкретного покупателя. Покупатель не спешит отдать свои деньги, испытывает серьезные колебания по поводу правильности своих трат, он желает приобрести доброкачественный продукт. Сейчас многие люди, так или иначе, в своей работе связаны с продажами: товаров, услуг, идей, своих трудовых ресурсов и т. п. Товары и услуги низкого качества могут разрушить имидж, подорвать доверие и в конечном счете погубить компанию. По сути, кроме продажи товара фирма в целом покупает долгосрочные отношения, что гораздо важнее и прибыльней.

Для того чтобы построить точный прогноз, необходимо выполнить следующие действия [3]:

1. Зафиксировать точные показатели продаж за определенные отрезки времени в прошедшем периоде, к примеру, ежемесячные продажи за год.

2. Рассчитать коэффициенты сезонности для каждого отрезка времени и постройте соответствующий график.

3. Рассчитать эластичность спроса по цене. Для этого, прежде всего, определите, как при изменении цен меняется спрос на вашу продукцию.

4. Необходимо учесть рост производства или открытие новых торговых точек.

5. Рассчитать коэффициент влияния внешних факторов (конкуренция, экономическая ситуация в стране). Для этого необходима история продаж за длительный период (минимум 2 года). Рассчитывается прогноз продаж на прошлый год с учетом коэффициентов эластичности и сезонности и сравнивается с реальными цифрами. Разница является показателем влияния внешних факторов.

6. Ознакомить каждого сотрудника отдела продаж с прогнозом. Точное прогнозирование объемов продаж дает возможность сократить расходы, оптимально запланировать деятельность компании и эффективно распределить имеющиеся ресурсы.

Использованные источники:

1. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов / Ф.Г. Панкратов, Т.К. Серегина. 5-е изд., перераб. и доп.- М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2012. - 580с.
2. Брагин, Л.А. Экономика торгового предприятия: Учебник /Брагин Л.А. – М.: ИНФРА-М , 2014. – 314с.
3. <http://www.profiz.ru/> - Справочник экономиста

*Говорова К.А.
студент 4го курса
ЭМФ*

*Романенко Е.В.
ассистент
кафедры «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск*

ИНВЕСТИЦИИ В ОАЭ

Аннотация: Сегодня чрезвычайно актуальной является тема недвижимости и инвестиций в недвижимость и какую страну выбрать инвестору в качестве объекта. Для выгодного вложения инвестиции, Эмираты могут оказаться отличным вариантом, поскольку именно в Объединенных Арабских Эмиратах сейчас наблюдается устойчивый экономический рост, сделавший эту страну туристическим и финансовым центром международного уровня. Инвестиции в ОАЭ и инвестиции в Дубай являются, в любом случае, отличным шагом, при выгодной реализации финансовые возможности инвесторов, потому что на сегодняшний день Объединенные Арабские Эмираты являются одним из лидеров рынка зарубежной недвижимости.

Ключевые слова: Недвижимость, инвестиции, финансовый кризис, бизнес, туризм, прямые иностранные инвестиции.

Торговля, туризм, инвестиции в строительство, продажа недвижимости в ОАЭ, отсутствие налогов, полное право собственности на недвижимость в Дубае, в Аджмане, Абу Даби, покупка квартиры или купить апартаменты, нет ограничений как для местных граждан, так и для иностранцев, свободные экономические зоны в Арабских Эмиратах, все это дает возможность создавать в Дубае производственные мощности, работающие в благоприятных условиях режима свободного предпринимательства с прямым выходом к морским и воздушным

коммуникациям.

ОАЭ являются одной из самых привлекательных стран для иностранного инвестора. Они занимают 11-е место по привлекательности вложений прямых иностранных инвестиций. Кроме того, Эмираты вошли в 10-ку стран, имеющих хорошие перспективы развития. Поскольку для многих людей последствием финансового кризиса в мире стала необходимость поиска наиболее оптимальных путей сохранения нажитых сбережений и средств (что в полной мере относится, в том числе, и к гражданам Российской Федерации), то возникла и необходимость использования нашими соотечественниками различных финансовых инструментов, среди которых есть и инвестирование, в том числе, инвестиции в ОАЭ. Так, паевые фонды были наиболее актуальными в период роста индекса РТС, однако на сегодняшний день ситуация уже сильно изменилась. Кроме того, банки переживают кризис ликвидности и, следовательно, не способны быть надежным объектом вложения даже незначительных средств. Соответственно, вложения в недвижимость оказываются более выгодными, если учитывать все необходимые особенности инвестиций в отечественную и мировую недвижимость [2].

Экономические связи обычно являются отражением двусторонних политических отношений, а также говорят об уровне дружбы и доверия между двумя странами. Экономическое сотрудничество России и ОАЭ динамично развивается. Во время визита в Россию наследного принца Абу-Даби шейха Мохаммеда бен Рашид Аль Нахаяна были достигнуты договоренности об инвестировании в инфраструктурные проекты на территории России в объеме 5 миллиардов долларов. ОАЭ за последние три года посетили российские делегации различного уровня, в том числе министр промышленности и торговли Денис Мантуров, министр связи и коммуникаций Николай Никифоров, заместитель министра энергетики Юрий Сентюрин, президент республики Саха (Якутия) Егор Борисов, президент республики Татарстан Рустам Минниханов и другие. Это способствовало росту контактов в экономической сфере. О прогрессе в развитии контактов на экономическом направлении свидетельствуют и объемы торгового баланса между двумя странами.

Товарооборот между РФ и ОАЭ за десять месяцев 2014 года составил 1,7 миллиарда долларов, что на 211 миллионов долларов ниже показателей аналогичного периода прошлого года. При этом в 2014 году экспорт РФ в ОАЭ составил 1,5 миллиарда долларов, импорт в РФ из ОАЭ составил 234 миллиона долларов [1].

На сегодняшний день в Эмиратах уже работает свыше четырехсот российских компаний, часть из них действует на территории свободных экономических зон. Это как крупные компании, такие как «Лукойл», «ВТБ Капитал», «Роснефть», «Камаз» и т.д., так и небольшие предприятия, относящиеся к малому и среднему бизнесу и осуществляющих на

территории ОАЭ деятельности в сфере туризма, недвижимости, индустрии гостеприимства (рестораны, отели), торговли. В ОАЭ даже присутствуют российские грузоперевозчики, рекламные и консалтинговые предприятия, что упрощает выход на рынки Эмиратов для новых российских компаний.

Традиционными направлениями ведения бизнеса между предпринимателями из России и ОАЭ является торговля драгоценными камнями и металлами, торговля черными и цветными металлами, машинами, оборудованием, транспортом, химической продукцией, продуктами питания, деревом, бумагой и картоном. Эти группы товаров из России пользуются в ОАЭ устойчивым спросом и общий объем российского экспорта в Эмираты составляет примерно 1,0-1,3 млрд. дол. ежегодно. Импорт товаров из ОАЭ в Россию невелик, однако в последние пять-семь лет активно растет и вероятно также может рассматриваться в качестве интересного направления для инвестиций [3].

Лидерами по объему привлеченных прямых иностранных инвестиций являются нефтегазовая отрасль, девелоперский сектор, рынок недвижимости, торговля/ логистика, промышленное производство, туризм, транспорт.

Весьма привлекательным для зарубежных инвесторов является фондовый рынок ОАЭ. Он представлен тремя ведущими биржами, каждая из которых имеет собственный индекс: Abu Dhabi Securities Exchange (ADX), Dubai Financial Market (DFMGI), NASDAQ Dubai [2].

Стоит признать, что в ОАЭ для иностранного инвестора есть ряд ограничений. В первую очередь это касается законодательного требования о том, что не менее 51% в капитале компании должно принадлежать гражданину Арабских Эмиратов. Местное деловое сообщество и правительство страны активно обсуждают этот вопрос на предмет ослабления ограничений.

Использованные источники:

1. <http://www.statfort.ru/> - Информационный сайт «Все об инвестициях ОАЭ»
2. <http://sorp.ae/> - Портал иностранные инвестиции
3. <http://gulfinvest.ru/> - Портал инвестиции за границу

*Говорова К.А.
студент 4го курса
ЭМФ
Романенко Е.В.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск*

МОНИТОРИНГ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация: В период реализации инвестиционного проекта, особенно, если этот период длительный, рыночная конъюнктура претерпевает значительных колебаний, а это, в свою очередь, влияет на инвестиционный процесс: меняются инвестиционный спрос и предложение, а значит, меняется и цены на инвестиционные товары. В течение определенного времени могут измениться потребности ради которых разрабатывается инвестиционный проект. Кроме того, первоначальный план может оказаться несостоятельным через ряд факторов, например, перенос сроков начала строительства, пересмотр условий финансирования, необоснованного планирования связей между задачами проекта, срыва поставки документации или оборудования поставщиками, непредвиденных технических трудности, изменения внешних условий и т.д. Таким образом, все основные элементы инвестиционного проекта должны тщательно контролироваться со стороны руководства проектом.

Ключевые слова: мониторинг, инвестиции, инвестиционный проект, контроль, маркетинговый мониторинг, технический мониторинг, финансовый мониторинг, банковский мониторинг.

Система контроля за инвестиционным проектом, должен включая в себя: содержание анализируемой; структуру отчетов и ответственность за сбор данных; анализ информации и принятие решений. Все эти мероприятия разрабатываются в реализации проекта с участием всех заинтересованных сторон. Система руководства должно обеспечить необходимое воздействие там и тогда, когда и где они необходимы. Например, если возникает задержка ввода объекта в эксплуатацию, то ускорить этот процесс возможно при перераспределения материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Если же задерживается поставка проектной документации, увеличиваются затраты на материалы и оборудования, субподрядчиков нарушают директивные сроки, то необходимо пересмотреть план проекта. Коррекция плана может быть ограниченной пересмотром основных параметров, а может потребовать разработки новой модели, начиная с текущего положения до момента окончания работ [2].

Планы должны быть содержательными, четко структуральных и фиксированными с тем, чтобы обеспечить основу для контроля. Если планы обновляются часто и без применения процедур контроля за изменениями, то

контроль, по проекту будет потерян.

Отчеты должны отражать состояние проекта относительно исходных планов на основе единых подходов и критериев. В результате анализа собранных данных руководство проекта должен определить, соответствует ли текущая ситуация запланированной, а если нет, то вычислить размер последствий отклонений. Специальные отчеты должны использоваться для предсказания тенденций в стоимостных и временных оценках работ проекта. В простейшем случае предсказания могут указывать на увеличение стоимости проекта, или на задержки по срокам. Завершающим этапом процесса контроля проектом являются действия, которые принимаются руководством и направляются на преодоление отклонений в процессе работ проекта. Эти действия могут быть направлены на исправление выявленных недостатков и преодоление негативных тенденций в рамках проекта.

В рамках функций контроля и оперативного управления реализацией проекта решаются задачи измерения, прогнозирования и оценки оперативной ситуации, ситуации, по достигнутым результатам, затратами времени, ресурсов и финансов, анализа и устранения причин отклонения от разработанного плана и коррекция плана. Так, при управлении проектом контролируются три основные количественные характеристики как время, объем работ и стоимость. Кроме того, руководство отвечает за управление содержанием работ, качеством и организационной структурой.

Механизм проведения постоянного наблюдения и контроля за процессом освоения инвестиций называют мониторингом инвестиционных проектов. Общий мониторинг проекта осуществляет инвестор (заказчик) или от его имени дирекция, что строится. Такой мониторинг по соглашению с инвестором могут осуществлять фирма-девелопер или генеральный подрядчик согласно договору консорциума [1].

Основной целью, разработки системы мониторинга реализации инвестиционного проекта является своевременное выявление отклонений от календарного плана и бюджета, которые вызывают снижение эффективности инвестиционной деятельности, анализ причин, которые привели к этим отклонениям и разработка предложений по соответствующей корректировке отдельных направлений инвестиционной деятельности с целью ее нормализации и повышения эффективности.

Построение системы мониторинга реализации инвестиционного проекта должна основываться на основе следующих принципов [2]:

1. Выбор для наблюдения наиболее важных направлений реализации инвестиционного проекта.

2. Построение системы информационных (отчетных) показателей по каждому направлению реализации инвестиционного проекта. Такая система показателей должна основываться на данных оперативного бухгалтерского учета и статистической отчетности.

3. Разработка системы обобщающих (аналитических) показателей по

каждому направлению реализации проекта

4. Установка периодичности формирования отчетной базы данных (информационных и аналитических показателей).

5. Анализ основных причин, которые привели к отклонению фактических результатов от предусмотренных. В процессе такого анализа выделяются те показатели, по которым наблюдаются критические отклонения от календарного плана и бюджета.

6. Выявление резервов и возможностей нормализации хода реализации инвестиционного проекта.

7. Обоснование предложений по изменению календарного плана и бюджета инвестиционного проекта. Завершающим этапом мониторинга инвестиционных проектов является разработка обоснованных предложений по корректировке календарного плана и бюджета проекта.

Так, разработана на этих принципах система мониторинга реализации инвестиционного проекта должен корректироваться при изменении инвестиционной среды, направлений инвестиционной деятельности и других факторов.

Мониторинг можно специализировать по видам, а именно[2]:

- Маркетинговый мониторинг, который проводится с целью обеспечения своевременных поставок на строительство материально-технических ресурсов;

- Финансовый мониторинг, который проводится инвестором, заказчиком, фирмой-девелопером, а также другими участниками проекта на первом этапе освоения инвестиций (проектирование и строительство) по следующим показателям, как общий объем инвестиций по проекту, расходы на земельный участок, затраты на проектно-изыскательские работы, стоимость строительно-монтажных работ (договорная цена), контрактная стоимость оборудования;

- Технический мониторинг, проводится с целью обеспечения соответствия объемно-планировочных и конструктивных решений, принятых в строительной и технологической части проекта.

В случае если инвестиционный проект финансируется за счет кредитов банка, то имеет место банковский мониторинг инвестиционного проекта, при котором особое внимание уделяется своевременности погашения долга и уплаты заемщиком процентов за пользование инвестиционным кредитом. Поскольку по каждой ссуде существует риск невозврата долга вследствие непредвиденных обстоятельств, банк стремится предоставлять инвестиционные кредиты наиболее надежным клиентам. Однако он не должен упускать возможности развивать свои ссудные операции и за счет предоставления займов, связанных с повышенным риском, поскольку они приносят более высокий доход. Поэтому он тщательно контролировать заемщика в течение всего процесса банковского кредитования инвестиционного проекта[3].

Механизм проведения такого контроля принято называть мониторингом инвестиционного кредита. Основная цель, которую ставит банк при осуществлении мониторинга, заключается в налаживании эффективной организации процесса инвестиционного кредитования и поиска более

Использованные источники:

1. <http://www.uecs.ru/> - электронный научный журнал «Управление экономическими системами»
2. <http://www.ivrv.ru/> - Журнал «Инвестиции в России»
3. <http://strategyjournal.ru/> - Журнал «Стратегия»

*Горова К.А.
студент 4го курса
ЭМФ*

*Романенко Е.В.
ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВПО УЛГТУ
Россия, г. Ульяновск*

МАРКЕТИНГ БАНКОВСКИХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ РОССЕЛЬХОЗБАНКА

Аннотация: В настоящий момент времени Россия находится на начальном этапе становления банковского маркетинга, поэтому его функционирование большинству коммерческих банков незаметно. В качестве примера был рассмотрен и исследован ОАО «Россельхозбанк».

Ключевые слова: маркетинг, Россельхозбанк, банковские услуги, программа кредитования, АПК.

Самым главным сегодня в России для крупных, средних и мелких банков является их способность дать потребителю услугу более высокого, чем прежде, качества или обладающую какими-то новыми свойствами, причем желательно за ту же цену при тех же издержках производства. На первый план выходит соблюдение основного требования современного рынка – не имеет смысла выпускать продукцию, пусть со сколь угодно производственной эффективностью, если потребители не хотят ее приобретать. Для этого необходимо заранее знать, какие именно свойства волнуют потребителя в первую очередь. Помочь в этом вопросе сможет только маркетинг. Но успех применения маркетинга может быть достигнут только в том случае, если его использовать в качестве единого комплекса действий, включающего: анализ внутренней и внешней среды, в которой действует банк; анализ рынка; анализ потребителей; изучение конкурентов и конкуренции; планирование товародвижения, сбыта и сервиса; формирование и реализация целенаправленной ценовой политики; разработку и реализацию маркетинговых программ. Вместе с тем, надо

подчеркнуть, что методы, приемы, программы маркетинга имеют в своей основе его стратегию, которая определяет, какова должна быть структура маркетинга, чтобы достичь поставленных целей. Для принятия правильных решений в этой области следует учитывать, прежде всего, особенности продукции, ее сбыта, продвижения, политики цен.

ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк» (Россельхозбанк) – единственная кредитная организация России, имеющая 100% государственного капитала. Он создавался как узкоспециализированный банк, ориентированный на удовлетворение специфических потребностей предприятий агропромышленного комплекса. В настоящее время это один из крупнейших игроков российского банковского рынка, имеющий развитую филиальную сеть и предоставляющий полный комплекс банковских услуг предприятиям и населению.

Россельхозбанк начал работу по инициативе правительства в 2000 году. 100% его акций принадлежит Росимуществу. Банк занимает 5 место в РФ по размеру активов. Он имеет разветвленную сеть, по этому показателю занимает второе место после Сбербанка.

Россельхозбанк специализируется на предоставлении банковских услуг сельскому населению, а также сельскохозяйственным товаропроизводителям, предлагая услуги кредитования, банковского расчетного обслуживания, депозитарные услуги, лизинг и многое другое

Несмотря на столь небольшой срок деятельности ОАО «Россельхозбанк» с каждым годом существования расширяет спектр своих услуг на рынке с целью удовлетворения потребности своих клиентов. К кредитованию предприятий агропромышленного комплекса теперь прибавилось кредитование сельского населения. Одним из приоритетных направлений ОАО «Россельхозбанк» является программа кредитования населения на потребительские цели, программа ипотечного жилищного кредитования населения и программа кредитования населения на развитие личного подсобного хозяйства [1].

Маркетинговая политика Банка от части основывается еще и на индивидуальном подходе к каждому клиенту – потенциальному заемщику и ориентированна на максимальное удовлетворение потребностей физических лиц, преимущественно жителей села, в заемных средствах при широком выборе форм и методов предоставления кредитов. Выпуская новую услугу на рынок основными задачами Банка являются:

- Расширение доступа населения к кредитным ресурсам на развитие производственной деятельности и обеспечение личных потребностей, содействие созданию новых рабочих мест и снижение сельской бедности через развитие системы кредитно-финансовых взаимоотношений;

- Повышение эффективности личных подсобных хозяйств, социальной защиты сельского населения в условиях рыночных отношений, сокращение разрыва между городом и селом в уровне обеспеченности объектов

социальной сферы и инженерной инфраструктуры;

- Создание основ для повышения престижности проживания в сельской местности и содействия решению общегосударственных задач в области миграционной политики.

Приращенные бюджетные средства РСХБ рефинансирует в основном в АПК и смежные с ним отрасли. «Село – это выгодная сфера вложения банковских средств, приносящая обоюдную выгоду и сельхозпроизводителям и банку».

Россельхозбанк первым в России начал кредитовать хозяйства под гарантии областного бюджета. Право на кредитование в Россельхозбанке имеет любой сельхозпроизводитель, но лишь единицы имеют возможность оформить кредит в силу вышеуказанных проблем. Минсельхозпрод выступил с предложением разработать схему, которая сделала сельскохозяйственный кредит более доступным. Поддержка заключается в частичной оплате услуг консалтинговых фирм, обеспечении залога.

Россельхозбанк также предлагает новые условия кредитования хозяйств. В частности, срок выплаты кредита продлен с 3-5 лет до 8 лет. Россельхозбанк готов предоставлять кредиты на развитие не только крупным предприятиям, но и владельцам личных подворий. В отличие от других банков, Россельхозбанк готов брать в залог специфические активы - скот, сельхозтехнику и даже будущий урожай [1].

В январе-феврале текущего года Россельхозбанк предоставил предприятиям АПК на проведение сезонных полевых работ (СПР) более 14,6 млрд. рублей. Кредитные средства направлены на закупку семян, средств защиты растений, приобретение минеральных удобрений, горюче-смазочных материалов и другие цели [1].

Темпы кредитования корпоративных клиентов по данному направлению сопоставимы с уровнем 2014 года. В настоящее время Россельхозбанк полностью готов удовлетворить потребность аграриев в заемных ресурсах, в том числе своевременно обеспечить сельхозтоваропроизводителей средствами для успешного проведения весенней кампании.

Финансирование сезонных полевых работ является одним из ключевых приоритетов в деятельности Россельхозбанка. В 2015 году ставки по кредитам на СПР снижены Банком до минимально допустимого уровня. Это является выгодным предложением, в связи со сложившейся экономической ситуацией в стране.

Использованные источники:

1. <http://www.rshb.ru/> - Официальный сайт «Россельхозбанк»

*Голова Е.Е., к.э.н.
доцент*

*кафедра экономики, бухгалтерского учета и финансового контроля
Герман А.В.
магистрант заочной формы обучения второго курса
ФГБОУ ВПО «Омский государственный аграрный университет
имени П.А. Столыпина»
Россия, г. Омск*

АУДИТ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ: ЦЕЛЬ, МЕТОДИКА И НЕОБХОДИМОСТЬ

В условиях рыночной экономики бизнес-процессы играют весьма важную роль, охватывают все экономические субъекты, занимающиеся коммерческой деятельностью, независимо от их масштабов, будь то крупное или среднее предприятие, или предприятие малого бизнеса. Эта потребность связана, прежде всего, с необходимостью увеличения доходности деятельности активно развивающихся предприятий, с ростом их инвестиционной привлекательности, расширением имеющихся преимуществ и возможностей. Для этого необходимо проводить аудит эффективности бизнес-процессов, а аудиторы, в свою очередь, должны иметь высокую квалификацию, хорошо разбираться в широком спектре имеющихся на предприятии бизнес-процессов, быть способны легко найти выход из любых нестандартных ситуаций [6].

Под бизнес-процессом подразумевается цепь логически связанных, повторяющихся действий, в результате которых используются ресурсы предприятия для переработки объекта (физически или виртуально) с целью достижения определенных измеримых результатов или продукции для удовлетворения внутренних или внешних потребителей [4].

Понятие «аудит эффективности» было официально закреплено на международном уровне в «Лимской декларации руководящих принципов контроля», принятой IX Конгрессом Международной организации высших контрольных органов (ИНТОСАИ) в 1977 году [7].

Ввиду относительной новизны в теории и практике аудиторской деятельности не сложилось единого понимания термина "аудит эффективности бизнес-процессов". В специальной литературе чаще используют другие, близкие ему по сути понятия: операционный аудит, производственный аудит, управленческий аудит, аудит эффективности, аудит хозяйственной деятельности и др.[1]

Управленец/владелец от проведения аудита бизнес-процессов получает следующую информацию:

- независимую оценку бизнеса, и его текущего состояния;
- выявленные проблемные точки с вариантами их устранения;
- варианты оптимизации бизнеса, путей экономии средств и

человеческих ресурсов;

- возможные пути усовершенствования работающих в штатном режиме бизнес-процессов;
- варианты развития бизнеса, которые были упущены при текущем планировании деятельности [3].

Оптимизация бизнес-процессов прежде всего направлена на:

- снижение стоимости и длительности бизнес-процессов.
- повышение производительности и эффективности бизнес-процессов.
- приведение процессов в соответствии со стратегиями и целями [4].

Методология аудита эффективности бизнес-процессов кардинально отличается от методологии традиционного аудита финансовой отчетности. Целесообразно рассмотреть основные этапы и процедуры, присущие аудиту эффективности бизнес-процессов.

Так, Кучеров А. В. [6] полагает, что аудит бизнес-процессов должен осуществляться в последовательности, представленной на рисунке 1. Он отмечает, что конечным этапом аудита эффективности бизнес-процессов будет не только выражение мнения аудитора о соответствии процедур проведения бизнес-процессов целям деятельности организации, но делается еще и вывод о влиянии этих процедур на создание внутренней стоимости бизнеса в будущем развитии организации.



Рис. 1. Основные этапы аудита эффективности бизнес-процессов
Репин В.В. [8], полагает, что состав работ по проведению аудита бизнес-процесса включает в себя:

1. Последовательность работ по проведению аудита бизнес-процесса;
2. Дополнительные указания по проведению аудита;
3. Определение объекта и целей аудита производит Руководитель аудита на основании регламентов выполнения бизнес-процесса либо по решению вышестоящего руководителя.

По мнению Кораблева А.В.[4], аудит бизнес стратегии состоит из 3 основных этапов. Они включают: оценку организации предприятия, оценку внешней экономической среды и интеграцию первых двух этапов.

Первый этап — анализ внешней среды. На данном этапе требуется определить устойчивые тенденции в отрасли, бизнес аспекты, а не вдаваться в особенности деятельности некоторых фирм.

Второй же этап включает в себя анализ и оценка внешней среды. Проводится оценка конкурентоспособности, оцениваются конкуренты, потребители и другие, заинтересованные в этом лица. Анализ конкурентов проводится с целью определения планов конкурентов на рынке и их дальнейших планов. Далее проводится оценка бизнеса конкурента, его финансовые стороны, организация его структуры.

Третий этап включает в себя интеграцию данных. Заключается в следующем: все данные полученные при анализе отрасли сводятся воедино. Нужно определить наиболее главные и важные тенденции и оценить их влияние на способность конкурентоспособности нашей компании. Потом проводится оценка самой организации. Она проводится в семь шагов.

Первым шагом является прояснение стратегии.

Вторым шагом есть измерение жизнеспособности и устойчивости.

Третий шаг включает в себя определение бизнес — процессов (эти процессы влияют на конкурентоспособность фирмы и помогают отличить на рынке данную компанию от другой).

Четвертый шаг — определение способностей сотрудников. Должны быть определены список способностей, которыми должны обладать сотрудники. Эти способности должны быть такими, как и стратегия компании.

Пятым шагом есть оргструктура и распределение ресурсов. Данный этап определяет и оценивает способность существующей оргструктуры для реализации определенной стратегии, бизнес идеи.

Далее шестым и седьмым шагом есть оценка культуры и интеграция элементов оценки организации предприятия.

Согласно трудам Булыга Р.П.[1], аудит эффективности бизнес-процессов включает следующие этапы и процедуры.

I. Подготовительный этап - описание существующих бизнес-процессов и составление технологической карты бизнес-процессов аудируемого лица.

II. Предварительное обследование:

- оценка соответствия каждого бизнес-процесса стратегии организации;

- оценка рисков, присущих каждому бизнес-процессу;

- оценка системы внутреннего контроля за каждым бизнес-процессом.

III. Основной этап:

- выявление ключевых бизнес-процессов;

- анализ эффективности и осуществление аудиторских процедур по

существо в отношении ключевых бизнес-процессов.

IV. Заключительный этап:

- формирование мнения о степени эффективности осуществления и координации бизнес-процессов с точки зрения их влияния на создание внутренней стоимости бизнеса;

- формирование мнения о необходимости оптимизации и (или) реинжиниринга бизнес-процессов.

Результатом аудита бизнес-процессов является, по мнению Ивановой Е.И., будет являться:

- подробный отчет по результатам аудита бизнес-процессов (выявленные недостатки и замечания к процессам, а также подробные рекомендации по их устранению);

- описание предлагаемых изменений в бизнес-процессах компании, обеспечивающие достижение требуемых характеристик и выполнение установленных нормативов эффективности.

Булыга Р.П.[1], отмечает, что конечным итогом аудита эффективности бизнес-процессов будет являться не только заключение аудитора о соответствии процедур осуществления и координации бизнес-процессов целям деятельности организации, но и вывод о влиянии указанных процедур на создание внутренней стоимости бизнеса в обозримом будущем.

Таким образом, в настоящее время не сложилось единого мнения в вопросах проведения аудита бизнес-процессов, что доказывает недостаточную разработанность данного направления аудита и позволяет говорить о необходимости совершенствования методического обеспечения.

Использованные источники:

1. Булыга Р.П. Инновации современного аудита: аудит эффективности бизнес-процессов//Аудитор. – 2013. - №3. – С.15-19
2. Голова Е.Е.Налоговая политика организации // Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 1-1 (8). С. 28-29.
3. Иванова Е.И. Аудит эффективности в рыночной экономике: Учеб. пособие / Е.И. Иванова, М.В. Мельник, В.И. Шлейников. Под ред. С.И. Гайдаржи. М.: КНОРУС, 2007.
4. Кораблев А.В. «Оптимизация бизнес-процессов: дань моде или жизненная необходимость?». - «Р-Про Консалтинг», 2011. - 24-26 с.
5. Краснова И.А. Документирование бизнес-процессов и контролей в целях внутреннего аудита / И.А. Краснова, В.В. Образумов // Аудиторские ведомости. 2007. N 12.
6. Кучеров А. В. Аудит эффективности бизнес-процессов как одно из наиболее важных направлений современного аудита в рыночной экономике [Текст] / А. В. Кучеров, Н. Н. Спирина // Молодой ученый. — 2013. — №6. — С. 369-372.
7. Римская декларация руководящих принципов контроля // Правовое регулирование государственного финансового контроля в зарубежных

странах. М.: Прометей, 1998.

8. Репин В.В. "Стандарт описания, регламентации и аудита бизнес-процесса" // В.Г. Елиферов, В.В. Репин. - «Стандарт и качество», 2010. - 13-14 с.

*Голубева Т.Г., д.э.н.
профессор
кафедра «Государственного и муниципального управления»
Пасько Н.А.
студент 4 курса
направление подготовки
«Государственное и муниципальное управление»
Северо – Кавказский федеральный университет
Россия, г. Ставрополь*

ПОВЫШЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ

Аннотация: данная статья посвящена повышению ответственности органов местного самоуправления как инструмент достижения эффективности системы управления муниципальным жилищным фондом.

Ключевые слова: муниципальный жилищный фонд, административные и экономические методы управления.

В настоящее время проблема эффективного управления весьма актуальна, так как административные методы управления имеют двойное назначение: во-первых, существуют как самостоятельные методы, а во-вторых, являются продолжением экономических и социально-психологических методов, как бы подкрепляют их и организационно оформляют. На наш взгляд, перечисленные нами методы управления необходимо применять сбалансировано, потому что у каждого метода есть свои недостатки, а применяя их в комплексе можно устранить различного рода пробелы, например, к недостаткам административного метода можно отнести:

1) раздробленность действий отделов, так как большинство сотрудников не пытаются взаимодействовать друг с другом, вот именно этот недостаток можно нейтрализовать при помощи экономического метода, а именно: заработная плата сотрудников будет зависеть от качества и количества предоставляемых услуг, тогда они сами будут заинтересованы во взаимодействии;

2) отсутствие способности к быстрой переориентации; здесь полезным может оказаться социально-психологический метод управления, способный заинтересовать сотрудника к прохождению различного рода тренингов, курсов, которые позволят ему расширить свой кругозор и адаптироваться к разногласиям в коллективе.

Обобщая вышесказанное, отметим, что существующие недостатки, возможно нейтрализовать, только применяя методы комплексно или же заменяя один метод на другой, более приемлемый в рассматриваемой ситуации.

Органы местного самоуправления самостоятельно выбирают формы и методы управления муниципальной собственностью. К вопросам их ведения можно отнести и объекты муниципального жилищного фонда, и, конечно же, его инфраструктурное обеспечение (объекты теплоснабжения, газоснабжения, водоснабжения, водоотведения). Поэтому вполне обоснованным выглядит стремление администраций муниципальных образований создать систему наиболее эффективного управления муниципальной недвижимостью. Построение данной системы невозможно без понимания того, на каких уровнях управления или в каких случаях будут необходимы экономические методы управления, а на каких уровнях не обойтись без административного вмешательства.

Однако, в практической деятельности по управлению жилищным фондом экономические методы управления должны заменить административные и внедрить элементы конкуренции в те подотрасли жилищно-коммунального хозяйства, где это возможно. То есть, монополизм в жилищно-коммунальной сфере необходимо свести к минимуму, так как, в стране развиты рыночные отношения. Управляющие компании и организации должны конкурировать друг с другом, бороться за потребителя и тем самым оказывать более качественные услуги по приемлемым ценам. Итак, рыночные отношения в данном случае будут проявляться через применение экономических методов.

Необходимость и неизбежность формирования рыночных отношений в жилищном хозяйстве обусловлены следующими обстоятельствами:

— ликвидируется государственная (муниципальная) монополия на жилищный фонд путем приватизации жилья и создания объединений собственников — товариществ собственников жилья. Этот процесс предполагает равные правовые и нормативные возможности для управления как муниципальным жилищным фондом, так и жилищным фондом, находящимся в другой форме собственности;

— совершенствуется понимание того, что многоквартирный жилищный фонд не будет иметь «эффективного» собственника ни в лице муниципалитета, ни в лице объединения собственников жилья, и обеспечение высокого уровня обслуживания многоквартирного жилищного фонда — это прежде всего задача развития профессионального конкурентного управления жилищной недвижимостью[1].



Рисунок 1 - Оптимальная схема управления многоквартирным жилищным фондом [1]

Практическая реализация целей осуществляется управляющей организацией путем заключения договоров с другими организациями, а также собственными силами. Соответствующая схема управления многоквартирным жилищным фондом представлена на рисунке 1.

Эффективная схема управления жилищным фондом будет создана только тогда, когда каждый из собственников (будь то муниципалитет или ТСЖ) будет выбирать ту организацию, которая реализует поставленные перед ней цели при минимальных финансовых ресурсах.

Мировая и отечественная практика показывает, что именно реализация данной схемы позволяет минимизировать стоимость содержания жилой недвижимости и обеспечить необходимое качество.

Реализация такой схемы требует решения на муниципальном уровне многих задач. Вот лишь некоторые из них:

- развитие конкуренции в тех подотраслях жилищного хозяйства, где это возможно (при этом потенциально конкурентными видами деятельности являются как работа по управлению жилищным фондом, так и деятельность подрядных организаций по предоставлению жилищных услуг);
- создание эффективной системы тарифного регулирования;
- формирование реальных договорных отношений в жилищно-коммунальном хозяйстве;
- повышение привлекательности товариществ собственников жилья.

Добиться профессионального эффективного управления многоквартирным жилищным фондом — насущная задача, представляющая собой суть преобразований в жилищном секторе. Прототипом организации по управлению жилищным фондом должны стать муниципальные службы

заказчика, которые, являясь балансодержателем муниципального жилищно-го фонда, отвечают перед собственником и населением за предоставление жилищно-коммунальных услуг. Процесс становления и развития служб заказчика идет непросто. Часто они создаются не как хозяйствующие субъекты, а как органы управления в виде муниципальных учреждений с финансированием их деятельности из местного бюджета. Здесь необходимо подчеркнуть, что для успешного становления системы профессионального управления недвижимостью в жилищной сфере службы заказчика должны:

- создаваться как хозяйствующие субъекты — муниципальные унитарные предприятия;

- иметь право самостоятельно планировать работы по управлению жилищным фондом;

- заключать договоры с другими хозяйствующими субъектами, участвующими в предоставлении жилищно-коммунальных услуг[2].

Сегодня существует много проблем как нормативного, так и методического характера, затрудняющих нормальное развитие деятельности по управлению жилищным фондом, которая по своей сути является предпринимательской. Для устранения этих проблем важно принимать такие решения, которые будут совпадать со стратегией развития отрасли, а не противоречить ей [3].

В настоящее время с целью увеличения влияния органов местного самоуправления на управление жилищным фондом в отдельных муниципальных образованиях вводится муниципальный заказ на все виды жилищно-коммунальных услуг[4].

При формировании муниципального заказа муниципалитет выступает заказчиком жилищно-коммунальных услуг для населения. Он берет на себя ответственность перед подрядчиками за финансирование предоставляемых ими жилищно-коммунальных услуг и ответственность перед населением за их качество и объемы. Большинство подрядных организаций, предоставляющих услуги населению, являются муниципальными предприятиями, и администрация осуществляет административное руководство этими предприятиями. Весьма вероятно, что договорные отношения между администрацией города и муниципальными предприятиями (учреждениями) будут иметь фиктивный характер. В сущности, происходит возврат к административному руководству жилищно-коммунальным хозяйством под прикрытием новых экономических условий.

Введение муниципального заказа возвращает монополию муниципалитета на предоставление жилищно-коммунальных услуг, приводит к ущемлению прав собственников и нанимателей жилья, монополизует сферу управления жилищным фондом, снижает эффективность использования средств, направляемых в жилищно-коммунальное хозяйство [5].

Все вышесказанное отнюдь не свидетельствует о том, что

администрации муниципальных образований не должны участвовать в формировании договорных отношений в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Органы местного самоуправления обязаны создавать правовое пространство, обеспечивающее эффективное формирование договорных отношений. Многие администрации муниципальных образований постановлением главы администрации утверждают положения о формировании договорных отношений в жилищном хозяйстве. В утвержденном положении представляются формы договоров, рекомендуемых к заключению. Дальнейшая деятельность администрации заключается в контроле за договорными отношениями. Если отдельный потребитель жилищного фонда добился через суд или иным образом пересмотра условий договора, администрация должна настоять на пересмотре условий договора для всех других потребителей. Это соответствует требованиям Гражданского кодекса Российской Федерации, предъявляемым к публичным договорам, а большая часть договоров, заключаемых в сфере жилищно-коммунального хозяйства, относится именно к публичным договорам [6].

Преобразования, проводимые органами местного самоуправления, не должны ограничиваться только принятием компетентных и последовательных решений. Не секрет, что в некоторых муниципальных образованиях все еще сохраняется монопольное положение муниципальных жилищных трестов.

Затратные механизмы формирования стоимости жилищно-коммунальных услуг устраивают, прежде всего, жилищно-коммунальные предприятия [7].

В условиях жесткого бюджетного дефицита муниципалитеты просто не имеют права позволять себе такую роскошь. Однако руководители многих жилищных трестов являются депутатами представительных органов местного самоуправления, и сломить их сопротивление порой весьма трудно..

Таким образом, без реорганизации жилищных трестов эффективную систему управления не создать, поэтому, органам местного самоуправления необходимо достичь в кратчайшие сроки сбалансированности и эффективности в управлении муниципальным жилищным фондом, что будет, несомненно, способствовать прогрессивному развитию данной сферы деятельности. Если органы местного самоуправления будут игнорировать данные мероприятия, направленные на повышение эффективности системы управления жилищным фондом, то преобразования в жилищной сфере станут нерентабельными.

Использованные источники:

1. Трегубов А.И., Хайло Е.Г. Некоторые проблемы перехода к рынку жилищно-коммунальной сферы. //Проблемы ремонта и эксплуатации жилищного фонда города в условиях проводимой реформы городского хозяйства. Спб.: «Оргтехиздат», 2008., с. 37-43.

2. Народное хозяйство Российской Федерации: Стат. ежегодник. М., 2008. С. 7.
3. Дмитриев Н. Жилищный вопрос: два мира – два подхода. М., 2010. С. 71.
4. Миронов А.Л., Мышко Ю.А. Государственная стратегия обеспечения граждан доступным жильем // Вестник Московского университета МВД России. № 3. 2010. С. 8.
5. Орешков А.А. Стимулирование программ развития жилищного строительства в Ставропольском крае / А.А.Орешков // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – №2 (26).
6. <http://www.bestpravo.ru> (Информационно-правовой портал; Информационное письмо Госжилинспекции МО от 12.11.2004 «Основные понятия в сфере жилищной политики»).
7. <http://sv.stavregion.ru> (Официальный сайт Министерства жилищно-коммунального хозяйства Ставропольского края). Информация о ходе реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье - гражданам России» в Ставропольском крае по состоянию на 1 июля 2012 года.

Голубева А. Н., к.п.н.

БОУ ОО СПО «Мезенский педагогический колледж»

Агошкова Н. Е., к.э.н.

доцент

Шабанникова Н. Н., к.э.н.

доцент

*ФГБОУ ВПО «Орловский государственный
аграрный университет»*

Россия, г. Орёл

ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ В СИСТЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация: в статье раскрывается опыт проведения учебных занятий с применением метода проектов, показывается применение деловых игр и их роль в учебном процессе, рассматривается порядок организация «круглого стола» по результатам производственной практики. Кроме того, раскрывается сущность, этапы и результаты использования в учебном процессе ситуационного анализа (метод case-study). Все перечисленные методы позволяют активизировать учебный процесс, формировать отдельные профессиональные и общекультурные компетенции студентов в соответствии с требованиями федеральных государственных образовательных стандартов.

Ключевые слова: инновационные методы образования, профессиональные компетенции, метод проектов, деловая игра, «круглый стол», ситуационный анализ (case-study).

Реформирование системы образования предполагает широкое применение в учебном процессе инновационных методов, активных форм обучения с целью формирования и развития у обучающихся профессиональных навыков и компетенций.

К числу инновационных методов можно отнести метод проектов, который представляет собой совокупность приёмов и действий студента для достижения поставленной задачи, решения проблемы, значимой для него и оформленной в виде исследовательской, проектной, творческой разработки, с последующей презентацией. Основная цель этого метода состоит в предоставлении студентам возможности самостоятельного приобретения профессиональных компетенций в процессе решения практических задач. Преподавателю при этом отводится роль разработчика задания, консультанта, координатора, эксперта. Метод проектов особенно успешно может применяться при обучении студентов архитектурно-строительному черчению. Содержание проекта должно включать в себя следующие элементы: 1) пояснительная записка, в которой определяется концепция выполнения проекта; 2) графический и цветовой поиск формы архитектурного объекта, выполняемый студентом; 3) разработка выбранной формы архитектурного объекта; 4) оформление технической документации, необходимой для данного проекта. То есть, основой проектной методики в данном случае является художественное проектирование, которое развивает не только графические знания, но и изобразительные и композиционные способности, содействует самореализации студента, помогает ему приобрести практические навыки [1].

Как показывает практика, многие студенты проявляют наибольший интерес к творческим, интересным и занимательным заданиям, выполняемым с использованием компьютерных технологий. При разработке таких заданий необходимо иметь в виду, что они должны создавать положительную мотивацию в обучении, быть в меру сложными, новыми и интересными; в содержании заданий необходимо предусмотреть различные способы их выполнения. Использование элементов творчества в заданиях будет способствовать усилению познавательного интереса, внимания, активности студентов.

Большой эффект может дать использование в учебном процессе деловых игр. Проведение занятий в форме деловых игр по специальным предметам позволяет активизировать мыслительную деятельность, смягчает информационную перегрузку обучающихся, способствует творческому общению, формирует профессиональные компетенции. Рассмотрим опыт организации деловых игр по дисциплине «Аудит». Перед студентами ставится цель: выполнить аудиторскую проверку по конкретному участку учетной работы. При организации деловой игры студенты по желанию разбиваются на несколько групп: аудиторы, представители проверяемой

организации, независимые эксперты (юристы, консультанты по налогам, специалисты по информационным технологиям). В процессе деловой игры участники от группы представителей проверяемой организации предоставляют документацию, дают пояснения к ней. Группа студентов-аудиторов составляет программу аудита, выполняют аудиторские процедуры, оформляют отчет аудитора по результатам проверки, осуществляют презентацию отчета аудиторов, с указанием основных ошибок при учете отдельных хозяйственных операций. Студенты группы экспертов дают консультации по устранению выявленных ошибок, по налогообложению, применению компьютерных технологий при организации учета и составлении отчетности. Эффективность деловых игр достигается не только за счет создания условий профессиональной деятельности, но и за счет личностного включения обучаемого в игровую ситуацию [4].

Активной формой организации учебного процесса является «круглый стол». Основной педагогической целью проведения «круглого стола» является выработка у студентов навыков аргументированно излагать свои идеи, предложения, отстаивать своё мнение. При проведении «круглого стола» рассматриваются и обсуждаются наиболее актуальные вопросы, ведется дискуссия, обосновываются предложения и рекомендации производству. Опыт показывает, что особенно эффективна организация работы «круглого стола» по результатам прохождения производственной практики. В своих выступлениях с презентацией студенты раскрывают передовой опыт организации производства и предпринимательской деятельности, недостатки, существующие проблемы в системе хозяйствования, обосновывают предложения по повышению эффективности и конкурентоспособности предприятий [2].

В учебном процессе большой эффект может дать применение метода ситуационного анализа (case-study). Этот метод обучения основан на анализе студентами конкретных социально-экономических ситуаций с последующей выработкой возможных вариантов решения. В целях повышения эффективности применения метода ситуационного анализа в учебном процессе информационный материал ситуационной задачи должен основываться на реальных практических материалах и быть максимально приближен к ситуациям будущей профессиональной деятельности обучаемых. Основная задача метода ситуационного анализа заключается в том, чтобы научить студентов использовать на практике полученные теоретические знания и на основе проведенного анализа принимать профессиональные решения. Для этого обучающиеся должны понимать суть рассматриваемой ситуации, максимально учитывать все возможные факторы [3; 5].

По экономическим дисциплинам возможны следующие темы занятий с использованием метода ситуационного анализа: «Использование информационной системы управленческого учёта для принятия

предпринимательских решений», «Формирование и принятие предпринимательских решений на основе управления затратами», «Развитие внутрипроизводственного предпринимательства» и другие. В методическом плане организация занятий с применением ситуационного анализа включает в себя несколько этапов: ознакомление с содержанием кейса; индивидуальный и групповой анализ информации кейса; обсуждение и презентация кейса, оценивание участников дискуссии. В целом, применение метода ситуационного анализа даёт возможность студентам проявить активность, инициативу, самостоятельность, умение работать в коллективе, одновременно формируя собственное мнение [4].

Таким образом, применение инновационных методов в системе профессионального образования должно быть направлено на усиление профессиональной подготовки студентов, повышение целенаправленности, информационной ёмкости, содержательности проводимых занятий, на использование нетрадиционных форм обучения, активизирующих познавательную деятельность студентов.

Использованные источники:

1. Агошкова А. Н. Проектирование как модель организации учебно-познавательной деятельности студентов // Экономика и социум. 2012. № 3. С. 6 – 14.
2. Агошкова Н. Е. Организация предпринимательской деятельности: учебно-методическое пособие для студентов экономического факультета очной и заочной формы обучения специальности 080502.65 «Экономика и управление на предприятии АПК». – Орел: Издательство ОрелГАУ, 2014. – 117 с.
3. Васильченко Н.В., Расщепкина Е.А. Анализ активных методов обучения в современном ВУЗе // Проблемы и перспективы развития образования в России. 2013. № 20 (май). С. 28-32.
4. Ветрова Л. Н., Агошкова Н.Н. Управленческий учёт: активные формы обучения: учебно-методическое пособие / Л. Н. Ветрова, Н. Н. Агошкова. Орел: Изд-во ОрелГАУ, 2014. 144 с.
5. Кашлев С. С. Интерактивные методы обучения: учебно-методическое пособие / С. С. Кашлев. - Минск: ТетраСистемс, 2011. – 223 с.

*Гончаренко Д.В.
студент 3 курса
Картамышева К.В.
студент 3 курса
факультет экономики и управления
Морозова С.А., к.э.н.
научный руководитель
кафедра экономики
Самарский государственный аэрокосмический университет
имени академика С.П. Королева
национальный исследовательский университет
Россия, г. Самара*

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ И УСЛОВИЙ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2015 - 2016 ГОДАХ

На данный момент экономическая ситуация в стране не позволяет делать точных долгосрочных прогнозов. На официальном сайте Министерство экономического развития Российской Федерации регулярно публикуется финансовый прогноз на три года[1]. Во время прогнозирования рассматриваются различные варианты и модели поведения рынка и чувствительность к изменениям на всемирной арене. В условиях финансовой нестабильности – чего стоит ожидать в рамках социально-экономического развития страны в будущем 2015 и последующем 2016 годах?

Стоит отметить, что основные варианты прогноза рассчитываются исходя их относительно благоприятных оценок внешних экономических условий. Они так же предполагают умеренное восстановление сбалансированности мировой экономики со среднегодовым 3,6 - 4% в год. Так же ожидается стабилизация цены на нефть Urals на уровне 100 - 101 доллара США за баррель. Хотя, учитывая нынешнюю нестабильность курсов доллара и евро по отношению к рублю, к данному прогнозу стоит относиться с осторожностью. Варианты предусматривают и опережающее по отношению к ценам на нефть снижение стоимости экспортируемого газа, что связано с предъявлениями России экономических санкций ввиду отечественной политики относительно событий в Крыму и на востоке Украины, и изменение приоритетности газовых рынков, на которые ведутся поставки отечественного газа[2]. Как известно, на данный момент Европа уже отказалась от поставок российского природного газа. Беларусь перекрыла российский нефтепровод. Из за подобных проблем на внешних рынках Россия вынуждена осваивать новые, что ведет к неминуемым убыткам и крупным расходам.

Базовый вариант можно рассматривать как вариант перебалансировки экономического роста. Этот вариант предполагает некоторое повышение уровня конкурентоспособности российской экономики, развивающимся за

счет торможения роста первичных энергетических и инфраструктурных издержек и определенного перераспределения доходов в пользу перерабатывающих отраслей.

Данный процесс заключается в переносе индексации регулируемых тарифов на товары и услуги компаний на 2015 год, а так же в ограничении их роста уровнем прошлогодней потребительской инфляции. Планируется масштабная реализация крупных инвестиционных проектов, некоторых - за счет инвестирования средств Фонда национального благосостояния. Так же значительное внимание уделяется поддержке малого бизнеса. Предполагается последовательное улучшение делового климата, что проявляется в уменьшении оттока капитала и в восстановлении в 2016 году его притока. Планируется создание более комфортных условий для устойчивого роста кредитования экономики и повышения доступности всех видов кредитования. При этом планируется снижение государственного инвестиционного спроса и отсутствия реального роста оплаты труда части работников, занятых на военной службе и в бюджетной сфере за счет построения бюджетной политики в рамках текущих правил бюджетирования.

Второй вариант – целевой. Им предусматривается реализация всех поставленных в указах Президента Российской Федерации задач[3]. В них входят указ «О реализации планов (программ) строительства и развития вооруженных сил Российской Федерации, других войск, воинских формирований и органов и модернизации оборонно-промышленного комплекса», «О мерах по реализации демографической политики Российской Федерации», «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» и прочее.

Целевой вариант направлен на увеличение темпов роста таких макроэкономических показателей, как валовый национальный продукт, валовый внутренний продукт, национальный доход, валовая прибыль экономики, потребление основного капитала и тому подобное. Он так же базируется на ускорении преобразований структур, имеющих под собой опору в виде колоссального повышения норматива накопления частного капитала. Вкупе с интенсивными улучшениями климата в деловой сфере, целевой вариант предполагает смягчение денежной политики. Этот факт влечет за собой увеличение оборотов инвестиционного и потребительского кредитов. Это возможно в условиях сокращения нормы сбережения домашних хозяйств.

Рассмотренный вариант требует довольно обширного расширения государственного спроса, а так же базируется на пересмотре и доработке бюджетных правил.

Таблица 1 - Основные показатели прогноза базового варианта социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 - 2016 годы

Показатель	2014 год	2015	2016
		год	год
		прогноз	
Цена на нефть мировой марки, доллары США за баррель	101	100	100
ВВП, темп роста %	3	3,1	3,3
Промышленность, %	2,2	2,3	2
Инвестиции в основной капитал, %	3,9	5,6	6
Реальная заработная плата, %	4	3,8	4,3
Оборот розничной торговли, %	4	4,4	4,07
Экспорт - всего, млрд. долл. США	506	507	518
Импорт - всего, млрд. долл. США	353	367	384

Исходя из данных базового варианта, приведенных в таблице 1, можно сделать вывод, что к 2016 году планируется рост валового внутреннего продукта на 0,3%; увеличение инвестиции в основной капитал в размере 2,1%; реальной заработной платы на 0,3% после потери 0,2% в предыдущем прогнозируемом периоде; увеличение экспорта и импорта на 12 и 31 миллиардов долларов США соответственно.

Таблица 2 - Основные показатели прогноза целевого варианта социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 - 2016 годы

Показатель	2014 год	2015	2016
		год	год
		прогноз	
Цена на нефть мировой марки, доллары США за баррель	101	100	100
ВВП, темп роста %	5,7	6,2	6,8
Промышленность, %	2,2	2,3	2
Инвестиции в основной капитал, %	12,3	14,7	14,8
Реальная заработная плата, %	5,4	7,1	8,1
Оборот розничной торговли, %	6,8	8,4	8,9
Экспорт - всего, млрд. долл. США	519	531	550
Импорт - всего, млрд. долл. США	387	422	464

Данные целевого варианта в таблице 2 показывают, что к 2016 году также планируется рост валового внутреннего продукта, но уже не на 0,3%, а на целый 1,1%; увеличение инвестиции в основной капитал в данном варианте незначительно больше базовых 2,1% - 2,5%; а вот реальная заработная плата предполагается на 2,4% больше базового варианта без

потерь в предыдущем периоде; увеличение экспорта и импорта ожидается уже на 31 и 77 миллиардов долларов США, что в 2,5 раза больше базового плана.

Таким образом, можно сказать, что роль прогнозирования не стоит недооценивать, но и опираться исключительно на прогноз и предположения было бы неразумно. Стоит внимательно отслеживать динамику изменений факторов, влияющих на экономику страны для внесения своевременных корректировок в социально-экономическую программу.

Использованные источники:

1. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://economy.gov.ru/> (дата обращения 07.12.2014).
2. Санкции в связи с украинскими событиями 2014 года — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <https://ru.wikipedia.org/> (дата обращения 07.12.2014).
3. Указы Президента РФ от 07.05.2012 г. №596-606 — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://loknja.reg60.ru/> (дата обращения 07.12.2014).

*Горбунова Э.Э.
студент III курса
физико-математический факультет
Сабанаев И.А., к.т.н.
научный руководитель, доцент
ФГАОУ ВПО К(П)ФУ
Россия, г. Елабуга*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В настоящее время обмен информацией и знаниями, повсеместное использование инфо-коммуникационных систем считается одним из главных факторов экономического роста. Трудно перечислить все преимущества и выгоды, которые получают предприятия от внедрения информационных технологий, но можно отметить следующие положительные моменты:

- получение быстрого доступа к нужным сведениям при использовании структурированных каталогов;
- снижение риска ошибок при обработке информации;
- возможность хранения большого объема информации на электронных носителях;
- установление постоянной связи с партнерами;
- оптимальное построение системы бухгалтерского и налогового учета;
- оптимизация управленческих процессов[1].

Разработке и внедрению любых ИТ-решений предшествует

тщательное и грамотное моделирование бизнес-процессов и построение информационной модели. Эти задачи, как правило, отличаются значительной трудоемкостью и затратны по времени. Однако эффективность внедрения информационных технологий трудно переоценить.

Моделирование и реинжиниринг бизнес-процессов позволяет существенно оптимизировать управление и учет на предприятиях различного профиля и размера. Как показывает практический опыт, каждое предприятие после внедрения проекта оптимизации получало широкие возможности для развития коммерческой деятельности на новом качественном уровне.

При оценке эффективности внедрения информационных технологий специалисты используют несколько критериев:

- повышение производительности труда;
- оптимизация затрат;
- совершенствование штатной структуры (сокращение управленческого аппарата) [2].

Новые тенденции в эволюции бизнес-структур, обусловленные увеличением роли информационных технологий, проявляются в следующем.

1. Интеграция малых и крупных фирм происходит более активно в направлении индивидуализации рыночных потребностей и разработки уникальной продукции. Ориентация на массовое производство за счет экономии на издержках заменяется проектами выхода на новые рынки, новые сегменты и новую организацию труда, как фактора увеличения прибыли в современных условиях. При этом информационные технологии используются как инструмент выявления потребительских предпочтений, маркетинговых исследований и формирования портфеля заказа, а также для выбора наиболее качественных поставщиков и улучшения процесса производства.

2. Наблюдается переход от парадигмы вертикального управления и построения административно-иерархичных структур к модели горизонтального взаимодействия и сетевой структуре. Информационные технологии при этом позволяют сделать процесс взаимодействия как внутри фирм, так и между фирмами взаимовыгодным и эффективным. Это позволяет экономическим агентам и фирмам снижать транзакционные издержки на поиск информации и партнеров для решения общих задач.

3. Прослеживается увеличение роли глобальных транснациональных корпораций (ТНК) в управлении динамикой мирового рынка и генерировании с помощью информационных потоков и технологий рыночных данных о состоянии и движении экономических показателей. На основе этого принимается решение о развитии рыночных сегментов и направлений предпринимательской деятельности. Более того, государственная денежно-кредитная, фискальная, налоговая и инвестиционная политика становится зависимой от деятельности ТНК.

Наиболее ярко использование информационных технологий здесь проявляется через функционирование фондового и валютного рынков, на которых котируются ценные бумаги всех ТНК, что определяет благосостояние стран и ожидания инвесторов.

4. Широко распространяется использование аутсорсинга в организации хозяйственной деятельности как результат увеличения потребности доверия в рыночной среде.

5. Изменение структуры рынка труда происходит на фоне снижения количества трудовых ресурсов (без учета мигрантов) и снижения их качества (увеличение доли мигрантов, как правило, с низким уровнем образования). Информационные технологии здесь могут помочь сбалансировать трудовую структуру экономики согласно имеющимся потребностям и плановым ориентирам. В этом случае, кроме информационного обеспечения необходима государственная поддержка в переезде, обучении и социализации трудовых ресурсов на местах.

6. Все больше используются эффекты кластеризации как средство борьбы с негативными воздействиями глобализации (усиление рыночной конкуренции в мировом масштабе). Благодаря локальному объединению государственной (местной) власти, бизнеса, научных и инжиниринговых центров на территории создаются успешные бизнес-структуры, которые могут эффективно удовлетворять рыночные потребности, выполнять социальные обязательства и конкурировать с глобальными конкурентами. Информационные технологии при этом также способствуют эффективной работе кластера через создание торговых Интернет-сайтов, партнерских информационных союзов и баз данных по рыночным предложениям и запросам.

7. Природа инновационной деятельности заставляет по-новому взглянуть на конкурентный процесс. Поскольку инновационный продукт – это результат сотрудничества многих экономических агентов и их объединений, то сугубо конкурентные отношения, понимаемые как соперничество за экономические ресурсы, трансформируются в партнерские отношения. Инновационный процесс, имея в своей основе нематериальные новые знания неотделимые от их владельца, формирует новую систему присвоения и экономических отношений[3].

Эффективность управления предприятием зависит от того, насколько разумно в нем организовано управление документооборотом. Фактически, малоэффективное использование накопленной информации, либо ее утрата может привести к потере всего бизнеса. Ведь вовремя не полученная информация или документ - это, прежде всего, потерянные деньги, время и упущенные возможности. Вследствие этого, на любом предприятии, где ведется активная работа с различными документами, рано или поздно встает проблема систематизации, обработки и безопасного хранения значительных объемов информации. Важную роль в оптимизации деятельности

предприятия любого размера и профиля деятельности играют современные системы электронного документооборота.

С развитием научно-технического прогресса, новые информационные технологии стремительно охватывают все больше сторон человеческой жизни. Неудивительно, что такая важная часть административной деятельности, как документационное управление обеспечения, вплотную подошла к использованию новых технологий. Сегодня не случайно так много говорят об эффективности внедрения информационных технологий. Организовать рациональное и продуманное до мелочей управление предприятием любого уровня невозможно без создания адаптированного к конкретным бизнес-процессам компании комплексного программного обеспечения.

Использованные источники:

1. Гусарова Е.Ю. Развитие информационной экономики в России // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2010. - №3. - С. 14-18.
2. Современная экономика: Многоуровневое учебное пособие / Под ред. О.Ю. Мамедова. - Ростов-н/Д.: Феникс, 2007. - 410 с.
3. Шебуняева Е.А. Информационные технологии в современной экономике России: проблемы развития // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. - 2011. - №2. - С. 25-29.

*Горгола Е.В., д.э.н.
профессор*

*кафедра экономики и социального управления
ФГБОУ ВПО «Российский государственный социальный
университет»*

*филиал в г. Ивантеевке
Россия, г. Москва*

*Рогов Н.И.
директор*

*Рыбинский филиал
ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации»
Россия, г. Рыбинск*

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрена роль инвестиционных проектов в инновационной деятельности организаций. Показан порядок формирования портфеля инвестиционных проектов. Выявлены методы оценки инвестиционных проектов в развитие инновационной деятельности. Определены внутренние и внешние факторы, способствующие успешной реализации инвестиционных проектов в инновационной деятельности.

Исследовано значение оценки инвестиционных проектов.

Ключевые слова. Инвестирование, инновационный проект, инвестиционный портфель, инновационная деятельность, коммерциализация инноваций, срок окупаемости проекта.

Реализация инвестиционных проектов в инновационной деятельности требует определения критериев включения различных объектов в инвестиционный портфель. Среди них можно выделить: доходность, риск, ликвидность. Кроме того, мы можем обозначить и такой специфический критерий, как качество инвестиционного портфеля.

Формирование портфеля инвестиционных проектов в осуществление инновационной деятельности сопряжено с высокими рисками и является капиталоемким, что обусловлено особенностями венчурного инвестирования. Также портфель инвестиционных проектов в осуществление инновационной деятельности является наименее ликвидным и наиболее сложным в управлении. Это требует специфических подходов к разработке методов и способов управления данным портфелем.

В условиях становления рынка инновационных продуктов необходимо использовать принципы проектного финансирования с его системой детальной оценки проекта, разработки внедренческого механизма, способов реализации произведённых инновационных продуктов. Информационную базу могут составлять:

- источники о механизме создания инновационных продуктов;
- оценка стоимости инвестиционного проекта;
- стоимость альтернативных проектов;
- предполагаемый доход.

Важной задачей является определение внутренних и внешних факторов, позволяющих произвести предварительный отбор инвестиционных проектов в инновационной деятельности. К внутренним факторам можно отнести:

- финансовую устойчивость организации;
- способность к инновационной деятельности;
- уровень подготовки управленческого персонала;
- качество системы менеджмента;
- степень разработанности инвестиционного проекта;
- уровень концентрации средств на объектах инновационной деятельности;
- сравнительно быстрые сроки окупаемости инвестиционных вложений в разработку и реализацию инновационного продукта;
- наличие соответствующей инфраструктуры для реализации инвестиционного проекта;
- объем инвестиций и формы их осуществления, требующихся для эффективной реализации проекта.

Внешними факторами успешной реализации инвестиционных

проектов в инновационной деятельности являются:

- поддержка органов государственной власти и регионального управления в области инновационной деятельности;
- уровень конкурентоспособности инновационной организации;
- использование эффекта масштаба организации;
- доступ к инвестиционным источникам;
- соответствие инвестиционного проекта инновационной стратегии организации на рынке;
- структура внешних источников финансирования инвестиционного проекта;
- возможность использования льготной политики налогообложения.

Инвестиционные проекты в развитие инновационной деятельности подлежат обязательной экономической и научной экспертизе, которая играет существенную роль в анализе инвестиционной деятельности. С одной стороны, без глубокого экономического анализа не может быть эффективной реализация инвестиционного проекта. С другой стороны, только научный анализ позволяет выявить необходимость и перспективность инновационных разработок. Следует учесть, что существует определенная ограниченность применения различных методических подходов для принятия конкретных решений по формированию инвестиционного портфеля, поскольку необходимо учитывать способность инициаторов проекта осуществить его успешную реализацию и определить эффективность его коммерциализации в виде продвижения предлагаемой продукции на рынке с целью получения прибыли от инновационной деятельности.

Используемый при реализации инвестиционных проектов в развитие инновационной деятельности портфель инвестиционных ресурсов, построенный по принципу диверсификации, предполагает комбинацию из достаточно большого числа финансовых инструментов. Такая диверсификация может носить отраслевой или региональный характер, а также проводиться по различным организациям-участникам инновационной деятельности. Диверсификация на рынке ценных бумаг, призванная снизить инвестиционные риски при обеспечении максимальной доходности, основана на различиях в колебаниях доходов и курсовой стоимости ценных бумаг. В условиях значительных различий степени ликвидности требование обеспечения ликвидности инвестиционного портфеля применительно к российским корпоративным финансовым инструментам в наибольшей степени может быть достигнуто при формировании портфеля из ценных бумаг и других финансовых инструментов, в том числе заёмных средств.

Сформированный с учетом всех рассмотренных факторов инвестиционный портфель подлежит совокупной оценке по критериям доходности, риска и ликвидности, которая должна показать эффективность инвестиционного проекта в инновационной деятельности. При необходимости усилить целевую направленность инвестиционного портфеля

для разных инновационных продуктов, с течением времени по отдельным критериям в него вносятся определенные коррективы.

Оценка инвестиционных решений в инновационной деятельности, ранжирование инвестиционных объектов и моделирование инвестиционного портфеля могут осуществляться на основе различных методов. В частности, в соответствии с правилом выбора по Парето (80 к 20) наилучшим из совокупности предполагаемых инвестиционных объектов является вариант, для которого нет объектов, уступающих ему хотя бы по одному показателю. При этом на основе таблицы предпочтений для сравнительного анализа определяются преимущества тех или иных инвестиционных объектов. Процедура выбора может осуществляться и на основе метода выбора по удельным весам показателей эффективности инвестиционного проекта. Основные показатели ранжируются по степени значимости для инвестора в инновационную деятельность. Каждому показателю присваивается весовой коэффициент (в долях единицы) при сумме всех весовых коэффициентов, равной единице. Лучший инвестиционный объект определяется на основании значений рангов показателей для каждого объекта инновационной деятельности.

Кроме того, при составлении инвестиционного портфеля могут использоваться комбинированные методы, для чего отбор инвестиционных проектов производится в несколько этапов, на каждом из которых применяется одно из правил с последующим исключением выбранных вариантов из дальнейшего рассмотрения. Обобщенная оценка может осуществляться на основе суммирования значений всех рассматриваемых показателей или на основе того показателя, которому инвестор отдает приоритет. Отметим, что выбор того или иного метода оценки инвестиционных проектов и формирования инвестиционного портфеля для осуществления инновационной деятельности определяется конкретной целевой установкой инвестора.

При осуществлении инвестиционных проектов в развитие инновационной деятельности следует учитывать ограничения:

1. Общий объем инвестиций по конкретному объекту инновационной деятельности не должен превышать объем инвестиционных ресурсов, выделенных для финансирования инновационных объектов.

2. Минимальная внутренняя норма доходности по инновационным объектам в составе инвестиционного портфеля (IRR) должна быть не меньше стоимости предполагаемых инвестиционных ресурсов k или установленной инвестором нормы дисконта r .

3. Должен быть определён максимальный срок окупаемости по инновационным объектам.

В качестве вывода отметим, что инвестиционные проекты лежат в основе инновационной деятельности, высокий риск осуществления которой может быть нивелирован большим положительным результатом в виде

высокой прибыльности или достижения синергетического эффекта в деятельности инновационной организации.

*Горохова А.В.
студент 3го курса
Кореева Е.Б., к.э.н.
доцент
СГАУ им. акад. С.П. Королева
Россия, г. Самара*

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ МНОЖЕСТВЕННОЙ РЕГРЕССИИ (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ООО НТЦ «ТЕХНОПЛАСТ-САМАРА»)

Объектом исследования является деятельность предприятия ООО НТЦ «Технопласт-Самара».

Цель данной работы - построение модели множественной регрессии. При анализе бухгалтерской отчетности был выявлен проблемный показатель - нераспределенная прибыль, который и стал результирующей переменной (у), объясняющими переменными стали себестоимость продаж, валовая прибыль и прочие расходы (соответственно x_1, x_2, x_3).

Задачи:

1. Проанализировать степень взаимосвязи между переменными (проверка мультиколлинеарности) и взаимосвязи переменных-предикторов с у с помощью парных коэффициентов регрессии.
2. Отобрать наиболее существенные объясняющие переменные.
3. Найти уравнения связи с оставшимися переменными.
4. Определить степень точности полученной модели.

Исходные данные:

	Нераспределенная прибыль	Себестоимость продаж	Валовая прибыль	Прочие расходы
	Y	X ₁	X ₂	X ₃
2009	325	2932	764	39
	320	6573	1547	195
	326	6966	2371	248
	329	8201	3309	417
2010	365	670	354	44
	91	1265	1310	81
	267	4665	2541	113
	274	5250	3117	302
2011	295	356	227	28
	284	715	852	144
	280	1612	1339	191
	297	8222	4677	277
2012	309	444	107	32
	299	1886	181	62
	309	2365	517	113
	305	12324	624	171

Определили коэффициенты корреляции:

$$r_{x_1x_2}=0,56$$

$$r_{x_1x_3}=0,68$$

$$r_{x_2x_3}=0,81$$

Как видно из полученных коэффициентов, наибольшую степень взаимосвязи имеют x_2 и x_3 , значит исключить из модели следует один из них. Определили из них предиктор наименее связанный с результирующей переменной – это x_2 . Для этого рассчитали частную корреляцию.

$$r_{x_1y} = 0,20$$

$$r_{x_2y} = -0,06$$

$$r_{x_3y} = 0,12$$

В качестве математической модели выбрали линейную модель:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_3$$

Для оценки коэффициентов регрессии составили следующую систему уравнений:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum x_1 + a_2 \sum x_3 = \sum y \\ a_0 \sum x_1 + a_1 \sum x_1^2 + a_2 \sum x_1x_3 = \sum x_1y \\ a_0 \sum x_3 + a_1 \sum x_3x_1 + a_2 \sum x_3^2 = \sum x_3y \end{cases}$$

Полученная модель регрессии:

$$y = 279,91 + 0,0036x_1 - 0,0147x_3$$

Выполнили статистический анализ полученного результата.

Стандартное отклонение результата.

$$S_{yx} = 62,06$$

Дисперсии коэффициентов регрессии.

$$S_{a_1}^2 = 0,00002.$$

$$S_{a_2}^2 = 0,02.$$

Оценка значимости коэффициентов.

$$t_{a_1} = 0,805$$

$$t_{a_2} = 0,104$$

Критическое значение данного критерия для доверительной вероятности в 97,5% ($\alpha=0,025$) равно 2.13. Отсюда следует, что оба коэффициента для данного уровня вероятности не являются статистически значимыми.

Коэффициент определенности:

$$R^2 = 0,99$$

Таким образом, 99% дисперсии цен объясняется регрессионным уравнением.

Критическое значение критерия Фишера, определяемое по таблице Фишера-Снедекора, равно 19, в нашем случае $FR > F_{кр}$. Это означает, что гипотеза о несоответствии заложенных в уравнении регрессии связей, реально существующим, отвергается.

Анализ коэффициентов эластичности

$$\varepsilon_{x_1} = 0,0105$$

$$\varepsilon_{x_3} = -0,0428$$

Это означает, что при изменении себестоимости продаж на 1% нераспределенная прибыль в среднем изменяется на 0,0105%, а при изменении прочих расходов на 1% нераспределенная прибыль уменьшится в среднем на 0,0428%. Эластичность можно измерить иначе: установить изменение цены при изменении факторного признака на один балл.

Использованные источники:

1. Эконометрика: Учебник для вузов / Под ред. И.И. Елисейевой. – М.: Финансы и статистика, 2001.
2. Эконометрика: Учебное пособие / Автор Ю.Я. Настин, 2004

Гребенщикова И.Д.

доцент

Смирнова А.П.

студент

Новосибирский государственный

архитектурно-строительный

университет (Сибстрин)

Россия, г. Новосибирск

СОСТОЯНИЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: В современном мире острой проблемой является эффективное вложение капитала с целью его преумножения. Нужно ли вкладывать свой капитал в создание гостиничного бизнеса? Будет ли этот бизнес прибыльным? Данная статья поможет ответить на эти вопросы.

Ключевые слова: гостиница, гостиничный бизнес, гостиничная индустрия, инвестиции, курорт, туризм.

Гостиницы являются неотъемлемой частью туризма и входят в состав туристской индустрии. В соответствии с Законом Российской Федерации от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», туристская индустрия представляет собой «совокупность гостиниц и иных средств размещения, средств транспорта, объектов санаторно-курортного лечения и отдыха, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, делового, лечебно-оздоровительного, физкультурно-спортивного и иного назначения, организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, операторов туристских информационных систем, а также организаций, предоставляющих услуги экскурсоводов

(гидов), гидов-переводчиков и инструкторов-проводников» [1].

Гостиничный бизнес в России переживает новую стадию развития. Сочинские гостиничные рекорды, казанские достижения, открытия, прошедшие в последние два-три года, - все это изменило рынок, конъюнктуру предложения средств размещения. Появились города и регионы, где выходы новых отелей надо крайне аккуратно рассчитывать, рынок, который перенасыщен разного типа предложением: Ростов, Екатеринбург, Сочи, Казань, Санкт-Петербург и т.д. Каждый новый отель на довольно стабильном спросе только забирает часть бизнеса у уже существующих, размазывая полученный поток туристов на все объекты. В итоге все теряют. Многие консультанты традиционно при составлении бизнес-планов инвесторам анализируют рынок в состоянии "как есть" и говорят, что будет так же и не меньше. Однако такой подход не работает и приводит к инвест-разочарованию [2].

Менеджеры гостиничной индустрии, которая находилась почти в полном упадке, стали интенсивно осваивать науку управления гостиничным бизнесом. В результате этого за последние 10 лет гостиничный бизнес стал индустрией с миллиардными доходами. За эти годы гостиничный рынок России ежегодно рос на 16-20%. В настоящее время функционирует около 4 000 гостиниц (сюда же включены санатории и пансионаты), а это более 420 тысяч мест.

На отечественный рынок гостиничных услуг проникают международные сетевые компании. Это связано с нехваткой опыта отечественных компаний в этой сфере. Международные компании выкупают уже построенные гостиницы, поглощают конкурентов, строят новые объекты на свои средства и по своим технологиям.

Для инвесторов наиболее перспективным является московский рынок. За одно полугодие каждый московский гостиничный номер приносит его владельцу примерно €149 чистой прибыли. Всего в российской столице около 34.4 тысяч гостиничных номеров. 8% приходится на гостиницы категории «5 звезд», 18% - на «4 звезды», 28% - на «2 звезды», 40% - на «3 звезды». Гостиницы высшей категории занимают хоть и небольшую, но существенную часть рынка.

В настоящее время основной проблемой данного бизнеса является дефицит квалифицированных кадров. В России резервы подготовленных работников отсутствуют, а для качественного обучения неопытных сотрудников требуется большое количество времени. Работа неквалифицированного гостиничного персонала приводит к убыткам в данной отрасли [3].

Много лет при разговоре с международными игроками слово "курорт" произносить было нельзя. Конечно, в мире профессионального гостеприимства курорт - это устойчивые 5-6 месяцев тепла или холода, но вот на территории нашей прекрасной географически раскинутой страны

найти такие места почти невозможно. Самый длинный сезон это 50-60 дней счастья, снежного или теплого. Одновременно с развитием курортов Краснодарского края, реализации проектов особых экономических зон туристско-рекреационного типа на Алтае и Байкале ситуация изменяется, и эта тенденция будет продолжена. Программы стимулирования внутреннего туризма, путешествий по стране, популяризация познаний своей страны, любовь к природе России и ее регионов будет удачно влиять на развитие курортных территорий, стимулировать не только крупные инвестиционные проекты, но и развитие мелкого бизнеса проката, сувениров, услуг и анимации, роста качества сервиса и профессионализма вовлеченных в индустрию людей [2].

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что гостиничный бизнес в России стабильно растет. Количество отелей и гостиниц растет с каждым годом. Вследствие этого появляется жесткая конкуренция, и владельцам приходится прибегать к различным новшествам. Но все же масштаб их деятельности в гостиничном бизнесе развит на много меньше, чем за рубежом. Инвестиции в сфере гостиничного бизнеса – это выгодные вложения. С каждым годом сфера гостеприимства активно развивается и расширяется – появляются новые отели различных категорий, мини-гостиницы и хостелы. Инвестиции в сфере гостиничного бизнеса становятся хорошей гарантией быстрого возвращения вложенного капитала и стабильного дохода.

Использованные источники:

1. Об основах туристической деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.11.1996 N132-ФЗ (ред. От 03.05.2012) // Консультант-Плюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс].
2. Российская Бизнес-газета №939 «Гостиничная карта» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/03/18/gostinica.html> – Загл. с экрана (дата обращения 16.12.2014).
3. Современное состояние гостиничного бизнеса в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sokolniki-khv.ru/index.php/dopinfo/60-sovremennoe-sostoyanie-gostinichnogo-biznesa-v-rossii> – Загл. с экрана (дата обращения 16.12.2014).

Гребенищикова И.Д.
доцент
Дягилева В.А.
студент 5-го курса
НГАСУ (Сибстрин)
Россия, г. Новосибирск

ТЕНДЕНЦИИ МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЕГО ПРИОБРЕТЕНИЯ

Аннотация: в статье рассматриваются тенденции и меры поддержки малоэтажного домостроения, на примере Новосибирской области.

Ключевые слова: агломерация, доступность, инфраструктура, малоэтажное домостроение, стимулирование, программа поддержки,

Малоэтажное строительство постепенно становится популярным. Высотные каменные дворцы притягивают не всех, иногда душа просит чего-то более милого, простого, уединенного. С такими мечтами сразу вспоминаются малоэтажные дома, предпочитаемые Европой. Малоэтажное домостроение (МДС) – это возведение жилых объектов небольшой этажности, как правило, до трех этажей[1]. По данным многочисленных соцопросов, большинство россиян хотели бы жить «ближе к земле» – в таунхаусах, коттеджах или в зонах малоэтажной застройки[2]. Менталитет российских граждан постепенно приближается к европейским стандартам понимания комфорта жизни. Развиваясь преимущественно за пределами больших городов и создавая агломерации вокруг мегаполисов, малоэтажное строительство способствует разрешению многих проблем, связанных с урбанизацией. Сегодня можно говорить о том, что малоэтажное жилье могло бы рассматриваться как разумная альтернатива квартире в многоэтажном доме. Однако для успешного развития МДС в России требуется, в первую очередь, законодательное урегулирование ряда важнейших проблем, которые определяли бы порядок создания кооперативов малоэтажного жилья, в том числе при содействии органов власти, управления территорией малоэтажной жилищной застройки, особенности предоставления земельных участков для МДС, а также формы и способы участия органов власти в строительстве объектов коммунальной и социальной инфраструктуры.

В Новосибирской области делается многое для развития МДС. В настоящее время на территории региона идет освоение 122 площадок комплексного жилищного строительства. Их общая площадь составляет порядка 6,25 тыс. га. Потенциальный объем строительства – более 10 млн м² жилья. Около 100 площадок осваиваются индивидуальными застройщиками, их общая площадь составляет 5 тысяч га. *За 10 месяцев 2014 года на территории Новосибирской области сдано более 613,5 тыс. м² малоэтажного жилья, 192 тыс. м² – в Новосибирске [2].*

Для стимулирования малоэтажного домостроения в Новосибирской области большой акцент делается на агломерации - развитие связей,

улучшение транспортной доступности и поселений. В пределах агломерации планируется формировать площадки комплексного малоэтажного строительства. При этом транспортная доступность – основная проблема агломерации. Развитие транспортных связей означает развитие местных пассажирских перевозок. На практике это будет означать, что транспортная доступность Бердска, Кольцово, города Оби должна увеличиваться за счет строительства новых дорог и развязок, а также появления новых маршрутов. То же относится и к районам.

Министерство строительства Новосибирской области взаимодействует с фондом *развития жилищного строительства (РЖС)* по вовлечению земельных участков из состава земель федеральной собственности под комплексное освоение в целях жилищного строительства. *В соответствии с планами, доля малоэтажного строительства к 2020 году должна составлять 50 % от общего ввода жилья в Новосибирской области, а вводиться должно более 3 млн м² ежегодно [2].*

Для оказания государственной поддержки на инженерное обустройство площадок комплексной застройки области действует подпрограмма «Инженерное обустройство площадок комплексной застройки Новосибирской области» в рамках государственной программы Новосибирской области «Стимулирование развития жилищного строительства в Новосибирской области на 2015–2020 годы».

Программа предусматривает выделение на конкурсной основе финансовых средств муниципальным образованияам на инженерную подготовку площадок комплексной застройки при наличии документации по планировке территории, проектно-сметной документации на объекты инженерной инфраструктуры, а также резервирования в границах площадки не менее 25 % земельных участков для бесплатного предоставления многодетным семьям [1].

В период реализации программы 2015–2020 гг. планируется обеспечить инженерной инфраструктурой более 500 га земельных участков, и тем самым предоставить возможность строительства на данных площадках порядка 700 тыс. м² жилья [2].

Для успешного развития малоэтажного строительства необходимо повсеместное внедрение передовых, экономичных строительных технологий. Для комфортного проживания в районах малоэтажного строительства необходима выверенная и удобная концепция застройки. Также необходимо обеспечить транспортную доступность районов малоэтажной застройки и минимизировать стоимость подведения коммуникаций. Спрос на малоэтажное строительство растет с каждым годом и обеспечение доступным и комфортным жильем россиян – дело чести правительства РФ.

Развитие МДС, являясь исключительно актуальной и своевременной проблемой, несет в себе и политический аспект, т. к. его реализация

направлена на формирование в стране "класса собственников", того самого среднего класса, который имеет существенное значение для социально-экономического развития страны, для формирования дееспособного гражданского общества.

Использованные источники:

1. Костецкий Н.Ф., Акулин А.Д., Райхман В.А., Осташко В.Я. Программа малоэтажного домостроения - альтернатива урбанистской концепции развития многоэтажных мегаполисов // Экономика строительства. 2008. № 2.
2. Российский статистический ежегодник. 2007: Стат.сб./Росстат. М., 2007. - 825 с.

*Григорьева П.А.
студент 4го курса*

*Томский Политехнический университет
Институт социально – гуманитарных технологий
Россия, г. Томск*

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС–КОУЧИНГА В ОРГАНИЗАЦИИ.

Коучинг – это метод консалтинга и тренинга. Отличается от классического тренинга тем, что не имеет жестких рамок и рекомендаций, а ищет пути решения совместно с желанием клиента. Работа с коучем достигает поставленных целей, сформулировано позитивных результатов в жизни и работе. Коучинг раскрывает потенциал человека и таким образом помогает ему достичь максимальной эффективности.

Существует мнение, что существует связь между коучингом и психотерапией, наставничеством и тренерством. В коучинге есть элементы всего. Также в нем можно найти принципы и идеи теорий известных психологов Карл Густава Юнга и Альфреда Адлера. У К.Г. Юнга научились сподвигать клиента пересмотреть жизнь и убедить использовать свои природные дарования для того чтобы применить их в жизни и целенаправленно развивать. У А.Адлера научились воспринимать человека как творца собственной жизни.

Коучинг с тренинговой работой объединяют:

- поддержка инициативы;
- стимулирование активных изменений;
- помощь в создании внешних и внутренних стимулов, совместная деятельность.

Основной особенностью коучинга является то, что коуч не предоставляет клиенту готовые решения проблем, а дает возможность самому найти ответы на вопросы, опираясь на жизненный опыт. Не будет толку от коучинга, если человек стремится развиваться, т.к. готовое решение будет для него «медвежьей услугой». [1]

Бизнес – коучинг необходим для того, чтобы люди стали более гибкими и принимали точку зрения других позитивно и многие проблемы не

просто быстро бы решались, но и не возникали бы, ведь он подразумевает, что у клиента изначально есть все необходимое, чтобы решить любую проблему, задачу.

Принцип бизнес-коучинга: клиент сам знает ответы на все вопросы, а цель коуча: помощь клиенту.

Бизнес-коучинг — современная технология, которая позволяет клиенту, которым может быть, как отдельный человек, так и организация, выделить приоритетные для себя бизнес-цели, найти максимально эффективные способы их достижения и использование внутренних резервов для максимальной самореализации в бизнесе и жизни.

Цель бизнес-коучинга в том, чтобы повысить профессиональную и личностную зрелость сотрудника. На профессиональном уровне бизнес-коучинг ликвидирует ситуацию, в которой сотрудник приходит к руководителю с одинаковой проблемой много раз, не умея взять ответственность на себя. Бизнес-коучинг облегчает жизнь руководителю, потому что оптимальная манера работы зрелого сотрудника — это делегирование.

В компании бизнес-коучинг на уровне команды дает возможность адаптироваться во внешней среде для того, чтобы команда повысила свои возможности к процветанию.

Современный бизнес — коучинг распространен на Западе, им пользуются свыше 20 лет, т.к. это эффективно. Также он становится все более популярным и в России.

Плюсами бизнес коучинга являются:

- Повышение эффективности (коучинг выявляет лучшие качества людей);
- Ускорение обучения (коучинг улучшает и ускоряет обучение, дает возможность сотрудникам развиваться, не теряя времени, на рабочем месте);
- Улучшение взаимоотношений (коучинг помогает показать, что человека уважают, при помощи создания интереса к диалогу);
- Экономия времени начальника (сотрудники становятся инициативными);
- Больше креативных идей (коучинг способствуют росту творческого потенциала всех сотрудников);
- Оптимальное использование людей, ресурсов и навыков;
- Большая гибкость, умение приспособиться к переменам;
- Мотивация персонала в усиленном режиме.

Подводя итоги можно сказать, что бизнес — коучинг является незаменимой составляющей в развитии организации т.к. подход бизнес — коучинга создает новые возможности для развития бизнеса и воплощения самых смелых проектов и решения сложных бизнес — задач.

Используемые источники:

1. Внутренняя сила лидера. Коучинг как метод управления персоналом. Дж. Уитмор, Москва 2013г., 308с.

Груздева М.А.

младший научный сотрудник

Институт социально-экономического развития территорий РАН

Россия, г. Вологда

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Аннотация: В статье представлен статистический анализ показателей развития сферы культуры в разрезе макрорегионов России и регионов Северо-Западного федерального округа в период 2000–2012 гг. Проанализирована культурная активность россиян и посещаемость учреждений культуры. Сделан вывод, что направления развития сферы культуры в последние годы очень разноплановы, большинство негативных тенденций связано с увеличением региональных диспропорций в доступности и потреблении культурных благ. Определена необходимость мониторинга сферы культуры, активного использования современных информационных технологий учреждениями.

Ключевые слова: посещаемость, учреждения культуры, стратегия государственной культурной политики, федеральные округа Российской Федерации, Северо-Западный федеральный округ

Abstract: The article presents statistical analysis of cultural field development indicators in the macro-regions of Russian Federation and regions of the Northwestern Federal District in 2000-2012. It analyzes cultural activity of the Russians and their attendance at cultural venues. The author makes a conclusion that in the recent years the development trends of cultural field have been quite diverse, still the majority of negative tendencies are related to growing regional disproportions in availability and consumption of cultural goods. The article identifies the need for monitoring of the cultural sphere and active application of modern information technologies by the cultural institutions.

Keywords: attendance, cultural institutions, the strategy of state cultural policy, federal district of Russian Federation, Northwestern federal district.

Культурная среда сегодня становится ключевым понятием современного общества и представляет собой не отдельную область государственного регулирования, а сложную и многоуровневую систему, внутри которой решение проблем может быть только комплексным, учитывающим множество смежных факторов и соединяющим усилия разных ведомств, общественных институтов и бизнеса. Российская Федерация обладает огромным культурным потенциалом, который до сих пор не используется в полной мере. Реализуемый комплекс государственных

мер при положительной динамике отдельных показателей, отмеченной за последние 10 лет, пока не оказал решающего позитивного влияния на ситуацию в культуре, позиции которой были серьезно подорваны в 90-е годы XX века [3].

На современном этапе, когда сформированы Основы государственной культурной политики, определено общее понимание культуры, как многомерной живой системы, важного фактора общественного развития, экономического роста, обеспечения национальной безопасности и суверенитета России, поставлена необходимость разработки Стратегии государственной культурной политики для реализации заложенных основ с учетом региональных инициатив. Президентом Российской Федерации на заседании Госсовета и Совета при президенте по культуре и искусству было обозначено, что еще на стадии планирования документа необходимо работать и обязательно понимать, что мы делаем, на что ориентируемся, а не закапываться в бумагах [6].

В таких условиях, на наш взгляд, особую актуальность приобретает необходимость мониторинга развития сферы культуры в регионах, определение приоритетов развития, конкурентных преимуществ, угроз, целей, задач и ресурсов для их решения, формирование информационной базы. Для того чтобы положения Основ государственной культурной политики, имели дальнейшее воплощение в конкретных действиях, необходимость которых явно назрела, постоянно дополнялись в виду выявленных проблем и предполагали активное развитие сферы культуры России.

Целью данной статьи явился анализ основных тенденций в развитии сферы культуры России. Для достижения цели были обозначены задачи по сбору и структурированию доступной статической информации, анализу полученных данных в разрезе макрорегионов Российской Федерации, а так же регионов Северо-Западного федерального округа, в период 2000–2012 гг. Период исследования ограничен доступностью данных статистики. Обследование проводилось на предмет развития культурно-досуговой инфраструктуры и непосредственной привлекательности мероприятий учреждений культуры населения; представленности и востребованности платных культурных услуг; деятельности музеев, театров, библиотек, кинотеатров.

В ходе исследования было выяснено, что развитие культурно-досуговой инфраструктуры в регионах России на протяжении всего исследуемого периода крайне неоднородно (коэффициент вариации больше 40%). Лидируют по данному показателю малонаселенные регионы, с хорошо развитой культурно-досуговой инфраструктурой: на тысячу населения более одного учреждения, например Республика Алтай. Интересным представляется и тот факт, что в регионах с высокой обеспеченностью учреждениями культуры их число практически неизменно на протяжении

исследуемого периода, тогда как в регионах с низкой обеспеченностью – она постепенно снижается.

Для населения всех федеральных округов Российской Федерации обеспеченность учреждениями культуры постоянно снижается, наиболее существенное сокращение в 2012 году по сравнению с 2000 годом наблюдается в Дальневосточном, Южном и Сибирском федеральных округах (табл. 1). Среди регионов СЗФО обеспеченность несколько увеличилась в Республике Карелия и Вологодской области. Наибольший фактический доступ к учреждениям культуры имеют жители Псковской и Новгородской областей.

Таблица 1. **Обеспеченность населения учреждениями культуры, учреждений на 100 тыс. чел. населения**

Территория	2000	2005	2010	2011	2012	Темп прироста 2012 к 2005, %
Российская Федерация	0,790	0,789	0,782	0,773	0,742	-6,1
<i>ЦФО</i>	0,910	0,897	0,894	0,888	0,876	-3,7
<i>СЗФО</i>	0,792	0,792	0,790	0,759	0,732	-7,6
Республика Карелия	0,660	0,668	0,760	0,742	0,723	9,5
Республика Коми	0,889	0,876	0,868	0,867	0,856	-3,7
Архангельская область	0,862	0,846	0,852	0,783	0,668	-22,5
Вологодская область	0,820	0,838	0,847	0,843	0,841	2,6
Калининградская область	0,591	0,583	0,518	0,484	0,360	-39,1
Ленинградская область	0,356	0,343	0,331	0,315	0,290	-18,5
Мурманская область	0,352	0,339	0,341	0,334	0,332	-5,7
Новгородская область	1,300	1,274	1,269	1,258	1,238	-4,8
Псковская область	1,296	1,296	1,264	1,142	1,220	-5,9
г. Санкт-Петербург	0,064	0,062	0,062	0,062	0,062	-3,1
<i>ЮФО</i>	0,680	0,675	0,668	0,664	0,610	-10,3
<i>СКФО</i>	0,470	0,485	0,478	0,471	0,463	-1,5
<i>ПФО</i>	0,960	0,953	0,937	0,928	0,915	-4,7
<i>УФО</i>	0,715	0,710	0,709	0,708	0,706	-1,3
<i>СФО</i>	0,960	0,943	0,930	0,927	0,864	-10,0
<i>ДФО</i>	0,870	0,861	0,845	0,836	0,766	-12,0

Источники: Регионы России. Социально-экономические показатели. стат. сб. / Росстат. – М. 2006 – 2013; Единая межведомственная информационная система [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.fedstat.ru>

Показатель обеспеченности культурными учреждениями нельзя использовать обособленно, так как он не отражает финансовые возможности населения к потреблению культурных услуг, не учитывает транспортную доступность и востребованность услуг и мероприятий учреждений. Таким образом, для определения различий в доступе к культурным благам, нами рассматривалось реальное участие населения в мероприятиях, проводимых культурными учреждениями. По методике Департамента культуры и охраны культурного наследия Вологодской области рассчитывался интегральный

показатель «Приобщенность населения к культуре», отражающий, сколько приходится посещений культурно-массовых мероприятий на человека [5]. Анализ показателей вариации показал, что существуют региональные диспропорции и неравный доступ граждан к пользованию культурными благами. Приобщенность населения к культуре в России совершенно неоднородна: максимальное значение в 2011 году более чем в 22 раза превосходит минимальное; коэффициент вариации равный 49,7 показывает высокую неоднородность совокупности. Такой высокий уровень дифференциации внутри страны чаще всего объясняется высокими показателями посещаемости культурных мероприятий в городах федерального значения – Москве и Санкт-Петербурге. Однако проведенные расчеты внутри федеральных округов доказали, что порой соседние регионы имеют полярные показатели развития сферы культуры, что может таить под собой серьезные проблемы развитию общества [2].

В разрезе макрорегионов наиболее часто посещают культурные мероприятия жители регионов СЗФО, в субъектах которого наблюдается наибольшая дифференциация частоты посещаемости: наибольшая приобщенность к культуре выявлена среди жителей Санкт-Петербурга – 4,7 посещений на человека, наименьшая – как ни странно, в Ленинградской области (0,97 посещений на человека; табл. 2). Санкт-Петербург не теряет своего статуса культурной столицы России. Вологодская область занимает высокие позиции среди регионов СЗФО, так же наблюдается постоянный рост посещаемости культурных учреждений. Немаловажным является тот факт, что официальная статистика не дает возможности определить посещало культурно-массовые мероприятия местное население или туристы. В любом случае это позволяет судить об эффективности деятельности в сфере культуры и туризма по привлечению потребителей, а так же о положительном влиянии данных процессов на развитие региона [1]. Рассмотрение динамики въездного туризма на территорию Вологодской области показывает, что в период 2005–2012 гг. снизилось число иностранных туристов, посетивших регион – на 13,7% (с 90860 чел. в 2005 г. до 78358 чел. в 2012 г.), а так же доля иностранных граждан в общем количестве обслуженных туристов с 1,2% в 2005 г. до 0,03% в 2012 г. [11]. Согласно этим данным можно сделать вывод, что несколько повысилась активность местного населения и гостей из других регионов Российской Федерации по приобщению к культурному и природному потенциалу Вологодчины. Данный вывод подтверждается так же и при анализе деятельности музеев и театров региона, посещаемость которых имеет тенденцию к росту (см. табл. 5,7).

Таблица 2. Интегральный показатель «Приобщенность населения к культуре региона через посещения учреждений/мероприятий культуры», раз на человека

Территория	2000	2005	2010	2011	2012	Темп прироста 2012 к 2005, %
Российская Федерация	н.д.	1,08	1,07	1,06	1,05	-3,3
<i>ЦФО</i>	н.д.	1,17	1,16	1,17	1,20	2,4
<i>СЗФО</i>	н.д.	1,91	1,84	1,86	1,88	-2,0
Республика Карелия	н.д.	1,72	1,63	1,65	1,47	-14,4
Республика Коми	н.д.	0,99	0,95	0,99	0,98	-1,4
Архангельская область	н.д.	1,07	1,06	1,06	1,07	0,1
Вологодская область	н.д.	1,51	1,47	1,49	1,61	6,5
Калининградская область	н.д.	1,65	1,60	1,52	1,50	-9,1
Ленинградская область	н.д.	1,07	1,06	1,12	0,97	-9,0
Мурманская область	н.д.	1,13	1,15	1,15	1,15	2,0
Новгородская область	н.д.	1,86	1,73	1,66	1,79	-4,0
Псковская область	н.д.	1,66	1,63	1,67	1,67	0,5
г. Санкт-Петербург	н.д.	4,58	4,31	4,43	4,69	2,4
<i>ЮФО</i>	н.д.	0,99	1,00	0,99	0,94	-5,0
<i>СКФО</i>	н.д.	0,57	0,62	0,62	0,50	-12,3
<i>ПФО</i>	н.д.	1,02	1,01	1,03	1,04	2,4
<i>УФО</i>	н.д.	0,84	0,85	0,81	0,87	4,3
<i>СФО</i>	н.д.	1,07	1,02	0,96	0,95	-10,7
<i>ДФО</i>	н.д.	1,11	1,04	1,01	1,01	-9,1

Источники: Регионы России. Социально-экономические показатели. стат. сб. / Росстат. – М. 2006 – 2013; Единая межведомственная информационная система [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.fedstat.ru>

Наибольшее снижение культурной активности зафиксировано среди населения Северо-Кавказского, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов.

Согласным данным официальной статистики рост количества посещений культурных мероприятий в период с 2010 по 2013 год зафиксирован только в 25 субъектах РФ, тогда в других субъектах отмечается снижение интереса к культурно-досуговым учреждениям от незначительного (например, в Рязанской области -0,4%), до 38–39% в Еврейской АО и Чувашской Республике.

Готовность и возможности людей тратить материальные средства на свое культурное обогащение, повышение культурного капитала можно проследить по участию в мероприятиях культурных учреждений, проводимых на платной основе. Как показывает исследование, наблюдается тенденция к снижению числа платных культурных мероприятий: оно сократилось во всех федеральных округах кроме Приволжского, а так же во всех регионах СЗФО (табл. 3).

Таблица 3. Число платных мероприятий в учреждения культурно-досугового типа, тыс. ед.

Территория	2000	2005	2010	2011	2012	2013	Темп прироста 2012 к 2005, %
Российская Федерация	н.д.	2699,2	2623,8	2528,7	2471,7	2450,9	-9,2
<i>ЦФО</i>	н.д.	625,4	571,1	553,2	525,7	512,5	-18,1
<i>СЗФО</i>	н.д.	307,2	267,7	245,8	236,6	239,8	-22,0
Республика Карелия	н.д.	16,7	12,4	10,4	9,8	9,0	-46,2
Республика Коми	н.д.	37,4	28,1	28,1	28,0	28,0	-25,2
Архангельская область	н.д.	47,1	49,7	35,9	34,9	42,2	-10,3
Вологодская область	н.д.	67,3	63,2	62,6	62,5	60,1	-10,7
Калининградская область	н.д.	12,3	7,3	7,0	6,8	6,1	-50,4
Ленинградская область	н.д.	25,6	20,2	19,3	16,3	15,9	-37,9
Мурманская область	н.д.	3,9	3,5	3,8	3,8	3,6	-6,9
Новгородская область	н.д.	55,9	53,8	54,0	53,2	53,9	-3,5
Псковская область	н.д.	31,9	21,6	19,3	15,9	15,2	-52,4
г. Санкт-Петербург	н.д.	4,5	5,3	3,7	3,7	3,9	-13,6
<i>ЮФО</i>	н.д.	234,2	152,9	143,7	129,0	120,4	-48,6
<i>СКФО</i>	н.д.	34,1	24,6	23,3	24,4	22,2	-34,9
<i>ПФО</i>	н.д.	602,6	802,7	786,4	784,1	769,6	27,7
<i>УФО</i>	н.д.	225,0	204,7	206,3	200,6	206,8	-8,1
<i>СФО</i>	н.д.	522,8	482,5	449,2	457,4	459,5	-12,1
<i>ДФО</i>	н.д.	148,0	117,5	120,7	113,9	120,2	-18,8

Источники: Регионы России. Социально-экономические показатели. стат. сб. / Росстат. – М. 2006 – 2013; Единая межведомственная информационная система [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.fedstat.ru>

В Вологодской области в 2013 году было проведено более 60 тыс. платных мероприятий, что на 11% меньше чем в 2005 году. Можно полгать, что ряд мероприятий был переведен в категорию бесплатных, что, несомненно, является положительной тенденцией, в части повышения доступа к культурным услугам для социально незащищенных групп населения. Однако проведение платных мероприятий повышает доходную базу учреждений культуры, полученные данные показывают, что доход культурных учреждений варьируется, и, при прочих равных условиях государственного финансирования, может отрицательно сказаться на ассортименте и качестве предоставляемых услуг.

Вместе с сокращением количества платных культурных мероприятий постепенно снижается и доля населения, принимающего в них участие (табл. 4). В предыдущих исследованиях нами было выяснено, что именно поэтому показателю наблюдается наибольшая дифференциация регионов России, что отражает кардинальные различия между уровнем и качеством жизни людей в субъектах РФ.

Таблица 4. Удельный вес населения, участвующего в платных культурно-досуговых мероприятиях, проводимых государственными (муниципальными) учреждениями культуры, %

Территория	2000	2005	2010	2011	2012	2013	Темп прироста 2012 к 2000, %
Российская Федерация	н.д.	78,5	87,0	80,1	78,8	81,2	3,4
<i>ЦФО</i>	н.д.	68,2	61,4	58,3	55,8	66,8	-2,1
<i>СЗФО</i>	н.д.	86,8	67,8	66,1	61,8	60,6	-30,2
Республика Карелия	н.д.	83,9	68,6	62,9	52,9	48,8	-41,8
Республика Коми	н.д.	136,9	116,3	116,7	101,2	111,5	-18,6
Архангельская область	н.д.	139,4	128,6	115,0	90,4	95,5	-31,5
Вологодская область	н.д.	190,0	182,1	188,9	179,5	165,3	-13,0
Калининградская область	н.д.	51,9	37,0	27,7	31,2	27,7	-46,6
Ленинградская область	н.д.	100,7	80,9	67,8	70,2	52,6	-47,8
Мурманская область	н.д.	40,8	45,5	38,2	43,5	42,4	3,9
Новгородская область	н.д.	283,0	225,3	238,4	250,0	248	-12,4
Псковская область	н.д.	133,2	130,9	83,4	89,5	67	-49,7
г. Санкт-Петербург	н.д.	27,0	26,6	27,0	26,5	27,4	1,5
<i>ЮФО</i>	н.д.	75,5	51,6	50,1	50,1	48,7	-35,5
<i>СКФО</i>	н.д.	31,4	23,7	24,5	18,4	17,1	-45,5
<i>ПФО</i>	н.д.	82,6	132,0	130,0	131,4	127,6	54,5
<i>УФО</i>	н.д.	73,5	73,4	76,7	74,7	77,9	6,0
<i>СФО</i>	н.д.	106,1	146,5	108,2	110,5	112,9	6,4
<i>ДФО</i>	н.д.	94,5	75,4	77,5	77,2	72,6	-23,2

Источники: Регионы России. Социально-экономические показатели. стат. сб. / Росстат. – М. 2006 – 2013; Единая межведомственная информационная система [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.fedstat.ru>

При рассмотрении структуры культурной активности населения субъектов и федеральных округов Российской Федерации было выяснено, что наибольшей популярностью среди культурных учреждений пользуются музеи. Практически во всех обследуемых территориях интерес к ним возрос в период 2000–2012 гг. (снижение отмечено только в Северо-Кавказском ф.о.; табл. 5). В среднем по России на 1000 чел. населения приходится порядка 630 посещений музеев. В Вологодской области это значение на порядок выше – 976. Самый высокий интерес к музеям на протяжении всего рассматриваемого периода в Санкт–Петербурге.

Таблица 5. Численность посещений музеев на 1000 чел. населения

Территория	2000	2005	2010	2011	2012	Темп прироста 2012 к 2000, %
Российская Федерация	499	527	567	601	629	26,1
<i>ЦФО</i>	605	617	647	727	760	25,6
<i>СЗФО</i>	1550	1616	1779	1881	2026	30,7
Республика Карелия	394	587	683	645	649	64,7
Республика Коми	222	290	388	346	355	59,9

Архангельская область	375	469	550	588	612	63,2
Вологодская область	654	840	895	958	976	49,2
Калининградская область	762	781	981	981	1028	34,9
Ленинградская область	355	508	731	620	638	79,7
Мурманская область	377	317	389	401	443	17,5
Новгородская область	926	1035	1095	1224	1296	40,0
Псковская область	548	763	954	1000	1134	106,9
г. Санкт-Петербург	3691	3573	3669	3920	4227	14,5
<i>ЮФО</i>	341	482	519	494	507	48,7
<i>СКФО</i>	154	132	174	140	146	-5,2
<i>ПФО</i>	266	281	332	357	374	40,6
<i>УФО</i>	261	285	287	303	310	18,8
<i>СФО</i>	347	362	374	373	372	7,2
<i>ДФО</i>	352	442	400	401	402	14,2

Источники: Регионы России. Социально-экономические показатели. стат. сб. / Росстат. – М. 2006 – 2013; Единая межведомственная информационная система [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.fedstat.ru>

В эпоху цифровых технологий использование информационного пространства для рекламы, поиска и привлечения потенциального потребителя услуг культуры является крайне важным. Так в 2013 году впервые в ведомственной статистике появились данные об представленности музеев в сети Интернет. Ранжирование регионов по доле музеев, имеющих сайт, показало, что в большинстве субъектов РФ каждый второй музей представлен в Интернете. В Вологодской области лишь 24,4% музеев, имеют собственный сайт (табл. 6). Следовательно, вологодские музеи не используют в полной мере возможности телекоммуникационной сети Интернет для представления электронных версий традиционных видов информации и поиска новых посетителей, не говоря уже об огромном количестве потенциальных возможностей, таких как анимация, виртуальная реальность, мультимедиа в интерактивном режиме и реальном времени.

Необходимо планирование шагов по увеличению представленности в сети Интернет не только посредством собственного сайта, создание которого, безусловно, затратное и длительное для учреждений культуры мероприятие, но и на различных информационных порталах, в социальных сетях и туристических путеводителях. Игнорирование инструментов телекоммуникационной сети Интернет в современных условиях заранее снижает конкурентоспособность учреждений культуры в борьбе за свободное время населения.

Таблица 6. Доля музеев, имеющих сайт в сети Интернет в общем количестве музеев Российской Федерации, 2013 год.

Субъекты с высокой долей музеев, имеющих сайт в сети Интернет		Субъекты с низкой долей музеев, имеющих сайт в сети Интернет	
Ненецкий АО	100,0	Вологодская область	24,4
Рязанская область	100,0	Республика Северная Осетия – Алания	23,5
Саратовская область	100,0	Магаданская область	20,0
Чеченская республика	100,0	Республика Саха (Якутия)	17,0
Ханты-Мансийский АО	97,1	Республика Мордовия	16,7
Республика Карелия	94,7	Республика Тыва	14,3
г. Москва	93,2	Астраханская область	12,5
Забайкальский край	92,3	Республика Алтай	12,5
г. Санкт-Петербург	91,5	Чукотский АО	12,5
Белгородская область	90,7	Республика Дагестан	11,1

Источник: Единая межведомственная информационная система [Электронный ресурс]
Режим доступа: <http://www.fedstat.ru>

Театр без зрителя не существует. По исследованиям ученых за последние 30 лет общий объем потребления сократился более чем в два раза, с 70 млн. посещений в 1985 г. до 33 млн. в 2012 г [8]. Нами было выяснено, что посещаемость театров несколько ниже: в России 237 человек на 1000 человек населения (табл. 7). Однако, в большинстве субъектов отмечается рост количества посещений театров в последние 10–13 лет. Среди регионов СЗФО, как и в случаях с другими учреждениями культуры, выделяется г. Санкт-Петербург, его показатели более чем в 3,5 раза выше, чем в Вологодской области. Самый существенный рост посещаемости отмечается в Калининградской области, в период с 2000 года их число выросло более чем на 68%. Тогда как в Ленинградской области наблюдается противоположная картина: более чем на половину за 13 лет снизилась посещаемость театров.

Таблица 7. Численность зрителей театров на 1000 чел. населения

Территория	2000	2005	2010	2011	2012	Темп прироста 2012 к 2000, %
Российская Федерация	210	195	217	230	237	12,9
<i>ЦФО</i>	250	228	262	279	298	19,2
<i>СЗФО</i>	339	289	279	297	311	-8,3
Республика Карелия	274	256	166	214	186	-32,1
Республика Коми	134	99	163	162	164	22,4
Архангельская область	127	116	136	156	168	32,3
Вологодская область	146	127	154	145	158	8,2
Калининградская область	102	114	154	186	172	68,6
Ленинградская область	260	209	145	128	128	-50,8
Мурманская область	150	120	139	166	141	-6,0
Новгородская область	178	159	106	121	129	-27,5
Псковская область	149	125	151	144	128	-14,1

г. Санкт-Петербург	678	563	517	550	587	-13,4
<i>ЮФО</i>	125	120	124	135	138	10,4
<i>СКФО</i>	101	89	91	87	89	-11,9
<i>ПФО</i>	206	188	210	224	228	10,7
<i>УФО</i>	160	178	209	209	216	35,0
<i>СФО</i>	209	202	239	254	250	19,6
<i>ДФО</i>	141	152	185	209	190	34,8

Источники: Регионы России. Социально-экономические показатели. стат. сб. / Росстат. – М. 2006 – 2013; Единая межведомственная информационная система [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.fedstat.ru>

Касательно библиотечного обслуживания можно сделать вывод о единой тенденции последние 13 лет – это повсеместное снижение количества единиц библиотечного фонда, а так же числа пользователей библиотеками общедоступного типа (табл. 8, 9).

Таблица 8. Библиотечный фонд на 1000 чел. населения

Территория	2000	2005	2010	2011	2012	Темп прироста 2012 к 2000, %
Российская Федерация	7017	6820	6459	6209	6027	-14,1
<i>ЦФО</i>	7667	7347	6934	6810	6632	-13,5
<i>СЗФО</i>	9171	9090	8486	8225	8117	-11,5
Республика Карелия	9162	8544	8320	6602	6525	-28,8
Республика Коми	7724	8027	8141	8060	8096	4,8
Архангельская область	8079	8162	7527	6966	6638	-17,8
Вологодская область	8000	7724	7298	7226	7124	-11,0
Калининградская область	6843	6636	5158	4594	4227	-38,2
Ленинградская область	5286	4777	3212	3085	2924	-44,7
Мурманская область	10139	10538	10157	10069	9994	-1,4
Новгородская область	8932	8831	8940	8825	8774	-1,8
Псковская область	13154	13275	12327	11877	11643	-11,5
г. Санкт-Петербург	11175	11166	10737	10645	10621	-5,0
<i>ЮФО</i>	6119	5900	5441	4949	4854	-20,7
<i>СКФО</i>	4054	4102	3895	3659	3459	-14,7
<i>ПФО</i>	7396	7162	6844	6692	6390	-13,6
<i>УФО</i>	5453	5292	4976	4902	4823	-11,6
<i>СФО</i>	6576	6472	6453	5883	5722	-13,0
<i>ДФО</i>	6953	6979	6289	6010	5788	-16,8

Источники: Регионы России. Социально-экономические показатели. стат. сб. / Росстат. – М. 2006 – 2013; Единая межведомственная информационная система [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.fedstat.ru>

В среднем по России из 1000 человек пользователями библиотек являются порядка трети населения. В период с 2000 года их число сократилось незначительно – на 11% (табл. 9). В Вологодской области каждый второй прибегает к использованию услуг библиотек. В целом, за исключением некоторых субъектов, можно отметить, что библиотеки всегда интересны определенному кругу людей. Однако в современных тенденциях развития эксперты менеджмента в сфере культуры все чаще призывают к тому, чтобы библиотеки перестали быть просто фабрикой по выдаче книг,

они должны стать культурно-информационными центрами для всех слоев населения [10]. В развитии новых форм подачи информации, организации сопутствующих мероприятий, проведении тренингов и курсов состоит будущее библиотек, кроется возможность повышения их привлекательности для широкого круга общественности.

Таблица 9. Число пользователей библиотек на 1000 чел. населения

Территория	2000	2005	2010	2011	2012	Темп прироста 2012 к 2000, %
Российская Федерация	407,7	405,5	391,8	375,0	364,2	-10,7
<i>ЦФО</i>	399,3	380,2	370,0	356,1	349,6	-12,4
<i>СЗФО</i>	394,6	408,4	369,1	359,4	352,8	-10,6
Республика Карелия	504,8	637,6	772,9	662,5	642,1	27,2
Республика Коми	442,0	470,4	468,3	467,4	467,0	5,7
Архангельская область	401,0	418,1	364,1	343,0	328,6	-18,1
Вологодская область	500,0	479,4	452,1	495,8	515,9	3,2
Калининградская область	673,3	632,5	576,4	627,2	646,1	-4,0
Ленинградская область	261,9	265,9	215,8	199,0	182,8	-30,2
Мурманская область	653,3	663,9	453,4	450,5	416,7	-36,2
Новгородская область	754,9	741,7	769,4	761,9	752,4	-0,3
Псковская область	416,9	431,3	438,2	431,8	430,5	3,3
г. Санкт-Петербург	94,8	90,6	76,8	69,9	69,4	-26,8
<i>ЮФО</i>	401,0	401,1	387,4	360,1	356,8	-11,0
<i>СКФО</i>	326,2	350,1	341,3	321,4	293,5	-10,0
<i>ПФО</i>	462,5	460,1	447,3	433,2	416,0	-10,1
<i>УФО</i>	366,2	365,2	350,4	345,8	342,5	-6,5
<i>СФО</i>	408,2	417,3	420,4	390,0	375,3	-8,1
<i>ДФО</i>	421,0	419,3	387,4	373,8	366,1	-13,0

Источники: Регионы России. Социально-экономические показатели. стат. сб. / Росстат. – М. 2006 – 2013; Единая межведомственная информационная система [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.fedstat.ru>

Касательно данных по посещаемости кинотеатров официальная статистика представляет довольно не структурированные данные. Однако согласно опросам общественного мнения, проводимых ИСЭРТ РАН, в рамках изучения социокультурных характеристик Вологодской области, было выяснено, что кинотеатр является одним из самых популярных мест проведения досуга для различных категорий граждан, уступая мероприятиям в парках отдыха и городским праздникам [1].

Резюмируя вышесказанное можно заметить, что тенденции в развитии сферы культуры в последние годы очень разноплановы, большинство негативных тенденций связано с увеличением региональных диспропорций. По оценкам ученых именно для нашей страны, с ее огромной территорией, суровым климатом и низкой плотностью населения на большей её части, наличие высокой дифференциации в доступности и потреблении культурных благ крайне опасно возможным наступлением негативных социальных эффектов. Приобщенность населения к культуре не претерпевала существенных изменений. Тогда как количество и посещаемость платных

культурно-досуговых мероприятий в государственных и муниципальных учреждениях имеет тенденцию к сокращению: в некоторых регионах и федеральных округах более чем на половину, что таит в себе угрозы снижения собственных доходов, ассортимента и качества предоставляемых услуг, при прочих равных условиях бюджетного финансирования. В структуре культурной активности населения России замечены тенденции к повышению интереса к музеям практически во всех обследуемых территориях, их посещают как местное население, так и туристы. Театры и библиотеки имеют более постоянную заинтересованную аудиторию.

Для дальнейшего развития и привлечения большего числа посетителей учреждениям культуры необходимо максимально использовать возможности медиасферы в своей деятельности, разрабатывать новые формы подачи традиционной информации, находить пути повышения собственных доходов и внешних инвестиций для повышения качества оказываемых услуг. В государственной программе «Развитие культуры и туризма на 2013–2020 годы» так же отмечается, что необходимой задачей на предстоящие периоды развития сферы должно стать преодоление значительного отставания учреждений культуры России в использовании современных информационных технологий, создании электронных продуктов культуры, а также в развитии отраслевой информационной инфраструктуры, в первую очередь обеспечивающей новые возможности использования фондов музеев, библиотек и архивов [3].

Мнения ученых по поводу положительных изменений и нивелирования негативных тенденций в развитии сферы культуры сконцентрировано в правовом и управленческом полях. Указывается, что успех назревших реформ кроется в политической воле и менеджерских качествах руководителей органов исполнительной власти и управленцев на местах [9]. Сфера культуры и все наше общество нуждаются не столько в спорадических действиях, сколько в нормах Закона, которые бы защищали данную сферу деятельности и создавали условия для её нормального развития [8].

На наш взгляд, созданию контролирующих и обеспечивающих развитие отрасли документов, в том числе Стратегии государственной культурной политики, должны предшествовать серьезные междисциплинарные исследования, который бы гарантировали их эффективность. В частности необходим тщательный мониторинг по трем составляющим элементам: учреждения, предоставляющие услуги; потребители услуг; процесс и эффективность управления. Анализ региональных и федеральных программ развития сферы культуры и отчетных данных профильных Департаментов показал, что крайне низкое внимание уделяется изучению и прогнозированию спроса на культурные услуги. Потребитель считается постоянной переменной постоянной. Тогда как все чаще учеными выносятся на обсуждение тезисы о пассивности

населения, засилье массовой культуры, расширении возможностей проведения досуга, которые приводят к снижению спроса на культурные блага.

Существующая в настоящее время несбалансированность и полярность развития субъектов Российской Федерации, доказанная научных исследованиях [2, 8], является серьезной угрозой гармоничному развитию российского общества. Важным условием развития сферы культуры и единого культурного пространства является необходимость формулировки со стороны органов власти четких шагов по снижению дифференциации регионов по доступности культурных благ.

Использованные источники:

1. Антонова М. А. Тенденции посещения культурных учреждений в Вологодской области [Текст] / М. А. Антонова // Молодой ученый. – 2012. – №9. – С. 89–93.
2. Антонова М.А. Социокультурная дифференциация регионов Российской Федерации [Текст] / М.А. Антонова // Проблемы развития территорий. – 2014. – №3 (71). – С. 67–80.
3. Государственная программа Российской Федерации "Развитие культуры и туризма" на 2013 -2020 годы / Утверждена распоряжением Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. N 2567-р [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://base.garant.ru/70291902/>
4. Единая межведомственная информационная система [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.fedstat.ru>
5. Итоговые отчеты о деятельности Департаменты культуры и охраны объектов культурного наследия Вологодской области 2007-2013 гг. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Департаменты культуры и охраны объектов культурного наследия Вологодской области. – Режим доступа: <http://depcult35.ru/>
6. Основы есть. Дело за стратегией / Газета культура. – 25.12.2014. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://portal-kultura.ru/articles/country/75995-osnovy-est-delo-za-strategiy/>
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. стат. сб. / Росстат. – М. 2006 – 2013.
8. Рубинштейн А.Я., Музычук В.Ю. Оптимизация или деградация? Между прошлым и будущим российской культуры [Текст] /А.Я. Рубинштейн, В.Ю. Музычук // Общественные науки и современность. – 2014. – №6. – С.5–22.
9. Тартагышева Г.В., Цыбиков Т.Г. Модернизация деятельности муниципальных учреждений культуры (на примере Республики Бурятия) [Текст] / Г.В. Тартагышева, Т.Г. Цыбиков // Социологические исследования. – 2014. – №12. – С.120-127.
10. Тульчинский Г.Л., Шекова Е.Л. Менеджмент в сфере культуры [Текст] Ученое пособие – 5-е изд., испр. и доп. – СПб.: Издательство «ПЛАНЕТА МУЗЫКИ», 2013. – 544 с.

Грязнова Е.Р., к.с.н.

доцент

Лямина Ж.К.

магистрант

Поволжский институт управления имени П.А. Столыпина

Россия, г. Саратов

КОНФЛИКТОГЕННЫЕ ФАКТОРЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Краткая аннотация:

В статье рассмотрены конфликтогенные факторы, имеющие место на предприятиях малого бизнеса. Отмечается, что успешность предприятия малого бизнеса связана с персоналом, его трудовым поведением. Грамотное управление персоналом должно предусматривать меры по выявлению конфликтогенных факторов и эффективному регулированию конфликтов.

Ключевые слова: управление персоналом, социально-трудовой конфликт, конфликтогенные факторы.

Малое предпринимательство играет значительную роль в российской экономике, влияет на экономический рост, на насыщение рынка товарами необходимого качества, на создание новых дополнительных рабочих мест, решает многие актуальные экономические и социальные проблемы. Благодаря отсутствию формальных структур предельно упрощается система принятия управленческих решений.

Специфика малого предприятия требует от руководителей высокого профессионализма в области управления персоналом. Общие особенности управления персоналом малого предприятия, не зависящие от формы собственности и сферы деятельности организации, включают целый ряд характеристик, которые рассмотрены ниже.

Комплексный характер деятельности и гибкая организация труда. Отсутствие четкого функционального разделения между административным и производственным персоналом способствует сокращению дистанции между персоналом, однако не устраняет социальных различий (например, в оплате труда). Работникам малого предприятия приходится выполнять функции, не свойственные их должностям, поэтому здесь необходимы не профессионалы узкого профиля, а универсальные работники, способные совмещать должности и выполнять различные виды работ. Одна из сильных сторон малого бизнеса - свобода в определении круга обязанностей и способность к быстрым переменам.

Отсутствие многоуровневой организационной структуры. Это приводит персонал к пониманию профессионального развития как

расширение и усложнение функциональных обязанностей, увеличения заработной платы, а не повышения в должности.

Относительно более высокая информированность работников. Руководителю предприятия сложно скрыть от персонала сведения о методах работы и отношениях с клиентами и государственными структурами.

Меньшая степень бюрократичности в работе. На малых предприятиях отсутствуют многие инструктивные документы по регламентации кадровой работы, а существует система неофициальных установок. Это располагает к индивидуальному подходу к каждой ситуации и работнику, однако приводит к возникновению конфликтов, выражению личных симпатий и антипатий руководителя к работникам.

Организационное обучение практически отсутствует. Объясняется это рядом причин: недооценка руководителем предприятия необходимости обучения, нехватка средств, неопределенность перспектив предприятия.

Малое предприятие предъявляет повышенные требования к личным качествам работника. Малый коллектив быстрее «освободится» от работников, чьи качества не соответствуют принятым нормам и ценностям данного предприятия.

Следует учитывать, что небольшие предприятия вынуждены действовать с повышенной неустойчивостью. Немало из них, тем не менее, добивается крупного успеха на рынке товаров и услуг. Причем их достижения во многом предопределяются совершенствованием управления, которое ныне само превращается в новую технологию, способствующую развитию предпринимательства. Но главная особенность - стремление к коллективному труду, общая совместная заинтересованность в максимальном результате работы сообща, обусловленная участием в прибылях предприятия и желанием сохранить занятость. Для повышения устойчивости предприятия руководство должно учитывать конфликтогенные факторы, то есть факторы, способствующие развитию и вскрытию конфликта, провоцирующие людей на обострение противоречий.

Сегодня причиной возникновения напряженных отношений между работодателем и работником может быть отставание индивидуального сознания и психологии работников от изменения требований к персоналу на рынке труда. [1] Значительно усложняется система мотивации и стимулирования работников, прежде всего, в связи с приемом на работу по краткосрочным контрактам. На межличностные отношения влияет выдвижение различных предварительных условий, в том числе испытательного срока.

Одной из причин возникновения конфликтных ситуаций между персоналом и работодателем может быть несоответствие общекультурного и узкопрофессионального компонентов в подготовке работников. Общекультурный уровень развития персонала малого предприятия выполняет важнейшую миссию. Он позволяет подходить к решению задач

не узко, утилитарно, а комплексно и масштабно, с пониманием социальной, моральной, правовой ответственности принимаемых решений и осуществляемых действий. Общекультурный уровень подготовки расширяет кругозор работника, позволяет быстрее и обоснованнее находить нужный вариант поведения.

Нельзя обойти вниманием и такую существенную особенность коллективов малых предприятий, как появление в них принципиально иных зависимостей. Речь идет о том, что наиболее характерными для таких коллективов являются взаимодействия и связи между реальными владельцами производственных единиц и лицами наемного труда. Это существенно меняет обстановку в коллективах, порождает новые конфликтогенные факторы, а разрешение коллизий, противостояния становится более сложным, чем прежде.

Проявляются и конфликты между «новаторами» и «консерваторами». Последние, не умеют работать в условиях неустойчивой внешней среды, не готовы осваивать смежные специальности, профессии, чтобы расширить свои адаптационные возможности. Такие сотрудники, как правило, готовы довольствоваться достигнутым статусным положением и даже не очень высокой оплатой труда.

Известной новизной отличается и такой конфликтогенный фактор, как противостояние между компетентными подчиненными и некомпетентными руководителями. Для коллективов малого предприятия характерен и конфликт между теми, кто лишь имитирует трудовое участие, и теми, кто принял новые условия экономического поведения и стремится максимально эффективно и грамотно действовать в современных условиях.

Рассмотрим конкретный пример. Предприятие малого бизнеса ООО «Орбис -С» занимается производством маркировочной фурнитуры для текстильной продукции. Основные виды производства включают технологии изготовления нашивок для головных уборов и специализированной обуви, спецодежды, спортивной обуви.

Предприятие взаимодействует с клиентами, поставщиками и другими субъектами коммерческой деятельности не только на территории Саратовской области, но и в других регионах. Общее руководство предприятием возложено на директора. Ему непосредственно подчиняются менеджер и бухгалтер. Для оценки качества продукции создан ОТК.

На директора возложены функции решения стратегических и оперативных кадровых задач. Руководитель предприятия использует всю совокупность методов управления персоналом. В частности может применять дисциплинарные взыскания (замечание, выговор, увольнение); а также должен разрабатывать и использовать в управленческой практике методы морального и материального стимулирования. Основные мотивационные инструменты в организации включают в себя: премирование сотрудников за добросовестное выполнение работы; выдачу

кредитов под проценты сотрудникам организации; поощрения за перевыполнение плановых показателей и качество изделий, премирование сотрудников в праздники, дни рождения. «Работающие мамы» имеют возможность использования гибкого графика работы. Текучесть кадров не превышает 5 % в год.

Каждый работник освоил производственную функцию, изучил специфику работы данного предприятия, способен в случае необходимости, заменить отсутствующего работника или выполнить сверхурочную работу. Работницы предприятия в ходе технологического процесса изготовления изделия имеют контакт с красками и пластизолом, что повышает требования к вопросам охраны труда и здоровья. Конфликтотенным фактором выступает низкая технологическая дисциплина при использовании средств индивидуальной защиты. Предупредить конфликт возможно только при доведении до сознания каждого работника необходимости безусловного выполнения всех норм и правил техники безопасности и производственной санитарии.

Итак, изучение конфликтотенных факторов, на наш взгляд, представляет практический интерес для руководителей предприятий малого бизнеса, поскольку способствует разработке своевременных и достаточных мер по обеспечению социальной стабильности в трудовых коллективах.

Использованные источники:

1. Управление конфликтами и стрессами: Учебно-практическое пособие / под ред. А. Я. Кибанова. — Москва: Проспект, 2012

Грязнова Е.Р., к.с.н.

доцент

Шаронова Е.А.

студент

Поволжский институт управления

имени П.А. Столыпина

Россия, г. Саратов

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОГО ТРУДА И ЗДОРОВЬЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕГИОНА

Краткая аннотация:

В статье описываются подходы к обеспечению безопасного труда и здоровья персонала на известных предприятиях Саратова и Саратовской области. Проанализированы мероприятия и затраты на их проведение. Констатируется, что добиться высокой культуры труда возможно при скоординированных действиях всех субъектов управления предприятием и непосредственно производственного персонала.

Ключевые слова: безопасный труд, управленческие аспекты безопасного труда, мероприятия по улучшению условий труда и промышленной безопасности.

Безопасные условия труда играют важную роль для любого предприятия. Однако довольно часто многими компаниями в значительной степени недооценивается значение включения требований по безопасности труда и окружающего пространства в технологический цикл работы предприятия. Как известно, в немалой степени снижают эффективность работы предприятия простои и снижение работоспособности сотрудников в результате производственных травм, возникновения аварийных ситуаций, несчастных случаев на производстве, появления профессиональных заболеваний. Эти факторы способны не только в значительной степени замедлить производственные процессы, но и стать причиной достаточно высоких дополнительных затрат. Кроме того, данные факторы негативно влияют на общую безопасность производства, качество выпускаемой продукции, отношение персонала к своей работе и профессиональным обязанностям. Поэтому повышение эффективности управления безопасностью труда и здоровья персонала должно стать приоритетной сферой деятельности руководства предприятия. В условиях современной экономики проблемы управления безопасностью труда требуют первостепенного решения в части взаимодействия различных субъектов: работодателей, работников предприятий, органов власти и управления. [1]

Рассмотрим управленческие аспекты безопасного труда на примере некоторых предприятий Саратова и Саратовской области. Эффективные системы управления охраной труда, отвечающие современным требованиям, разработаны и внедрены группой компаний «Объединенные стекольные заводы Саратова», ООО «Саратоворгсинтез», ООО «СЭПО-ЗЭМ», ОАО «Саратовский полиграфический комбинат», «Энгельский кирпичный завод», ОАО «Саратовнефтепродукт», ОАО «Бритиш Американ Тобакко – СТФ», ОАО «Жировой комбинат». Многие из этих предприятий стали обладателями сертификатов безопасности, означающих, что все работы по охране труда в этих организациях проводятся в соответствии с установленными государственными нормативными требованиями и законодательством по охране труда.

На многих предприятиях обрабатывающих производств города Саратова и Саратовской области разработаны и реализуются программы улучшения условий и охраны труда. В среднем в расчете на 1 работника обрабатывающих производств на мероприятия по охране труда в 2012 г. было израсходовано 12,7 тыс. руб., что на 7,6 % больше, чем в 2011 г., и в 1,3 раза больше, чем в среднем по области (9,7 тыс. руб.).

В то же время, несмотря на снижение в 2012 г. по сравнению с 2011 г. (с 2,6 до 2,2), уровень производственного травматизма в расчете на 1000 работающих в обрабатывающих производствах в 1,7 раза выше, чем в целом по области (1,3). Данное соотношение в 2011 г. составляло 1,6 раза.

В 2012 г. охват медосмотрами работающих в условиях воздействия

вредных производственных факторов на предприятиях обрабатывающих производств составляет 98 % (в 2011 г. – 96,6 %), что ниже показателя в целом по области (98,79% в 2012 г.; 98,68 в 2011г.).

Заслуживают внимания мероприятия по улучшению условий труда и промышленной безопасности в ОАО «Саратовский НПЗ». Еще в 2013 году на выделенные средства разработан компьютерный тренажерный комплекс подготовки технологического персонала, улучшены условия труда 719 работникам, в том числе 224 женщинам; все работающие обеспечиваются бутилированной водой, которая очищается на собственной установке «Лисскон»; персонал обеспечен переносными газоанализаторами. На предприятии проведены работы по реконструкции механических и биологических очистных сооружений цехов, осуществлялся мониторинг качества окружающей среды в зоне влияния завода, начат проект по становлению Культуры безопасности с привлечением консультантов фирмы RLG. Применяется на предприятии и программа H.E.A.T. — Hazard Elimination Action Team, что означает в переводе «команда по устранению рисков». Она разработана и внедрена департаментом охраны труда и промышленной безопасности компании ТНК-ВР. Программа направлена на выявление в подразделениях завода рисков и проблемных вопросов, требующих принятия соответствующих решений. Еще одна цель ее - поощрение и распространение опыта положительной работы, вовлечение руководства предприятия в решение проблемных вопросов, существующих на рабочих местах. Проводится ежеквартальный конкурс «5 звезд», который преследует достижение следующих целей: признание и поощрение положительных результатов, предотвращение отрицательного поведения в области охраны труда, промышленной безопасности и охраны окружающей среды; повышение эффективности работы Общества за счет недопущения числа случаев выпуска некачественной продукции, отказов в работе оборудования, стабильного выполнения производственного задания; знание и неукоснительное соблюдение работниками норм технологического режима, правил в области охраны труда, промышленной безопасности и охраны окружающей среды, технологии ремонта, безопасных приемов обслуживания и эксплуатации технологического и иного оборудования. По итогам конкурса предусмотрено материальное поощрение работников, достигших высоких показателей.

Обеспечению эффективного управления безопасностью труда и здоровья персонала уделяет внимание и руководство известного предприятия ОАО «Облкоммунэнерго». [2]

Кадровая политика Общества строится на принципах полного доверия сотрудникам и предоставления им максимальной самостоятельности. Персонал является наиболее ценным ресурсом, инвестиции в «человеческий капитал» являются стратегическими и наиболее надежными вложениями, представляющими собой фундамент дальнейшего развития. Главная цель

кадровой политики Общества – это привлечение, развитие и удержание высококвалифицированных и эффективных управленцев и специалистов. Основной принцип кадровой политики Общества – поддержание эффективного функционирования и динамики развития за счет сохранения и развития оптимального кадрового состава, сплоченной, ответственной, высокоразвитой, высокопроизводительной команды, необходимой для решения поставленных задач.

Стратегия работы с персоналом направлена в первую очередь на наращивание высокопрофессионального кадрового потенциала, формирование персонала, как по численности, так и по профессиональной структуре; на укрепление производственной деятельности, корпоративного сознания работников, сближение личных интересов персонала с интересами Общества; на системную комплексную организацию работы с резервом кадров; на оплату труда исходя из производственных потребностей, стимулирование инициативы, вовлечение в процесс принятия решений, в том числе направленных на увеличение и повышения качества обслуживания потребителей.

В 2013 году были проведены мероприятия по обеспечению промышленной безопасности, охраны труда и пожарной безопасности в филиалах ОАО «Облкоммунэнерго», о чем речь пойдет ниже.

В эксплуатации ОАО «Облкоммунэнерго» находятся 17 автокранов, 1 кран-манипулятор, 43 автоподъемника и 1 – сеть газопотребления, которые являются опасными производственными объектами. Проведено обязательное страхование гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварий на опасных производственных объектах ОАО «Облкоммунэнерго». Выдано 24 страховых полиса: 23 на транспортные участки, 1 на систему газопотребления филиала «Энгельских городских электрических сетей». На основании договора с ЗАО «Страховая группа «УралСиб»» страховая премия в 2013 году составила 394 600 руб. (в 2012 году - 358 200 руб.).

Заключены договоры на обслуживание приборов и устройств безопасности автокранов и автоподъемников филиалов ОАО «Облкоммунэнерго» (44 единицы). На эти цели в 2013 году направлено 457 554 руб., (в 2012 году – 258 950 руб.).

Проведено экспертное обследование (диагностирование) 14-ти автоподъемников и 5-ти автокранов. Мероприятия проведены в строгом соответствии с требованиями «Правил устройства и безопасной эксплуатации подъемников (вышек) ПБ 10-611-03», а также «Правил устройства и безопасной эксплуатации грузоподъемных кранов ПБ 10-382-00». Также проведена экспертиза промышленной безопасности в части технического диагностирования в Пугачевском филиале тельферов в количестве 2 единиц и изготовлены дубликаты паспортов. Проведена проверка дымовых и вентиляционных каналов от газовых приборов сети

газопотребления филиала «Энгельсские городские электрические сети». В целом на эти мероприятия в 2013 году направлено 583 289, 89 руб. (в 2012 году – 425 860 руб.).

В соответствии с графиком на 2013 год проведена проверка 23 филиалов ОАО «Облкоммунэнерго» на предмет соблюдения требований промышленной безопасности при эксплуатации опасных производственных объектов (автоподъемников, автокранов). Даты проверок филиалов (график) выбраны по датам повторной проверки знаний обслуживающего персонала и ИТР (специалистов). В ходе проверки филиалов выявлены нарушения 54 требований действующих Правил и инструкций. По результатам проверок выданы предписания и проведены совещания с директорами, главными инженерами, мастерами и механиками филиалов. В 2012 году выявлено 60 нарушений. В соответствии с установленными графиками проведена повторная проверка знаний обслуживающего персонала (машинистов автоподъемников, машинистов автокрана, стропальщиков, рабочих люльки) и ИТР (специалистов) с оформлением протоколов и отметкой в удостоверениях – 650 человек. В 2012 году – 622 человека.

В связи с текучестью кадров в филиалах ОАО «Облкоммунэнерго», а также в соответствии с требованиями «Правил устройства и безопасной эксплуатации подъемников (вышек) ПБ 10-611-03» и «Правил устройства и безопасной эксплуатации грузоподъемных кранов ПБ 10-382-00» проводилось первичное обучение (аттестация) персонала филиалов ОАО «Облкоммунэнерго» в учебных центрах, институтах и других образовательных учреждениях. Обучение проведено смежным специальностям: по эксплуатации и обслуживанию грузоподъемных машин, по охране труда, по электробезопасности и по пожарной безопасности. Также проведено повышение квалификации и обучение работников на различных курсах. Обучено 352 человека на сумму 1 120 534,85 руб. В 2012 году обучено 223 человека на сумму 594 607,32 рублей. Общая сумма затрат по промышленной безопасности и обучение персонала за 2013 год составила 4 634 699,61 рублей (2012 году – 2 669 252,82 рублей). Как видим, повышаются затраты на проведение мероприятий по обеспечению безопасного труда персонала. В настоящее время проводится бенчмаркинг затрат как в целом по предприятию, так и по его отдельным филиалам.

Итак, проблемы обеспечения безопасности и охраны труда затрагивают многие стороны жизнедеятельности трудовых коллективов, организации труда и управления производством, имеют разносторонний и многоплановый характер. Сложность состоит в том, что решение проблем безопасного и достойного труда должно обеспечиваться непрерывно на каждом этапе производственного и образовательного процесса, на каждом участке и на каждом рабочем месте. Необходимы осознанные, скоординированные действия всех субъектов управления и персонала.

Использованные источники:

1. Грязнова Е.Р. Управление безопасностью труда и здоровья наемных работников: региональные аспекты // Безопасный труд как компонент достойного труда. Сб. научных трудов. Министерство образования и науки РФ, Уральский государственный экономический университет. Издательство Уральского государственного экономического университета, 2013 г., 154 с.
2. Годовой отчет Открытого акционерного общества коммунальных электрических сетей Саратовской области «Облкоммунэнерго» по итогам 2013 года

*Гурьянова Н.А.
студент 4 курса
кафедра «Финансы и кредит»
Романенко Е.В.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
УлГТУ*

ИНСТРУМЕНТЫ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА

Для снижения риска менеджеры стремятся снизить степень неопределенности, связанную со сферой их деятельности. Эффективным методом решения этой проблемы являются маркетинговые исследования. Они не зависят от сиюминутного желания руководителя получить необходимую информацию и представляют собой систематический процесс, лежащий в основе всей маркетинговой деятельности. Результаты маркетинговых исследований являются для банков главным информационным каналом, что обусловило их широкое распространение.

Преимущества, обеспечиваемые организации (банку) за счет проведения маркетинговых исследований:

-возможность получения независимых оценок перспектив развития рынка, появления новых коммерческих идей, т.е. являются источником вдохновения;

-финансирование маркетинговых исследований рассматривается организацией (банком) не как затраты, а как инвестиции, увеличивающие ее шансы на коммерческий успех;

-позволяют определить состоятельные и несостоятельные идеи, избежать затрат времени и ресурсов на реализацию проектов, обреченных на провал;

-предоставляют информацию, которая реально может быть использована.

Менеджеры получают уже готовый информационный продукт в виде рекомендаций и предложений, в то время как перед самими исследователями проблема информационного обеспечения стоит в ином ключе и достаточно остро.

Применение маркетинга банком характеризуется наличием в его деятельности следующих существенных признаков:

- ориентации на потребности клиентов (маркетинговая философия);
- применения множества инструментов рыночной политики (маркетинг-микс);
- целенаправленной координации всех видов деятельности в сфере сбыта (маркетинговое управление).

Маркетинговый инструментарий (маркетинг-микс) является важной составной частью системы банковского маркетинга. Наиболее крупными его элементами являются:

- 1) исследование рынка;
- 2) разработка и реализация на этой основе рыночной (конкурентной) стратегии.

Каждый из этих элементов реализуется совокупностью маркетинговых инструментов

Таблица 1- Инструменты банковского маркетинга

Банковский маркетинг	
1. Исследование банковского рынка	2. Разработка и реализация банковской стратегии
- сбор информации осуществляется из различных источников: статистических данных, данных клиентов – предприятий и частных лиц, данных из средств массовой информации, деловых отчетов и рекламных материалов конкурентов;	- товарная политика заключается в определении и изменении ассортимента, качества и объема предлагаемых услуг;
- анализ рынка представляет собой выяснение рыночной ситуации и возможность сбыта на текущий момент;	- ценовая политика коммерческого банка предполагает установление цен на различные банковские продукты и их изменение в соответствии с изменением рыночной ситуации;
- наблюдение за рынком представляет собой систематическое отслеживание рыночной ситуации;	- сбытовая политика банка направлена на доведение товара до потенциального покупателя;
- прогнозирование рынка – это выявление конъюнктурных изменений, рыночных тенденций. Оно позволяет определить направление его развития, изменение ситуации на рынке и, по сути, подготавливает почву для формулирования банковской стратегии.	- коммуникационная политика – это система средств взаимодействия банка с потенциальными потребителями, направленная на их побуждение приобретать банковские услуги.

Результаты маркетингового исследования служат для формирования текущего и будущего спроса на услугу банка, а также прогнозирования тенденций развития сферы его деятельности. Маркетинговые исследования – это постоянно осуществляемый процесс и вид маркетинговой деятельности,

направленный на приспособление организации к требованиям конкретного потребителя.

Содержание маркетингового исследования отражается в его структуре и определяет объект исследования – рынок. Структура маркетингового исследования предполагает наличие двух взаимосвязанных частей:

- исследование конкретного рынка;
- исследование собственных возможностей для выхода и закрепления на нем.

Каждый из элементов содержит несколько взаимосвязанных блоков. Среди основных направлений изучения рынка выделяют следующие:

- исследование емкости рынка;
- распределение его долей между конкретными организациями;
- политика цен и ценовая эластичность;
- тенденции деловой активности;
- реклама и ее эффективность;
- каналы товародвижения и информационные потоки;
- имидж товаров и товаропроизводителей;
- законодательное регулирование;
- основные тенденции социально-экономического развития;
- вкусы и ценности потребителей;
- доходы и расходы потребителей;
- типы и мотивы потребительского поведения.

*Гурьянова Н.А.
студент 4 курса
кафедра «Финансы и кредит»
Романенко Е.В.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
УлГТУ*

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БАРЫШСКОГО РАЙОНА

Аннотация: В статье раскрыта информация о инвестиционных возможностях Барышского района Ульяновской области.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный потенциал.

Барышский район, расположен в юго – западной части Ульяновской области. Часто Барышский край сравнивают со Швейцарией. Барышский район по праву признан одним из красивейших уголков Ульяновской области. На большей части территории рельеф имеет характер ступенчатой возвышенности, много мелких гор, холмов.

Благодаря удачному географическому расположению, хорошо развитой транспортной инфраструктуре Барышский район имеет особую инвестиционную привлекательность.

Основные отрасли – промышленность, торговля и коммерческая

деятельность. Активно развивается малый бизнес и предпринимательство.

Приоритетными направлениями социально-экономического развития муниципального образования «Барышский район» являются: дальнейшее увеличение объемов промышленного производства на предприятиях района; поддержка малого бизнеса и предпринимательства; молодежная политика.

Главная задача – создание максимально благоприятного инвестиционного климата для долговременного плодотворного сотрудничества.

Муниципальное образование «Барышский район» имеет промышленную направленность.

Барышский район является историческим центром текстильной промышленности Ульяновской области. На его территории находились такие известные суконные фабрики, как фабрика III Интернационала в р.п. Старотимошкино, фабрика имени Свердлова в р.п. Измайлово, фабрика имени Гладышева в г. Барыш, Румянцевская фабрика в р.п. им. Ленина.

Таблица 1 - Общие сведения об отраслевой принадлежности

Отраслевая специализация муниципального образования «Барышский район»:	- деревообработка; - производство мебели; - текстильная промышленность; - производство готовых металлических изделий - производство консервов
Основные виды производимой продукции:	- пиломатериалы; - мебель; - текстиль; - редукторы, стальные противопожарные двери - консервированная продукция

В целях стабилизации ситуации, сохранения производств основной задачей является привлечение инвестора на инвестиционные площадки текстильных предприятий.

Градообразующими предприятиями района являются мебельная фабрика ООО «Добрый стиль», ООО «Барышская швейная фабрика», ОАО «Редуктор», ООО «Контур», «Барышский мясокомбинат», ООО «Елховская птицефабрика».

Промышленное производство составляет основу экономики Барышского района. Наибольший удельный вес в общем объеме промышленного производства – 61,9 % занимает группа компаний ООО «Фабрика мебели «Добрый стиль», 6,0 % - швейные предприятия, доля областных государственных предприятий «Жадовский лесхоз», «Барышский лесхоз» составляет 1,8 % от общего объема выпускаемой продукции, ОАО «Редуктор» - 7,4 %, ООО «Контур» - 13,5%, ООО «Барышский мясокомбинат» - 1,9%, ООО «Елховская птицефабрика» - 6,4%, ООО

«Росавтотекс» - 1,1%.

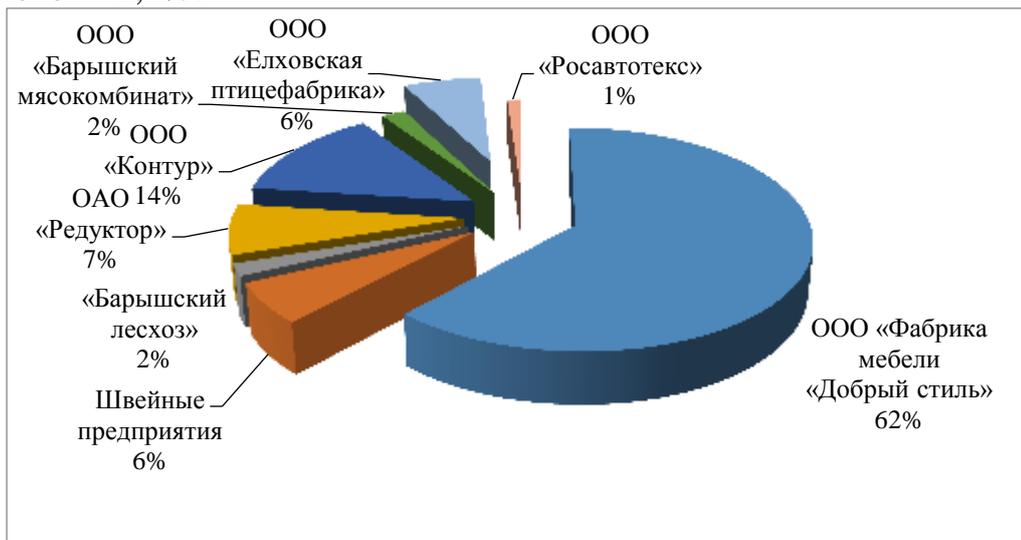


Рисунок 1 – Удельный вес предприятий Барышского района

Активизация работы по привлечению новых инвесторов на территорию района. Основная задача этой работы – не допускать случаев потери инвестора на этапе выбора площадки (Таблица 2).

Таблица 2 – Инвестиционные площадки

Адрес	Площадь	Планируемое использование
1. Ульяновская область, Барышский район, п. Земляничный	4635 га	сельхозугодье
2. Ульяновская область, Барышский район, р.п. Измайлово, ул. Фабричная, 15	509,2 м ²	Производственные (торговые) площади, физкультурный кабинет
3. Ульяновская область, Барышский район, р.п. Измайлово, ул. Стахановская, 1	591 м ²	Производственные (торговые) площади, спортзал
4. Ульяновская область, Барышский район, р.п. Старотимошкино	11,3 га	Производственные площади

Приоритетными отраслями для привлечения инвестиций являются: обрабатывающее производство, сельское хозяйство, глубокая переработка ТБО, производство продуктов питания. Это именно те отрасли, на которые опирается экономика района. Необходимо найти дополнительные стимулы для привлечения бизнеса на территории сельских поселений, а также активнее продвигать их потенциал. [1]

Барышский район, наращивает производство в животноводстве, последовательно улучшает позиции и занимает 6 место среди сельских районов. Кроме того, район с начала года демонстрирует стабильные

позиции и составляют серьёзную конкуренцию Цильнинскому району в «промышленно-строительном» секторе.

Использованные источники:

1. Сайт Барышского района [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.barysh.org> свободный (17.11.2014).

*Гурьянова Н.А.
студент 4 курса
кафедра «Финансы и кредит»
Романенко Е.В.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
УлГТУ*

**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ
БАЗАРНОСЫЗГАНСКОГО РАЙОНА**

Аннотация: В статье раскрыта информация о инвестиционных возможностях Базарносызганского района Ульяновской области.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный потенциал.

Район находится в достаточно выгодном территориальном положении, в живописной местности.

Район расположен на юго-западе Ульяновской области.

Протяженность территории района: с севера на юг - 56 км.; с запада на восток - 24 км.

Площадь района 825 кв.км. район граничит с Инзенским, Барышским и Вешкаймским районами Ульяновской области и Сосновоборским районом Пензенской области.

Расстояние от районного центра р.п. Базарный Сызган до:

- г. Ульяновска – 175 км.,
- г. Самары – 370 км.,
- г. Тольятти – 300 км.,
- г. Пензы – 200 км

Район имеет развитую транспортную сеть.

Через район проходит Куйбышевская железная дорога (Москва-Самара). В р.п. Базарный Сызган расположена железнодорожная станция Базарная.

Район пересекает региональная автомобильная дорога общего пользования Барыш-Инза-Карсун-Урено-Карлинское с выходом на автомагистрали Ульяновск-Сызрань, Самара-Москва.

Протяженность дорог общего пользования – 230,2 км.

Из общей протяженности дорог дороги с твердым покрытием составляют 80%.

Услугами связи и доступом к Интернету жителей района обеспечивает Базарносызганский районный узел электросвязи ОАО «Ростелеком »,

операторы сотовой связи «Мегафон», «Билайн», МТС.

Основными отраслями специализации, определяющими стратегию развития района являются: приборостроение; целлюлозно-бумажное производство; переработка молока и производство молочных продуктов, деревообрабатывающее производство.

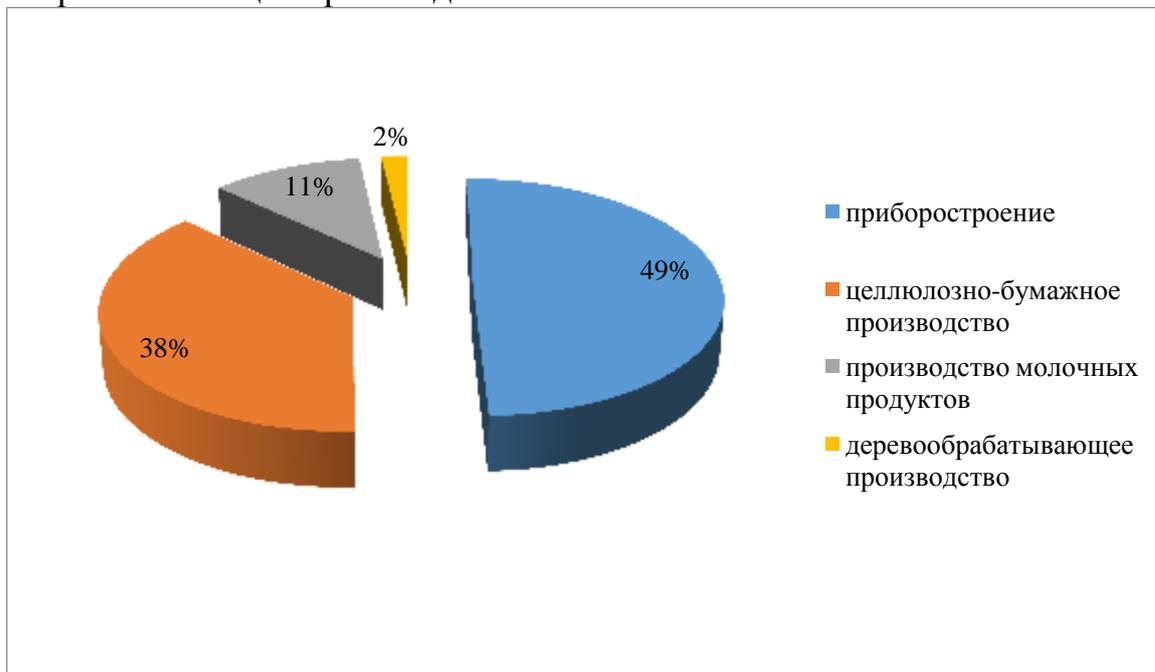


Рисунок 1 – Структура промышленности района

Свободные земельные участки под реализацию инвестиционных проектов имеются как в черте населенных пунктов, так и за пределами населенных пунктов (таблица 1).

Таблица 1 – Инвестиционные площадки

Адрес	Площадь	Планируемое использование
1. Ульяновская область, р.п. Базарный Сызган, ул. Заводская, д.21	750 кв.м	Складские помещения, производственная деятельность
2. Базарносызганский район, с. Папузы, ул. Центральная, д.1	600 кв.м	Организация торговли, производства
3. Базарносызганский район, с. Папузы, ул.Садовая, д.6.	230 кв.м	Размещение объектов оптово-розничной торговли, общественного питания, кафе
4. Базарносызганский район, с. Лапшаур, ул.Лесная	400 кв.м.	Размещение объектов оптово-розничной торговли, общественного питания, кафе
5. Базарносызганский район, с. Папузы, Молодежная, д.1	768 кв.м.	Оказание услуг, производство

Основными стратегическими направлениями развития экономики

района являются:

1. Привлечение инвесторов на территорию района
2. Развитие промышленности.
3. Развитие агропромышленного комплекса.
4. Развитие малого и среднего бизнеса.
5. Реформирование жилищно-коммунального хозяйства

Использованные источники:

1. Сайт Базарносызганского района [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bsizgan.ulregion.ru> свободный (10.12.2015).

*Гурьянова Н.А.
студент 4 курса
кафедра Финансы и кредит
Ковалева А.А.
научный руководитель, ассистент
кафедра «Финансы и кредит»
УлГТУ*

**ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА
БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Аннотация: В статье раскрыты содержание и роль бюджетирования финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Выявлены проблемы бюджетирования в ОАО «Редуктор» и обоснованы основные направления совершенствования механизма бюджетирования предприятия.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, механизм бюджетирования.

Бюджетирование является одним из важных механизмов финансового управления, позволяющим контролировать и оптимизировать денежные потоки предприятий и организаций, формировать их финансовую структуру. В современных рыночных условиях хозяйствования бюджетирование приобретает новые качества как инструмента управления финансами инновационного предприятия. В том числе посредством составления, контроля и анализа совокупности взаимосвязанных бюджетов, позволяющих функционально структурировать деятельность инновационного предприятия не только в будущем периоде, но и нескольких инновационных независимых проектов для достижения стратегических целей развития предприятия.

Основная задача бюджетирования заключается в повышении эффективности работы предприятия на основе целевой ориентации и координации работы структурных подразделений предприятия, повышении гибкости в функционировании хозяйствующего субъекта.[1]

Бюджетирование позволяет повысить эффективность и качество управленческой работы, усилить режим экономии материальных и финансовых ресурсов, выявить причины отклонений тех или иных показателей деятельности компании, разработать эффективные

управленческие решения по результатам анализа отклонений.[2]

Развитие управленческих методик и изменение условий внешней среды выдвигают ряд требований к постановке и функционированию системы бюджетирования на предприятии, в частности, увеличение гибкости системы, повышение роли стратегических задач. Данное обстоятельство предполагает совершенствование механизма бюджетирования, что связано с использованием не всех возможностей системы из-за ее сложности и многофункциональности, непонимания ее возможностей. Только отлаженный механизм бюджетирования позволит достичь запланированных показателей и развиваться в намеченном направлении.

Под механизмом бюджетирования понимают - последовательность действий, состояний, инструментов и правил, определяющих процесс достижения контрольных и целевых показателей предприятия.

Механизм управления бюджетированием включает следующие локальные механизмы (рисунок 1):



Рисунок 1 – Механизм управления бюджетированием

1) организационный - предполагает выделение бюджетных единиц (центров) и формирование финансовой структуры предприятия посредством выделения центров финансовой ответственности (ЦФО);

2) экономический - предполагает использование совокупности соответствующих принципов, методов и инструментов бюджетирования;

3) правовой - предполагает разработку совокупности внутренних нормативных документов предприятия, регламентирующих процесс бюджетного планирования, начиная от разработки и заканчивая контролем и анализом бюджетов;

4) мотивационный - предполагает установление зависимости заработной платы сотрудников ЦФО от выполнения закрепленных за ним плановых показателей.[3]

По результатам анализа организации процесса бюджетирования в ОАО «Редуктор» был выявлен ряд недостатков функционирующей на

сегодняшний день на предприятии системы бюджетирования:

1. Система корпоративного планирования в ОАО « Редуктор», несмотря на наличие стратегических целей, ориентирована, прежде всего, на прогноз текущей ситуации, прогнозируемым периодом является один год. Стратегические цели компании носят декларационный характер, нет детализации методов, способов и ресурсов для их достижения.

2. Недоработки в области распределение функций бюджетирования по подразделениям. Детально они расписаны только для генерального директора и начальника планово-экономического отдела.

3. На предприятии не осуществляется мониторинг заказов на поставку товаров, работ и услуг.

В результате проведенных исследований предложены следующие мероприятия:

-предлагается разработать внутренний регламент бюджетирования, который будет отражать принципы бюджетирования в организации, устанавливать сроки составления бюджетов и предоставления отчетности об их исполнении, а также закреплять определенные статьи затрат за соответствующими центрами финансовой ответственности;

-рекомендуется осуществить изменения стратегии и тактики работы отдела сбыта, ввести практику мониторинга заказов на поставку товаров, работ и услуг, как следствие, внести глубокие изменения в систему управления персоналом, переориентацию сотрудников, курирующих продажу продукции, на результат - объемы продаж, введение эффективной системы поощрений и наказаний.

-рекомендуется провести мероприятия по автоматизации бюджетного процесса и контроля. Как правило, в любой успешно развивающейся компании наступает момент, когда средств Excel уже не хватает для эффективного бюджетирования, и приходится задумываться о приобретении специализированной системы. В России сейчас представлены более десятка автоматизированных систем бюджетирования как отечественных, так и иностранных производителей. Все они различаются между собой функциональными особенностями, а также стоимостью внедрения и масштабом предприятий, на которых они могут работать. Вот некоторые из них:

-1С

-Инталев;

-Oracle Financial Analyzer (OFA);

-Hyperion Pillar;

-Adaytum e.Planning;

-EPS Prophix Budgets и EPS Prophix Enterprise;

-Comshare MPC;

- использования такого инструмента управленческого учета, как скользящий прогноз. Под скользящим прогнозом понимается процесс

еженедельного прогнозирования входящих и исходящих платежей с учетом требований и обязательств по заключенным и планируемым к заключению договорам и сделкам, а также отражение информации об остатках на счетах организаций в дату предоставления отчетов о фактическом движении денежных средств.

Использованные источники:

1. Колисник, М. Антикризисное бюджетирование. Как грамотно подойти к составлению бюджета - 2010, чтобы добиться его максимальной эффективности. [Электронный ресурс] / М. Колисник. - Режим доступа: <http://www.econfin.ru> // или [Текст] : // &. ФИНАНСИСТ. - 2009. - №11.
2. Керимов, В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы [Текст] / В.Э. Керимов. - М.: Дашков и Ко, 2011.
3. Лапенков, В.И. Основы бюджетирования [Электронный ресурс] / В.И. Лапенков. - Режим доступа: <http://www.iteam.ru/>.

*Гусева А.А.
магистрант 3 курса
направление «Менеджмент»
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. Статья посвящена изучению системы мотивации персонала современного предприятия. В ходе исследования выявлены проблемы системы мотивации ООО «ИТСП» и разработаны рекомендации по совершенствованию действующей на предприятии системы мотивации труда и более эффективному использованию форм материального стимулирования.

Ключевые слова: мотивация, методы мотивации, заработная плата, премия, компенсации, льготы, моральное стимулирование.

Эффективная мотивация персонала является одним из наиболее существенных факторов конкурентоспособности современных организаций. Несмотря на достаточную теоритическую изученность вопросов мотивации персонала, практические аспекты применения механизмов мотивации, адекватных российской специфике, нуждаются в дальнейшей доработке.

Рассмотрим это на примере ООО «ИТСП»

В процессе работы использовались статистический и аналитический методы. Объектом исследования является персонал организации.

ООО «Информационные Технологии Стабильности и Развития» (ООО «ИТСП») осуществляет разработку программного обеспечения и консультирование в этой области. Организация создана в 2010 году.

Руководство ООО «ИТСР» для стимулирования труда работников использует экономические, социальные и административные методы мотивации. Весьма существенным экономическим методом мотивации персонала в ООО «ИТСР» является заработная плата и премия.

Начисление заработной платы происходит на основании Положения об оплате труда и материальном стимулировании за экономическую эффективность работы руководителей, специалистов, служащих ООО «ИТСР». В ООО «ИТСР» наблюдается постоянный рост заработной платы работников (таблица 1).

Таблица 1 — Показатели, характеризующие труд сотрудников в ООО «ИТСР» за 2012-2014гг

Наименование показателей	2012г.	2013г.	2014г.	Отклонение	
				Абсолютное (+/-)	Относительное (%)
				2014 к 2012гг.	2014 к 2012гг.
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	4 950	14 040	18 240	+13290	368,4

Согласно данным таблицы, фонд оплаты труда в 2014 году увеличился на 13290 тыс. руб. (на 368,4 %) по сравнению с 2012 годом и составил 18 240 тыс. руб.; зарплата работников за этот период также возросла. Уровень заработной платы на ООО «ИТСР» выше прожиточного минимума, и превышает его на 18451 руб., что обеспечивает удовлетворение физиологических потребностей работников и частично потребностей в безопасности. Средняя заработная плата на 1 работника в ООО «ИТСР» составляет 32370 руб.

В ООО «ИТСР» установлено единовременное вознаграждение за выслугу лет, в праздничные дни, выплачивается материальная помощь в связи с похоронами, тяжелыми материальными условиями. Мероприятия социальной мотивации персонала в ООО «ИТСР»: повышение квалификации сотрудников (обучение за счет компании); строгое соблюдение гарантий, установленных в законодательстве о труде для работающих женщин-матерей. Для соблюдения трудовой дисциплины используется административная мотивация персонала (выговоры, штрафы, лишения премии).

Недостаточно развито в ООО «ИТСР» моральное стимулирование: отсутствует присваивание за достигнутые результаты званий, поощрение наградами за особые результаты труда, не проводятся конкурсы профессионального мастерства, работники не привлекаются к управлению организацией.

Методом опроса были получены данные об эффективности использования системы мотивации персонала в целом и отдельных

элементов в частности. В таблице 2 показаны представлены результаты оценки персоналом методов стимулирования, которые использует руководство ООО «ИТСП». Результаты свидетельствуют о недостаточной удовлетворенности персонала, в частности, вопросами организации системы оплаты труда.

Показатели позволяют сделать следующие выводы по методам стимулирования, используемым в ООО «ИТСП»:

- сотрудники не удовлетворены размером заработной платы, нематериальными выгодами и решением социальных проблем;
- слабо развита система участия;
- специалистов не устраивают перспективы карьерного роста;
- недостаточно развито управление по целям.

Для совершенствования системы мотивации в ООО «ИТСП» целесообразно использовать функциональное дифференцирование, когда существует несколько подсистем оплаты труда для каждого подразделения. В основу данного подхода положен принцип оплаты «Постоянная составляющая + Переменная составляющая». В соответствии с данным подходом постоянная часть формируется по единому корпоративному подходу, выплачивается независимо от успехов деятельности в ООО «ИТСП» в виде оклада. В то же время переменная компонента заработной платы формируется на основе показателей, обеспечивающих взаимосвязь результата деятельности сотрудника и организации в целом.

Таблица 2 – Оценка персоналом методов стимулирования, используемых руководством ООО «ИТСП» (оценка по пятибалльной шкале)

Метод	Оценка, средний балл			
	Специалисты		Руководители отделов	
Создание условий труда	4		4,5	
Вознаграждения:	удовлетворенность стимулом	важность стимула	удовлетворенность стимулом	важность стимула
Зарплата	3,0	4,5	3,5	4,7
Нематериальные выгоды	2,0	3,0	2,5	3,6
Соц. проблемы (решение)	2,5	3,0	3,0	3,2
Безопасность:				
риск стать лишним	3,7		3,8	
уважение	3,8		4,0	
стиль управления	4,0		4,0	
Вовлечение в дела:				
- знания целей, задач	3,5		4,0	
- коммуникации	3,2		3,8	
- участие в решении проблем ООО «ИТСП»	2,0		3,5	
- отношение в коллективе	4,3		4,0	
Способность самореализации:				
- карьера	2,5		3,5	
	3,6		3,4	

- обучение	3,6		3,8	
- рост мастерства				
Интерес к работе:				
- управление по целям	3,0		4,0	
- самостоятельность	4,0		4,1	
- ответственность	4,3		4,2	

С целью дифференциации в ООО «ИТСП» можно использовать следующий подход к определению постоянной составляющей: определение квалификационных уровней сотрудников в рамках их должности с дифференцированной ставкой от 1 (тарифной ставки) до 2 с интервалом 0,25. В результате будут сформированы пять должностных уровней: 1; 1,25; 1,5; 1,75; 2. Также предлагается проводить ежегодную аттестацию по следующим показателям: квалификация; профессиональный опыт; стаж работы; ответственность; овладение смежной профессией; психологическая нагрузка; физическая нагрузка; условия труда.

По каждому показателю выставляется оценка от 0 до 2 и определяется средний показатель, который и позволяет определить квалификационный уровень сотрудника на следующий год.

Данный подход позволяет установить взаимосвязи между профессиональным мастерством сотрудника, его отношением к работе, сложностью работы и условиями труда. Это будет способствовать стремлению сотрудника работать более эффективно в данной должности, так как более добросовестное отношение и рост квалификации плюс «преданность фирме» обеспечат ему увеличение постоянной составляющей дохода.

В ООО «ИТСП» также нужно расширить систему компенсаций, льгот. Существующая система в организации не соответствует современным требованиям. В ООО «ИТСП» можно установить такие новые виды компенсаций, как: доплата за многолетний труд, за составление отчетности, сверхурочные премии, надбавка за опыт, умения и т. д.

Прежде чем предоставить сотрудникам льготы, нужно проанализировать их потребности путем проведения анкетирования. По результатам выявленных потребностей и финансовых возможностей ООО «ИТСП» необходимо определить набор и величину предоставляемых льгот. Подобное исследование желательно проводить один раз в год и в соответствии с изменением потребностей персонала вносить коррективы в набор предоставляемых льгот [1].

Сформировать систему льгот ООО «ИТСП» можно по «принципу кафетерия». В конце года распределить льготы исходя из потребностей сотрудников и возможностей предприятия. Составить два-три меню с одинаковой стоимостью, но с разным наполнением и предоставить возможность сотрудникам выбрать тот пакет льгот, который бы их максимально удовлетворил и мотивировал на достижение результатов.

Можно не давать такой пакет нерезультативным работникам, т.е. определить условия его получения.

Также надо повсеместно развивать организационное стимулирование сотрудников ООО «ИТСП». Важным аспектом данного метода мотивирования является сбалансированность личных и организационных целей, чего в ООО «ИТСП» явно недостаточно. Справиться с такой ситуацией ООО «ИТСП» поможет использование двух управленческих концепций Х. Рамперсада [2]: универсальная система показателей (TPS) и личная система сбалансированных показателей (PBSC – Personal Balanced Score-card). С их помощью можно связать личные цели с организационными, что должно привести к большей лояльности сотрудников и вовлеченности их в работу. Интеграция целей, доверие, увлеченность, приверженность, постоянное обучение и совершенствование – ключевые ценности подхода TPS. Решение многих проблем также лежит в области сбалансированности работы и личной жизни сотрудников и согласованности их индивидуальных целей с целями организации. Х. Рамперсад утверждает, что при применении концепций PBSC и TPS наблюдается 20%-ный рост потенциала сотрудников и их производительности.

Необходимо активно использовать стандартные формы морально-психологической мотивации в ООО «ИТСП»: устное поощрение, объявление благодарности перед коллективом; поручение более легких или привлекательных проектов тем, кто только что выполнил сложное задание; предоставление свободного графика работы, отгулов; направление в поощрительные деловые поездки; проведение конкурса «Лучший сотрудник», вручение грамот и призов; размещение фотографий победителей на сайте организации и на доске объявлений; поощрение креативности и инициативы вознаграждениями.

Руководитель ООО «ИТСП» может и должен пользоваться принципом делегирования полномочий: расширять сферу контроля и влияния своих заместителей, поручать представлять своим сотрудникам организацию на различных публичных мероприятиях.

При применении методов организационной и морально-психологической мотивации руководителю ООО «ИТСП» желательно учесть потребности сотрудников и определить те ее виды, которые больше всего подходят каждому из них: продвижение, возможность профессионального роста, признание, разнообразие трудовой деятельности. Периодически необходимо включать в работу подчиненных новые задания, бросающие вызов их навыкам и способностям.

Всякое изменение встречает сопротивление, поэтому прежде чем вносить коррективы в систему мотивации ООО «ИТСП» необходимо проанализировать и спрогнозировать какое сопротивление может встретить планируемое изменение и по возможности минимизировать сопротивление (потенциальное и реальное).

При внедрении изменений в систему мотивации персонала ООО «ИТСР» ее руководителям необходимо:

– учесть мотивационные факторы сотрудников и предпочтения сотрудников в определении составных частей их компенсационного пакета с учетом трудовых затрат;

– объяснить руководителям и сотрудникам необходимость проведения изменений и невозможность сохранять прежнее положение вещей, а также блокировать движение в неверных направлениях;

– вовлекать руководителей и сотрудников в процесс проведения изменений, чтобы внедрение прошло успешно;

– сопоставить отношение и динамику показателей, характеризующих результаты производства программных продуктов или объемов продаж и фонд премирования: просчитать, какой эффект приносит каждый рубль, выплаченный в виде премии сотрудникам ООО «ИТСР», чтобы измерить эффективность новой системы мотивации.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что материальное вознаграждение является мотивирующим фактором в том случае, если оно непосредственно связано с результатами работы. Однако, необходимо помнить об особенности менталитета русского человека, а именно о его стремлении работать в коллективе, признанию и уважению коллег.

Использованные источники:

1. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика / Елена Ветлужских. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2013. – 149 с.
2. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных затратах / Н.В. Самоукина. – М. : Феникс, 2014. - 240 с.

*Гусева А.А.
магистрант 3 курса
направление «Менеджмент»
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ МОТИВАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Статья посвящена проблеме повышения мотивации эффективной деятельности персонала современной организации. На примере ИТ-компании проведено исследование факторов мотивации эффективной деятельности персонала с целью совершенствования действующего мотивационного механизма.

Ключевые слова: мотивация, мотив, персонал, факторы, мотивационная деятельность.

Одним из важнейших факторов повышения эффективности деятельности современной организации является мотивация персонала.

Мотивация персонала – это один из решающих факторов успеха в управлении любой современной организацией. Персонал как ресурс, находящийся в распоряжении организации, является тем её элементом, который определяет эффективность использования остальных материальных и нематериальных ресурсов [3]. Именно мотивирование персонала является основой раскрытия потенциала человеческих ресурсов. Готовность людей к дополнительным усилиям, к сотрудничеству возрастает с ростом их заинтересованности. Эффективное управление невозможно без понимания мотивов и потребностей человека и правильного использования стимулов к труду.

По мнению большинства исследователей, все усилия руководства организации по достижению эффективности в её деятельности будут сведены на нет, если члены организации не будут работать должным образом, если они не будут справляться со своими обязанностями, стремиться своим трудом способствовать достижению организацией её целей и выполнения ею своей миссии. Путь к эффективному управлению человеком в организации лежит через понимание его мотивации [2].

Только зная то, что движет человеком, побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов управления человеком. Для этого необходимо знать как возникают или вызываются те или иные мотивы, как и какими способами могут быть приведены в действие, как осуществляется мотивирование людей.

Исследование проблем мотивации эффективной деятельности персонала организации было проведено на примере организации ООО «Информационные Технологии Стабильности и Развития» (ООО «ИТСР»). Организация создана в 2010 году. Основной вид деятельности - разработка программного обеспечения и консультирование в этой области.

Успешное развитие данной организации во многом зависит от правильного и эффективного управления кадровым потенциалом. В настоящее время коллектив организации включает 21 сотрудника. Период с 2011 по 2013 год характеризуется следующими изменениями численности и структуры персонала (таблица 1).

Таблица 1 – Численность и структура персонала ООО «ИТСР» за 2011-2013 гг.

Категория работников	Списочная численность работников, чел.			Абс.откл. 2013 г. к 2011 г.(+/-)	Относит. откл. 2013г. к 2011 г.(%)
	2011 г.	2012 г.	2013 г.		
Менеджеры	2	3	4	+2	200
Специалисты	8	15	17	+9	212
Всего работников	10	18	21	+11	210

Как видно из таблицы 1, в период 2011-2013гг наблюдается тенденция к наибольшему увеличению численности персонала. Так, в 2012 году количество сотрудников увеличилось на 8 человек (всего 18 человек), в 2013 - году численность персонала возросла по сравнению с 2011г. на 11 человек (всего 21 человек). Между тем, необходимо заметить, что в общем числе прибывших сотрудников за анализируемый период, наибольшую долю составляет категория технических специалистов, наименьшую – менеджеров и руководителей. Данная тенденция свидетельствует о стремлении предприятия к увеличению производительности, связанной с ростом потребности в разработке новых программных продуктов.

Вопросам мотивации сотрудников в ООО «ИТСП» уделяется большое внимание. Эффективное управление персоналом предполагает управление его мотивацией, а для этого необходимо исследовать структуру направлений мотивации на предприятии.

Охарактеризовать мотивационную систему в ООО «ИТСП» станет возможным проанализировав удовлетворенность потребностей персонала. Следует отметить преобладание материальных способов мотивации. На предприятии установлена тарифная система организации заработной платы, основными элементами которой являются тарифные ставки, должностные оклады, устанавливаемые в соответствии с должностью и квалификацией работников и отражаемые в штатном расписании предприятия.

Начисление заработной платы происходит на основании Положения об оплате труда и материальном стимулировании за экономическую эффективность работы руководителей, специалистов, служащих ООО «ИТСП».

В ООО «ИТСП» наблюдается постоянный рост заработной платы работников (таблица 2).

Таблица 2 — Показатели, характеризующие труд сотрудников в ООО «ИТСП» за 2011-2013гг

Наименование показателей	2011г.	2012г.	2013г.	Отклонение	
				Абсолютное (+/-)	Относительное (%)
				2013 к 2011гг.	2013 к 2011гг.
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	4 950	14 040	18 240	+13290	368,4

Согласно данным таблицы, фонд оплаты труда в 2013 году увеличился на 13290 тыс. руб. (на 368,4 %) по сравнению с 2011 годом и составил 18 240 тыс. руб.; зарплата работников за этот период также возросла. Уровень заработной платы на ООО «ИТСП» выше прожиточного минимума, и превышает его на 18 451 руб., что обеспечивает удовлетворение

физиологических потребностей работников и частично потребностей в безопасности. Средняя заработная плата на 1 работника на ООО «ИТСП» составляет 32 370 руб.

Система доплат и надбавок на ООО «ИТСП» состоит из двух основных видов выплат:

– компенсационные доплаты, которые устанавливаются за режим работы и условия труда, отклоняющиеся от нормальных, размеры которых определяются предприятием самостоятельно, но не ниже размеров, установленных законодательством.

– стимулирующие выплаты, обусловленные действующей на предприятии системой оплаты труда, размеры которых определяются предприятием самостоятельно и производятся в пределах имеющихся средств.

Работникам выплачиваются премии по итогам работы над проектом с целью усиления их материальной заинтересованности в результатах работы предприятия, снижения текучести кадров, повышения производительности труда. Размер данных премий определяется в зависимости от стажа работы на данном предприятии и личного вклада работника.

На предприятии действуют профессиональные надбавки за качественное отношение к труду. Надбавки увеличивают базовую часть заработной платы, чем стимулируют работника, но в тоже время их начисление имеет субъективный характер, так как зависит от мнения руководителя структурного подразделения, которое может не отражать вклад каждого работника в выполнение проекта. Отсутствие механизма обратной связи приводит к незнанию сотрудником результатов своего труда и некорректности оценки сотрудника руководителем.

Наряду с материальными методами стимулирования в ООО «ИТСП» применяются некоторые способы морального стимулирования. Социально-бытовые вопросы членов коллектива предприятия находятся под пристальным вниманием дирекции. При необходимости оказывается материальная помощь (в связи с тяжелым материальным положением, на свадьбу, похороны, при рождении детей, проведении юбилеев и т. д.).

Руководство осуществляется также и с помощью административных методов. Это административная ответственность, выговоры, материальная ответственность, взыскания. Самым главным мотивирующим звеном на предприятии является генеральный директор.

В процессе исследования были выявлены определенные недостатки действующей системы мотивации. Прежде всего следует отметить, отсутствие в организации специалистов в области организации и социологии труда, что приводит к тому, что многие способы стимулирования просто неизвестны руководству компании, а некоторые, успешно используемые в деятельности других предприятий, вообще отсутствуют. Кроме того, работники предприятия сами непосредственно не участвуют в разработке

систем мотивации.

Итак, чтобы выяснить какие же факторы наиболее мотивируют работников к трудовой деятельности, было проведено специальное исследование. Сотрудникам организации была предоставлена возможность выбора 3 факторов, лично значимых для них в данный момент времени, из следующего перечня:

- 1) Возможность карьерного роста.
- 2) Гибкий рабочий график.
- 3) Материальная мотивация сотрудников.
- 4) Психологическая атмосфера в коллективе.
- 5) Надежность, конкурентоспособность предприятия.
- 6) Уважение со стороны руководства.
- 7) Условия труда, комфорт.
- 8) Интересная деятельность.

Результаты проведенного опроса представлены в таблице 3.

Таблица 3 - Результаты опроса сотрудников ООО «ИТСР»

№	Название мотива	%
1	Материальная мотивация сотрудников	90
2	Условия труда, комфорт	83
3	Психологическая атмосфера в коллективе	60
4	Возможность карьерного роста	51,5
5	Надежность, конкурентоспособность предприятия	45
6	Уважение со стороны руководства	42
7	Интересная деятельность	30
8	Гибкий рабочий график	15

Таким образом, большинство опрошенных выбравших "материальную мотивацию сотрудников" и "условия труда, комфорт" это рядовые сотрудники: программисты, тестировщики и др. Сотрудники более высоких должностей, такие как начальники отделов, работники бухгалтерии, департамента выбирают "возможность карьерного роста", только потом материальное вознаграждение (Рисунок 1).

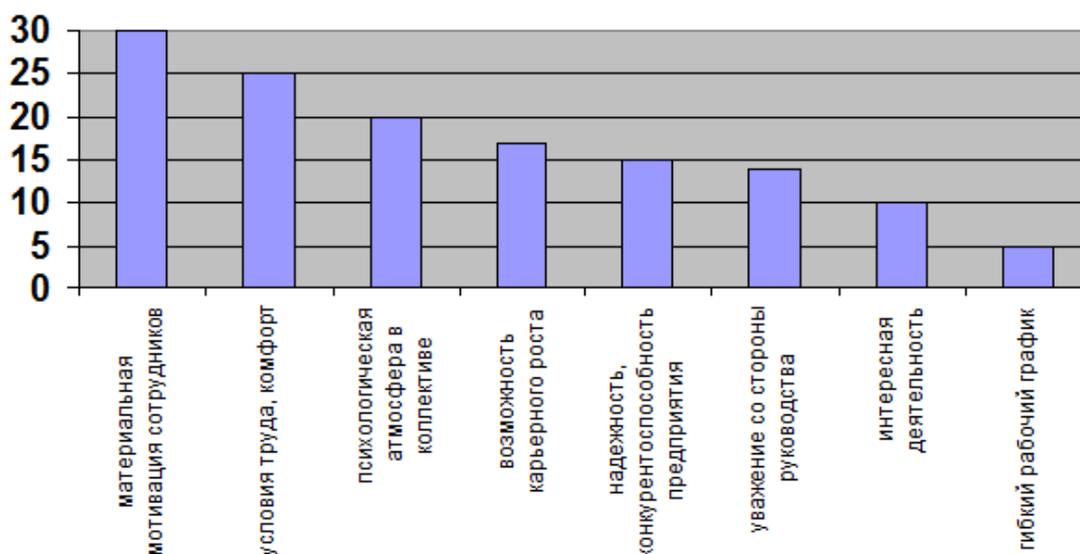


Рисунок 1 – Факторы мотивации, наиболее значимые для опрошенных сотрудников ООО «ИТСР»

Итак, в результате проведенного опроса выяснилось, что на разных уровнях управления, важными являются разные факторы мотивации. Для рядовых работников это финансовые вознаграждения, условия труда, комфорт. Для работников более высоких должностей - возможность карьерного роста, психологическая атмосфера в коллективе. Таким образом, для каждого уровня управления нужен свой подход.

В процессе исследования влияния стимулирующей функции заработной платы и условий труда на процесс мотивации был проведен анкетный опрос с целью выяснения их влияния на мотивацию.

Анализ результатов проведенного анкетирования показал, что наиболее актуальными потребностями в данный момент являются материальные. Также выяснилось, что в основном заработная плата не устраивает рядовых сотрудников (54,5% человек), в то время как заработная плата руководителей вполне устраивает.

На рисунке 2 приведены результаты ответов на вопрос "Какие факторы привлекли Вас при трудоустройстве в данной организации?". Основным фактором привлечения работников в организацию стала возможность карьерного роста – 60%. Зарплата привлекала всего 10% работников и 20% ответили, что их привлек удобный график работы.

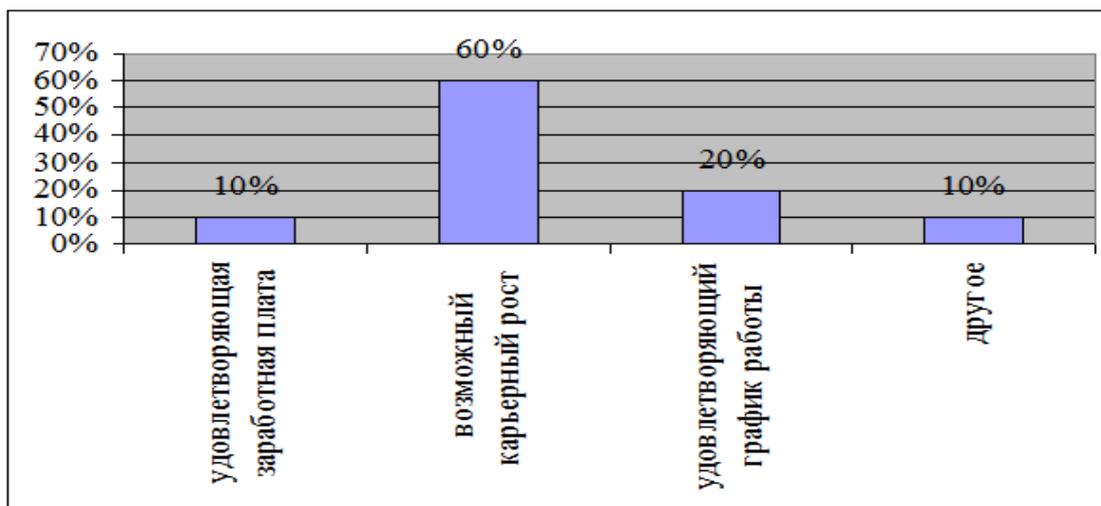


Рисунок 2 - Факторы мотивации, привлекшие работников в ООО «ИТСР»

На рисунке 3 приведены результаты оценки удовлетворенности работой в ООО «ИТСР».

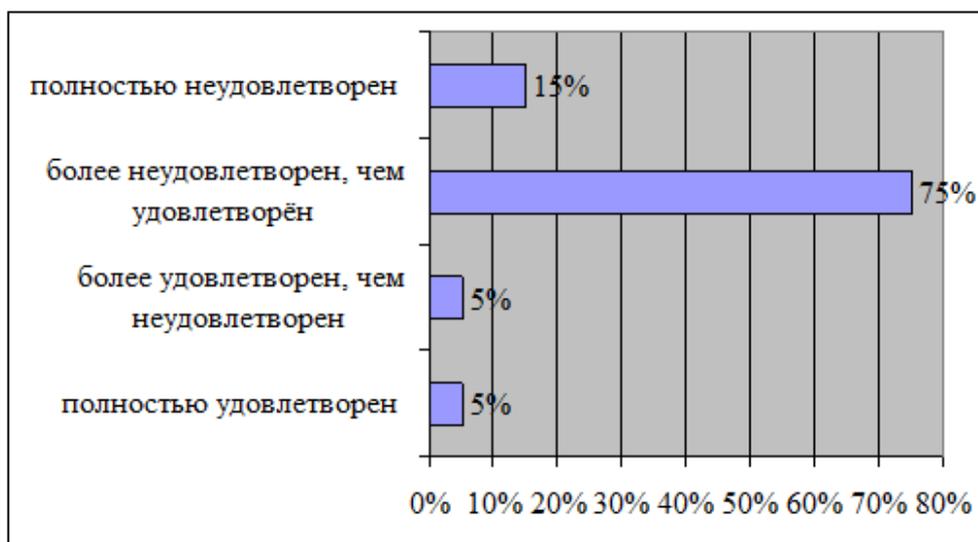


Рисунок 3 - Удовлетворенность работой в ООО «ИТСР»

Из рисунка 3 следует, что 75% сотрудников более не удовлетворены, чем удовлетворены работой в ООО «ИТСР». Всего 5% сотрудников удовлетворены работой в ООО «ИТСР», 15% полностью неудовлетворены работой. Таким образом, основным показателем выступает большая неудовлетворенность, чем удовлетворенность сотрудников.

На рисунке 4 приведены результаты опроса сотрудников по оценке чувства принадлежности к ООО «ИТСР».

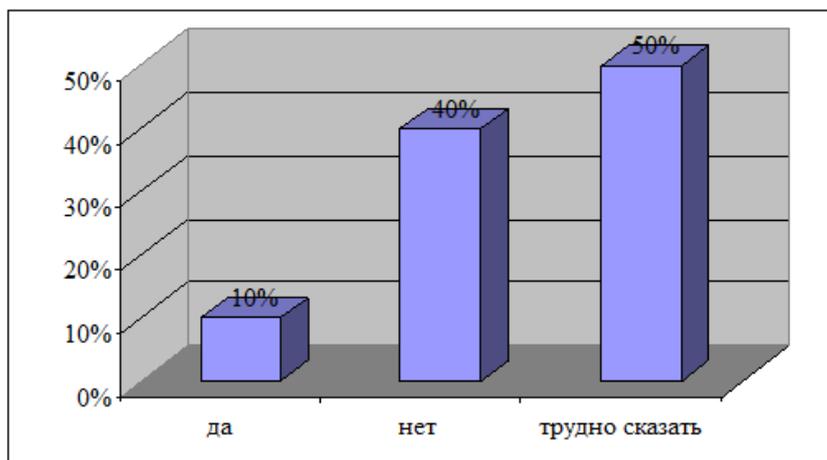


Рисунок 4 – Результаты опроса сотрудников по оценке чувства принадлежности к ООО «ИТСР»

Из рисунка 4 следует, что 50 % персонала не уверены, что имеют чувство принадлежности к предприятию, 40 % опрошенных думает, что чувство принадлежности отсутствует.

На рисунке 5 показаны результаты оценки сотрудниками принципов общения с руководством ООО «ИТСР».

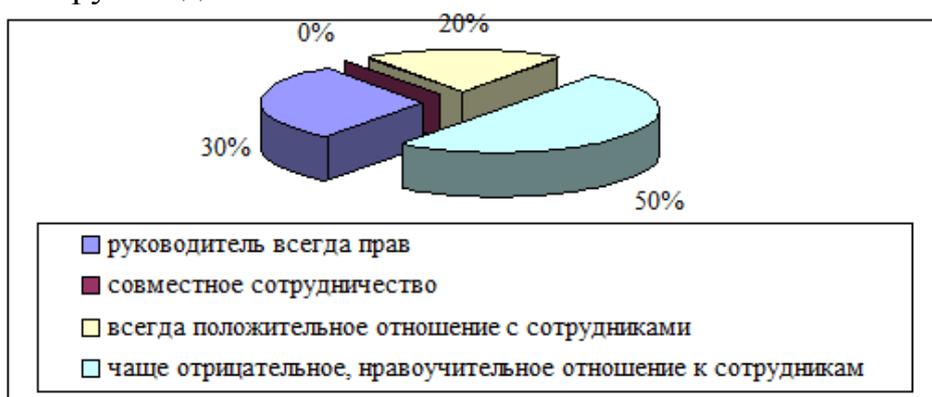


Рисунок 5 - Результаты оценки принципов общения с руководством ООО «ИТСР»

Из рисунка 5 выявляется отрицательное, нравоучительное отношение руководства к сотрудникам.

На рисунке 6 представлены результаты оценки удовлетворенности работников рабочим местом в ООО «ИТСР».

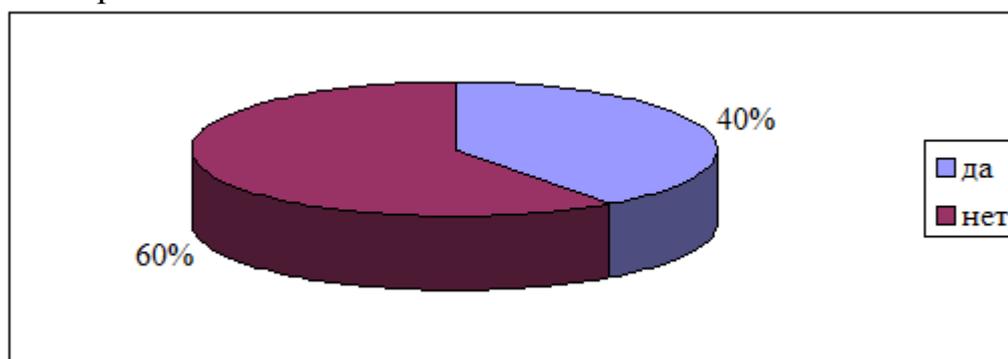


Рисунок 6 – Результаты оценки удовлетворённости работников рабочим местом в ООО «ИТСП»

Из рисунка 6 следует, что персонал в большей степени не удовлетворен организацией рабочего места.

На рисунке 7 представлено соотношение методов обучения кадров, которые хотели бы увидеть в организации работники.

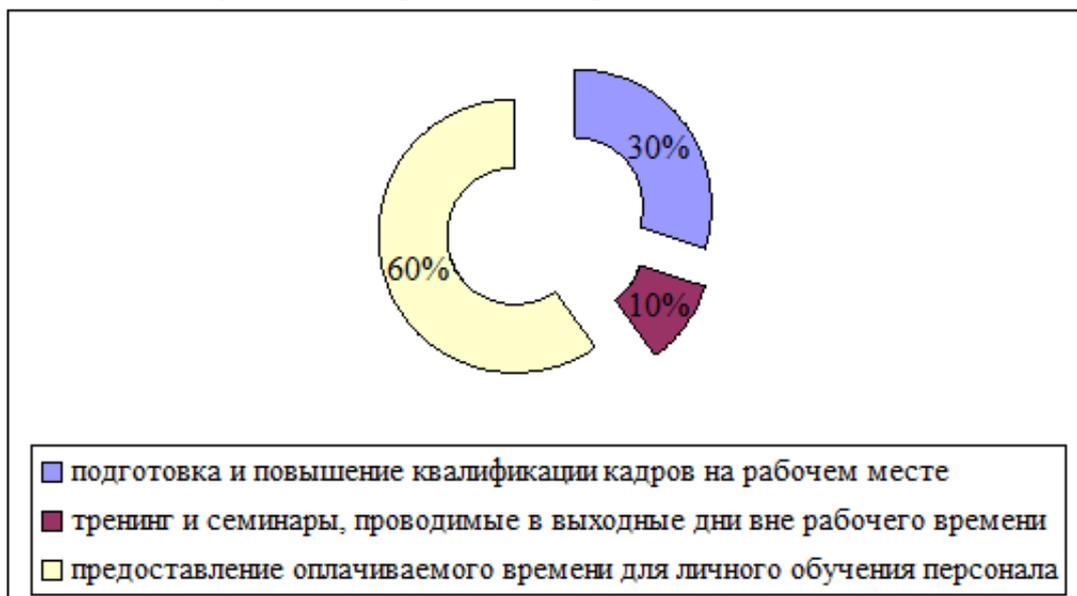


Рисунок 7 - Соотношения методов обучения кадров, которые хотели бы увидеть в организации работники

Из рисунка 7 следует, что предпочтение персонала отдается личному обучению вне коллектива, а так же обучению на рабочем месте.

На рисунке 8 представлены способы вознаграждения, которые хотели бы получать работники ООО «ИТСП».

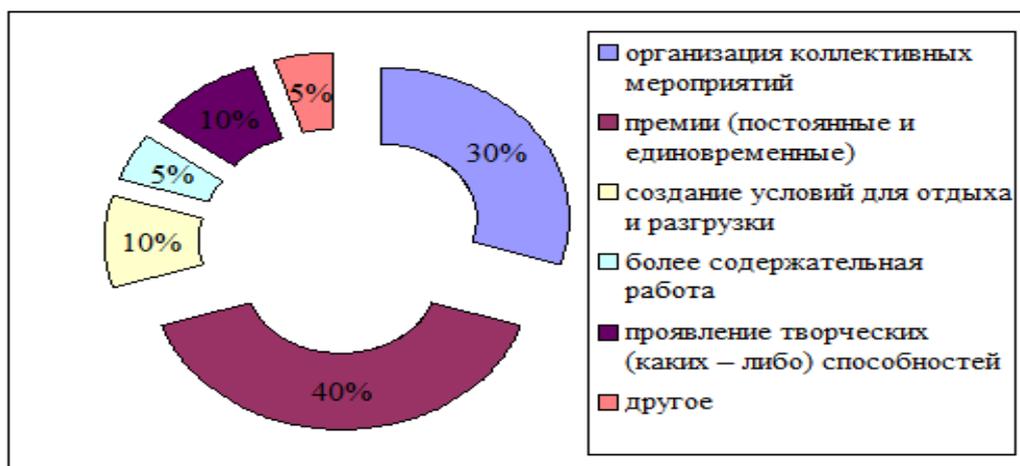


Рисунок 8 - Соотношение способов вознаграждения, которые хотели бы получать сотрудники ООО «ИТСП»

Из рисунка 8 следует, что 40% сотрудников ООО «ИТСП» предпочитают вознаграждения в виде премий (постоянных и единовременных), 20% предпочитают коллективные мероприятия.

На рисунке 9 представлены результаты ответов на вопрос "Считаете ли Вы, что внедрение системы дополнительных компенсаций положительно скажется на Вашей работе?"

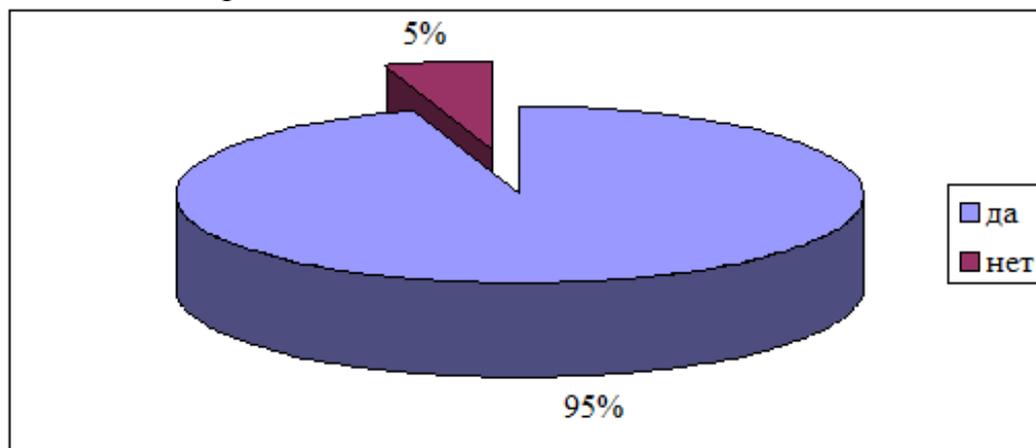


Рисунок 9 - Результаты ответов на вопрос "Считаете ли Вы, что внедрение системы дополнительных компенсаций положительно скажется на Вашей работе?"

Из рисунка 9 видно, что 95% сотрудников ООО «ИТСР» считают, что внедрение системы дополнительных компенсаций положительно скажется на их работе.

В рамках исследования системы стимулирования в ООО «ИТСР» было проведено исследование мотивации труда работников с применением методов оценки по процессуальным теориям[1].

Шкала оценки степени удовлетворенности:

- 1) Высокая 0,7 – 1,0
- 2) Средняя 0,4 – 0,7
- 3) Низкая 0,0 – 0,4

По данным проведенного исследования определена степень удовлетворенности системой материального стимулирования (таблица 4).

Таблица 4 – Результаты оценки степени удовлетворенности персонала ООО «ИТСР» системой материального стимулирования

№ вопроса	Содержание вопроса	Кол-во уд. ответов	Доля уд. ответов от общего числа работников	Индекс удовлетв.	Степень удовлетв.
1	Факторы ожидания				
1a	Ожидаете ли вы, что ваша успешная работа приведет к желаемому результату	14	70%	0,70	Высокая
2a	Известен ли вам размер вознаграждения ваших коллег, получаемого за работу, аналогичную той, которую	8	40%	0,40	Средняя

	выполняете вы				
2б	Ваша реакция на сведения о более высокой оплате труда за аналогичную работу в вашем подразделении или в другом	7	28%	0,28	Низкая
2в	Как вы оцениваете отношение к себе как к работнику со стороны руководства по получаемому вознаграждению	7	28%	0,28	Низкая
2г	Какова ваша комплексная оценка получаемого вознаграждения	8	40%	0,40	Средняя
3	Факторы модели Портера-Лоулера				
3а	Считаете ли вы, что затраченные вами усилия на выполнение работы высокие	5	28%	0,28	Низкая
3б	Считаете ли вы себя способным работником	19	95%	0,95	Высокая
3г	Как вы оцениваете свою роль в процессе коллективного труда на вашем предприятии	17	85%	0,85	Высокая
3д	Уверены ли вы в том, что получаемое вами вознаграждение справедливо по отношению к результатам вашего труда	5	28%	0,28	Низкая

По результатам опроса высокой степени удовлетворенности соответствуют 4 параметра; средней – 3; низкой – 3. Однако, следует учитывать, что два параметра из среднего интервала близки к нижней границе по значению оценочной шкалы, и, следовательно, могут быть отнесены к низкой степени удовлетворенности.

Высокой степени удовлетворенности соответствуют интервалы, характеризующие ожидания. Средней и низкой, характеризующие отношение работников к существующей системе вознаграждения за труд.

Таким образом, система материального стимулирования в ООО «ИТСП» оценивается как неудовлетворительная.

Из ответов сотрудников следует, что большая часть принявших участие в опросе (79%) покинут компанию в ближайшее время, если будет предложена перспективная работа в другом месте. Всего 39% работников не планируют покидать ООО «ИТСП». Неудовлетворенность в основном высказывали молодые сотрудники с высшим образованием, и это закономерно, ведь на предприятии не ведется планирование карьеры. При этом 43% сотрудников чувствуют себя защищенными и 38% не сомневаются в стабильности своей работы в ближайшее время.

Таким образом, действующая система мотивации сотрудников обладает следующими ключевыми недостатками:

1. Размер заработной платы не превышает объем денежных средств, необходимых для удовлетворения индивидуальных потребностей.

2. Отсутствует система оценки личного вклада сотрудника. Премияльная часть зависит от выполнения плана по прибыли, при этом не учитывается личный вклад каждого сотрудника.

3. Сотрудники считают, что вознаграждение выплачивается несправедливо.

4. Сотрудник не видит, как уровень его личной трудовой активности влияет на его совокупный денежный доход и размер премиальной части.

5. В основном стимулировании, то есть при определении размера оклада и премиальных выплат, не уделяется внимание дополнительно отработанному времени персонала, что значительно снижает заинтересованность и производительность.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что в целом руководство ООО «ИТСП» уделяет определенное внимание развитию системы мотивации труда. Постоянно совершенствуется действующий на предприятии мотивационный механизм, преобладают денежные методы мотивации.

Вместе с тем, действующий мотивационный механизм недостаточно полно отражает потребности работников. Моральная и организационная формы мотивации недостаточно развиты, и, соответственно, существует риск снижения производительности труда персонала, вследствие несоответствия индивидуальных целей сотрудников целям предприятия.

Таким образом, в рамках данного исследования нами было выявлено что на мотивацию эффективной деятельности персонала организации влияют как материальные так и нематериальные факторы. Руководству любой современной организации следует регулярно проводить подобное исследование с целью выделения проблем в мотивационном менеджменте и в последствии своевременного их решения.

Использованные источники:

1. Жданкин Н.А. Мотивация персонала. Измерение и анализ: учебно-практическое пособие / Н. А. Жданкин. – М.: Финпресс, 2010. – 272 с.
2. Мишурова И.В. Управление мотивацией персонала: учебно-практическое пособие / И. В. Мишурова. – М. : Март, Феникс, 2010. – 271 с.
3. Самоукина Н.В. Эффективная мотивация персонала при минимальных затратах / Н.В. Самоукина. – М. : Феникс, 2014. - 240 с.

*Давлетшина Л.Р., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Кулешова В.П.
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Сегодня управление рисками является тщательно планируемым процессом. Задача управления риском органически вплетается в общую проблему повышения эффективности работы предприятия. Пассивное отношение к риску и осознание его существования заменяется активными методами управления.

Управление финансовым риском можно охарактеризовать как совокупность методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рискованных событий и принимать меры к исключению или снижению отрицательных последствий наступления таких событий.

По сравнению с финансовыми компаниями (кредитными учреждениями, страховыми компаниями, пенсионными фондами) производственные компании меньше обеспечены формализованными процедурами и методиками оценки и управления совокупными рисками. Производственные компании в отличие от финансовых лишены механизмов регулирования уровня рискованной деятельности со стороны государственных органов надзора. Оттого производственным компаниям потребны рычаги управления рисками и рискованной деятельностью, то есть им нужно создавать риск-менеджмент[1].

Система управления финансовыми рисками состоит из двух подсистем – управляемой (объект управления) и управляющей (субъекта управления):

Объектом управления здесь выступают рискованные операции и возникающие при этом финансовые отношения между участниками хозяйственной деятельности в процессе ее осуществления. Подобные отношения возникают между страхователем и страховщиком, заемщиком и кредитором, заказчиком и подрядчиком, партнерами по бизнесу и т.п.

Субъект управления – это группа людей (финансовый менеджер, специалист по рискам и др.), которая посредством различных приемов и методов осуществляет целенаправленное воздействие на объект управления.

Главными задачами субъекта управления являются: обнаружение областей повышенного финансового риска; оценка степени риска; анализ приемлемости данного уровня риска для организации; разработка в случае необходимости мер по предупреждению или снижению риска; в случае, когда рискованное событие произошло, принятие мер к максимально возможному возмещению причиненного ущерба.

Среди основных принципов управления финансовым риском выделяют следующие (рисунок 1):



Рисунок 1 Основные принципы управления финансовыми рисками

На основании вышеперечисленных принципов, на предприятии формируется политика управления финансовыми рисками. Эта политика представляет собой часть общей стратегии предприятия, заключающейся в разработке системы мероприятий по нейтрализации их возможных негативных последствий рисков, связанных с осуществлением различных аспектов хозяйственной деятельности.

Перечень методов нейтрализации финансовых рисков слишком обширен и может быть сведен к более лаконичному виду за счет объединения отдельных методов в комплексные программы. Эти программы исходят из конкретных условий хозяйствования и финансовых возможностей предприятия и позволяют в полной мере учесть влияние внутренних факторов при управлении уровнем финансовых рисков[1].

Система внутренних механизмов нейтрализации финансовых рисков предусматривает использование следующих основных методов (рисунок 2):



Рисунок 2 Механизмы нейтрализации финансовых рисков

1 Избежание риска. Это направление нейтрализации финансовых рисков является наиболее радикальным. Оно заключается в разработке таких

мероприятий внутреннего характера, которые полностью исключают конкретный вид финансового риска. К числу основных из таких мер относятся:

- отказ от осуществления финансовых операций, уровень риска по которым чрезмерно высок;

- отказ от использования в высоких объемах заемного капитала. Снижение доли заемных финансовых средств в хозяйственном обороте позволяет избежать одного из наиболее существенных финансовых рисков;

- отказ от чрезмерного использования оборотных активов в низколиквидных формах. Повышение уровня ликвидности этих активов позволяет избежать риска неплатежеспособности предприятия в будущем периоде. Однако такое избежание риска лишает предприятие дополнительных доходов от расширения объемов продажи продукции в кредит;

- отказ от использования временно свободных денежных активов в краткосрочных финансовых вложениях. Эта мера позволяет избежать депозитного и процентного риска, однако порождает потери от инфляционного риска, а также риска упущенной выгоды[2].

Перечисленные и другие формы избегания финансового риска несмотря на свой радикализм в отвержении отдельных их видов лишает предприятие дополнительных источников формирования прибыли, а соответственно отрицательно влияет на темпы его экономического развития и эффективность использования собственного капитала. Поэтому в системе внутренних механизмов нейтрализации рисков их избежание должно осуществляться очень взвешенно при следующих основных условиях:

- если отказ от одного финансового риска не влечет возникновения другого риска более высокого или однозначного уровня;

- если уровень риска несопоставим с уровнем доходности финансовой операции по шкале „доходность—риск“;

- если финансовые потери по данному виду риска превышают возможности их возмещения за счет собственных финансовых средств предприятия;

- если размер дохода от операции, генерирующей определенные виды риска, несущественен, т.е. занимает неощутимый удельный вес в формируемом положительном денежном потоке предприятия;

- если финансовые операции не характерны для финансовой деятельности предприятия, носят инновационный характер и по ним отсутствует информационная база, необходимая для определения уровня финансовых рисков и принятия соответствующих управленческих решений.

2. Лимитирование концентрации риска. Механизм лимитирования концентрации финансовых рисков используется обычно по тем их видам, которые выходят за пределы допустимого их уровня, т.е. по финансовым операциям, осуществляемым в зоне критического или катастрофического

риска. Такое лимитирование реализуется путем установления на предприятии соответствующих внутренних финансовых нормативов в процессе разработки политики осуществления различных аспектов финансовой деятельности[2].

3. Хеджирование. Этот термин используется в финансовом менеджменте в широком и узком прикладном значении. В широком толковании термин хеджирование характеризует процесс использования любых механизмов уменьшения риска возможных финансовых потерь— как внутренних (осуществляемых самим предприятием), так и внешних (передачу рисков другим хозяйствующим субъектам — страховщикам). В узком прикладном значении термин хеджирование характеризует внутренний механизм нейтрализации финансовых рисков, основанный на использовании соответствующих видов финансовых инструментов (как правило, производных ценных бумаг — деривативов).

Хеджирование финансовых рисков путем осуществления соответствующих операций с производными ценными бумагами является высокоэффективным механизмом уменьшения возможных финансовых потерь при наступлении рискового события. Однако оно требует определенных затрат на выплату комиссионного вознаграждения брокерам, премий по опционам и т.п. Тем не менее уровень этих затрат значительно ниже, чем уровень затрат по внешнему страхованию финансовых рисков.

Один из недостатков общего хеджирования являются довольно существенные суммарные затраты на комиссионные брокерам и премии опционов. Выборочное хеджирование можно рассматривать как один из способов снижения общих затрат. Другой способ - страховать риски только после того, как курсы и ставки изменились до определенного уровня.

Между страхованием и хеджированием существует фундаментальное различие. В случае хеджирования вы устраняете риск убытков, отказываясь от возможности получить прибыль. Прибегая к страхованию вы платите страховой взнос, чтобы устранить риск убытков, но сохраняете возможность получить прибыль[2].

4. Диверсификация. Механизм диверсификации используется прежде всего для нейтрализации негативных финансовых последствий несистематических (специфических) видов рисков. В первую очередь он позволяет минимизировать портфельные риски. Принцип действия механизма диверсификации основан на разделении рисков, препятствующем их концентрации.

5. Распределение рисков. Механизм этого направления нейтрализации финансовых рисков основан на частичном их трансферте (передаче) партнерам по отдельным финансовым операциям. При этом хозяйственным партнерам передается та часть финансовых рисков предприятия, по которой они имеют больше возможностей нейтрализации их негативных последствий и располагают более эффективными способами внутренней страховой

защиты.

6. Самострахование (внутреннее страхование). Механизм этого направления нейтрализации финансовых рисков основан на резервировании предприятием части финансовых ресурсов, позволяющем преодолевать негативные финансовые последствия по тем финансовым операциям, по которым эти риски не связаны с действиями контрагентов. Используя этот механизм нейтрализации финансовых рисков, необходимо иметь в виду, что страховые резервы во всех их формах, хотя и позволяют быстро возместить понесенные предприятием финансовые потери, однако „замораживают“ использование достаточно ощутимой суммы финансовых средств. В результате этого снижается эффективность использования собственного капитала предприятия, усиливается его зависимость от внешних источников финансирования.

Применение данного способа возможно лишь к страхуемым рискам, например утрата недвижимого и движимого имущества, или рискам форс-мажорной группы. Одна из основных проблем при управлении рисками, подлежащими страхованию, состоит в том, чтобы определить, какие риски имеет смысл сохранять у себя, осуществляя дополнительные расходы по снижению возможности наступления нежелательных событий, а какие перевести на страховщика, осуществляя дополнительные расходы по оплате договоров страхования.

7. Прочие методы внутренней нейтрализации финансовых рисков. К числу основных из таких методов, используемых предприятием, могут быть отнесены:

- обеспечение востребования с контрагента по финансовой операции дополнительного уровня премии за риск;
- получение от контрагентов определенных гарантий.
- сокращение перечня форс-мажорных обстоятельств в контрактах с контрагентами;
- обеспечение компенсации возможных финансовых потерь по рискам за счет предусматриваемой системы штрафных санкций[2].

Таким образом, в основе управления финансовыми рисками лежат целенаправленный поиск и организация работ по избежанию, удержанию, передаче и снижению степени риска. Конечной целью управления финансовыми рисками является получение наибольшей прибыли при оптимальном, приемлемом для предприятия соотношении прибыли и риска.

Использованные источники:

1. Гримашевич, О.Н. Совершенствование организационной структуры управления рисками промышленного предприятия [Текст] / О.Н. Гримашевич // Институциональные инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. Уфа: Альтерна, 2014. – № 5. – С. 172-176.
2. Шапкин, А.С. Экономические и финансовые риски [Текст]: учебник/ А.С.Шапкин, В.А. Шапкин. - М.: Дашков и Ко - М, 2011.- 544с.

*Давыдов А.С.
студент 1го курса
Инженерно-строительный институт
Королева Л.А., д.и.н.
профессор, заведующий кафедрой истории и философии
Пензенский государственный университет архитектуры и
строительства
Россия, г. Пенза*

ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ «ВЕСТИ ИЗ СССР. ПРАВА ЧЕЛОВЕКА»

Аннотация.

В статье рассматриваются цели и задачи, содержание, пути распространения оппозиционного издания «Информационный бюллетень» (с 1978 г.), «Вести из СССР. Права человека» (с 1980 г.); анализируется деятельность главного редактора издания К.А. Любарского, вклад графа Антони де Меуса (Брюссель).

Ключевые слова: СССР, оппозиция, диссидентство, самиздат, тамиздат, «Информационный бюллетень», «Вести из СССР. Права человека» «Вести из СССР. Права человека» - важнейший источник для изучения диссидентского движения в СССР [1]. Как заметил К.А. Любарский, назначение данного издания – служить источником для будущих исследований политической оппозиции конца 1970 - 1980-х гг. в Советском Союзе [2].

В 1978 г. К.А. Любарский, осужденный ранее за распространение «самиздата», эмигрировавший из СССР, обратился к правозащитным организациям и ко всем борцам за права человека в СССР с предложением «создать информационный пул для сбора, обработки и быстрой публикации фактической информации о положении с правами человека в СССР» [3]. Таким образом появилось издание «Информационный бюллетень».

Свою роль главный редактор К.А. Любарский видел в обработке, отборе, систематизации и подготовке к публикации поступавшей из различных источников (в письмах, по телефону и т.п.) информации. К.А. Любарский подчеркивал, что приоритет отдавался не научным или аналитическим статьям, обзорам, а оперативной и срочной конкретной информации (арест, обыск, голодовка, суд, увольнение с работы и т.д.), предназначенной для адресных шагов, как то посылке оппозиционеру материальной помощи, организации защитной компании и т.п. [4].

Предполагалось, что все участники пула, получив информацию соответствующего содержания, срочно (письмом или по телефону) сообщали бы ее в единый центр, откуда уже после необходимой обработки и проверки распространялась среди читателей.

Уточнялось, что данные об источнике поступления информации сообщались только с согласия самого информатора. Причем, К.А.

Любарский подчеркивал, что концепция издания ни в коем случае не ограничивала возможностей и прав информаторов на публикацию его материалов, на «авторские права» и приоритет.

Учитывая сложность ситуации, в предисловии издания содержалось следующее пояснение: «Поскольку речь идет о распространении среди ограниченного круга лиц, допустимо также помещение не до конца проверенной информации, о чем должна делаться соответствующая пометка» [5].

Далеко не все откликнулись на предложение К.А. Любарского. В связи с этим он заметил, что это весьма печальный момент, поскольку его инициатива будет целесообразна лишь тогда, когда все участники начнут принимать активное участие в этом деле, не только получая, но и направляя информацию соответствующей тематики.

Первый номер бюллетеня представлял собой «Список политзаключенных СССР». К.А. Любарский обратился ко всем читателям с просьбой присылать свои исправления и дополнения к этому перечню, как о людях, упомянутых в списке, так и пропущенных в нем.

Информация принималась на любом европейском распространенном языке. Издание планировалось выпускать раз в две или одну неделю в виде информационного письма.

По поводу источников финансирования в издании сообщалось, что бюллетень рассылался бесплатно, но любые пожертвования приветствовались.

Предполагалось, что издаваться бюллетень будет в Брюсселе, а редактор будет находиться в Мюнхене.

К.А. Любарский также ставил перед всеми информаторами задачу вовлечения и других, «пока еще не охваченных лиц» [6].

«Информационный бюллетень» в 1980 г. изменил свое название на «Вести из СССР. Права человека». Главным принципом публикаций «Вестей» было сообщение информации о событиях без каких-либо оценочных суждений и комментариев: «Отсюда сухость изложения, предельная краткость» [7].

Обращалось особое внимание на то обстоятельство, что издание рассчитано было не на широкую аудиторию читателей, а на специалистов, т.е. тех, кто интересовался историей правозащитного, национальных и религиозных движений в СССР.

С 1980 г. издание стало публиковаться на русском и английском языках два раза в месяц.

С 1980 г. поправки и исправления к «Списку политзаключенных СССР» начали издаваться как отдельные ежемесячные приложения, а затем и собственно «Список» был выделен из бюллетеня и стал ежегодником.

Если сначала дата выпуска бюллетеня была не определена, то с 1984 г. его выпуск старались приурочить к 30 октября – Дню политзаключенного в

СССР.

Значительную организационную и финансовую поддержку изданию оказывал граф Антони де Меус, руководитель общества «Тетради самиздата» (Брюссель), который являлся издателем бюллетеня.

Позже в 1989 г. К.А. Любарский объективно написал, что бюллетень являлся плодом коллективного творчества, и в его создании принимало участие в разной степени сотни людей, которым следует выразить признательность.

С 1984 г. «Вести из СССР. Права человека» и «Список политзаключенных СССР» стали издаваться обществом «Страна и мир» (Мюнхен).

В настоящее время «Вести из СССР. Права человека» представляют библиографическую редкость (хотя и были переизданы в 4 томах, правда, не очень хорошего качества).

Использованные источники:

1. Мику Н.В., Молькин А.Н. Формы проявления диссидентской практики // Политика, государство, право. 2014. № 11 (35). С. 23-27.
2. Королева Л.А. Власть и диссидентство. 1950-1980-е гг. Дисс. ... д.и.н. М., 2001.
3. Вести из СССР. Права человека. Т. 1. Мюнхен, 1978-1981. С. 1.
4. Вести из СССР. Права человека. Т. 1. Мюнхен, 1978-1981. С. 2.
5. Вести из СССР. Права человека. Т. 1. Мюнхен, 1978-1981. С. 3.
6. Вести из СССР. Права человека. Т. 1. Мюнхен, 1978-1981. С. 2.
7. Королева Л.А., Гарькин И.Н. Оппозиционные журналы о сопротивлении режиму в СССР (1950-1980 гг.) // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2014. № 3. С. 126-128.

*Данилович Э.Ю.
студент 4 курса*

*РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева
Россия, г. Москва*

БОРЬБА С ЗАСОРЁННОСТЬЮ ПОСЕВОВ КАК РЕЗЕРВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

В Чувашской Республике зерно всегда будет являться основой продовольственного обеспечения населения и краеугольным камнем интенсификации животноводства.

Как известно, 14 июля 2012 года Постановлением Правительства Российской Федерации принята Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, основной целью которой является обеспечение продовольственной независимости России в параметрах, заданных Доктриной продовольственной безопасности

Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120 [1].

Исходя из этой цели развитие зерновой отрасли на перспективу в целом, а также увеличение объемов её производства и повышение ее эффективности приобретают особую актуальность.

На современном этапе развития аграрного сектора возможности для ведения энерго - и материалоемкого производства являются крайне ограниченными. В этих условиях повышение эффективности зернового производства должно быть достигнуто за счет более рационального использования природных, биологических, технологических, материально-технических ресурсов в системе «фактор-продукт».

Формирование устойчивого и стабильного зернового производства может быть достигнуто с помощью расширения посевных площадей, а также в результате наиболее лучшего использования внутренних организационно-технологических и ресурсных резервов отрасли [3].

Защита растений от сорняков является значительным фактором повышения эффективности производства зерна. Высокая засоренность способствует ограничению реализации потенциальных возможностей зернового хозяйства [3].

В Чувашии наиболее распространенными оказались около 30 видов сорняков: марь белая, ромашка непахучая, редька дикая, василек синий. Многолетние сорняки представлены хвощем полевым, бодяком полевым, осотом желтым, вьюнком полевым, пыреем ползучим. Постоянными спутниками посевов многолетних трав являются одуванчик лекарственный (75-80%), ромашка непахучая и др.

Вредоносность сорняков определяется рядом причин, которые зависят от степени засоренности посевов, погодных условий и видов возделываемых культур. Сорняки – расхитители влаги [2].

Сорняки сильно обедняют почву и способствуют снижению урожая культурных растений на 25-35%. Это приводит к удорожанию и повышению себестоимости каждого центнера зерна.

Необходим дополнительный подход к определению агроэкономического ущерба от сорняков в сельском хозяйстве применительно к району, зоне, республики или области в целом, основанных на методах экономического анализа производственных данных сельхозорганизаций всех форм собственности и хозяйствования. Поэтому существует статистико-экономический способ анализа влияния уровня засоренности на конечные результаты производства, в частности, метод экономических группировок статистических данных по картированию засоренности полей (табл. 1).

Таблица 1. Влияние степени засоренности посевов на эффективность полеводства и зернового производства (северо-западная зона Чувашии, 2014г)

Группы хозяйств по удельному весу посевов сельхозкультур, засоренных в средней и высокой степени (в % от общей площади посевов)	Число хозяйств в группе ед.	Засорены посевы в средней и высокой степени в среднем по группе, в %		Урожайность, ц/га		Затраты труда на 1 ц зерна, чел.-час	Прибыль, убыток (-) в расчете на 1 га пашни, руб.	Уровень рентабельности земледелия, %
		сельхозкультуры	в т.ч. зерновые	зерна	сена многолетних трав			
До 25	12	21,0	22,0	26,1	35,4	0,9	352	17,3
25,1-35	12	30,9	23,0	22,0	23,6	1,4	398	17,3
35,1-45	12	37,8	32,0	19,2	17,8	1,5	154	4,5
45,1-55	3	49,9	30,0	18,7	9,0	1,6	-399	-8,6
Более 55,1	15	66,9	73,6	10,8	14,0	1,9	-1070	-53,8

Анализ производственных данных показывает, что в первой группе хозяйств, где удельный вес посевов зерновых, засоренных средней и высокой степени составлял 22 %, с каждого гектара было получено по 26,1 ц зерна. В третьей-четвертой группах при росте доли засоренных площадей до 30-32%, их урожайность снизилось до 18,7-19,2 ц/га. Минимальные урожаи – 10,8 ц/га наблюдались в сельхозпредприятиях, где в среднем 73,6% посевов этих культур были засорены в средней и высокой степени (пятая группа).

Известно, что основой борьбы с сорняками является высокая культура земледелия и передовая агротехника возделываемых культур. Практика показывает, что использование севооборотов позволяет существенно сократить отрицательное влияние сорняков на урожайность зерновых культур.

Основным способом борьбы с сорняками на посевах зерновых культур являются химические средства – гербициды (герба – трава, цидо – убиваю). Благодаря открытию в 40-50 гг. XX века современных гербицидов функция борьбы с сорняками постепенно стала перекладываться на химические методы. Химическая прополка ныне осуществляется практически во всех хозяйствах республики. Внедрение энергосберегающей технологии обработки почвы под зерновые культуры способствовало расширению объемов химической прополки и в Чувашии [4].

Исследования показали, что сочетание двух взаимодействующих факторов – химической прополки и применения минеральных удобрений – позволяет существенно повысить эффективность производства зерна. Так, в

2013 г. на полях 4 хозяйств, обработанных гербицидами до 70%, внесение 83 кг/га д.в. удобрений, позволило получить по 23 ц/га зерна при его себестоимости 555 руб. При обработке более 70-98% посевов в 6 хозяйствах внесение 80 кг/га д.в. минеральных туков подняло урожайность до 28 ц/га. При этом себестоимость каждого центнера зерна составляло 413 руб., то есть на 142 руб. меньше.[4;109]

Таким образом, экономическую роль химической прополки при производстве зерна можно выразить в следующем виде: применение гербицидов → рост текущих производственных затрат → увеличение урожайности → снижение себестоимости продукции → повышение рентабельности производства зерна.

Исходя из изложенного выше можно заключить, что борьба с засоренностью посевов зерновых культур должна рассматриваться как:

- фактор повышения конкурентоспособности отрасли;
- стратегический резерв наращивания производства зерна без расширения посевных площадей;
- компонент технологии массового конвейерного производства продукции отрасли;
- повышения социальной эффективности на основе улучшения условий труда и роста его производительности;
- вклад в обеспечение продовольственной безопасности посредством повышения эффективности производства зерна;
- роста экономической эффективности сельскохозяйственного производства и улучшения качества жизни.

Наведение порядка на земле и повышение культуры производства позволяет очистить поля от сорняков и значительно увеличить выход сельскохозяйственной продукции с гектара земли.

Использованные источники:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы». Гарант информационно-правовой портал;
2. Лысенко Е.Г. Экономика природопользования: Учебное пособие(дополненное и переработанное)-М.:Изд.РАСХН,2013.-369с.;
3. Макарец Л.И. Экономика отраслей растениеводства/ Л.И. Макарец, М.Н. Макарец.-Санкт-Петербург : Лань, 2012.-368 с.;
4. Хворостухина С.А. Как повысить плодородие почвы/С.А. Хворостухина.- Москва : Рипол классик, 2011.-256 с.
- 5.Бородуля, Е.Б. Проблема оценки эффективности экономической деятельности предприятия /Е.Б. Бородуля, А.В. Жирнов //Международный технико-экономический журнал. -2014. -№2. -С. 43-49.
6. Жирнов А.В. Совершенствование планирования деятельности районных

агропромышленных объединений (на материалах Пензенской области): дис. ... канд. экономических наук: 08.00.05.– Москва. 2006. - 193 с

7.Зимин, Н.Е. Влияние государственных программ на развитие регионального АПК /Н.Е.Зимин, А.В.Жирнов //Вестник Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П.Горячкина». -2006. - №4. – С. 27.

Данильчик Т.Л., к.э.н.

доцент, заведующая кафедрой экономической теории и предпринимательства

Сычева И.Н., д.э.н.

профессор, директор

Институт экономики и управления

Пермякова Е.С., к.э.н.

старший преподаватель

Алтайский государственный технический университет им. И.И.

Ползунова

Россия, г. Барнаул

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ И ВЕНЧУРНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. В статье рассматривается венчурный капитал как один из основных и наиболее эффективных источников рискованного финансирования инновационной деятельности в сфере малого предпринимательства, а также специфика венчурного финансирования в России.

Ключевые слова: предпринимательство, венчурный бизнес, инновации

Становление инновационного предпринимательства тесно сопряжено с развитием практики венчурного финансирования. В широком смысле под ним подразумеваются все вложения в рискованные с точки зрения финансовых результатов проекты, прежде всего в области высоких технологий. В узком смысле оно означает долго- или среднесрочные инвестиции в виде кредитов или вложений в акции, осуществляемые венчурными фондами с целью создания малых быстрорастущих компаний.

Сегодня в России можно выделить, как минимум, две организационные формы венчурных фирм: самостоятельный рискованный бизнес и внутренний венчур крупных компаний.

Собственно рискованный бизнес представлен, как правило, двумя основными видами хозяйствующих субъектов: независимыми малыми инновационными предприятиями и финансовыми учреждениями, предоставляющими им капитал под рискованные проекты.

Инициаторами малых рискованных фирм чаще всего выступают талантливые инженеры, изобретатели, ученые, менеджеры-новаторы, стремящиеся с расчетом на материальную выгоду воплотить в жизнь

перспективные идеи и при этом работать без ограничений, неизбежных в лабораториях крупных фирм. Давление рынка и конкуренции, конкретно поставленная задача, жесткие сроки апробации новой идеи интенсифицируют исследовательский процесс, позволяют максимально использовать потенциал научных кадров, вынуждают разработчиков действовать быстро и результативно.

Успехи малого рискованного предпринимательства в разработке научно-технических новшеств оказались настолько значимыми, что побудили крупные компании, как за рубежом, так и в России к созданию аналогичных подразделений внутри собственной структуры в качестве альтернативной формы организации, способствующей преодолению присущей им тенденции к торможению научно-технического прогресса [1, с. 112].

При отборе идей, на базе которых может быть создан внутренний рискованный проект, или внутренний венчур, обязательно учитываются два момента. Во-первых, задачи этого проекта не должны совпадать с традиционной сферой интересов материнской компании, то есть целью внутреннего венчура является изыскание инноваций. Во-вторых, при отборе идей, которые будут реализовываться в рамках внутреннего рискованного проекта, эксперты должны убедиться, что коммерческий потенциал нововведений, издержки на создание, производство, сбыт продукции могут быть предсказаны с точностью от 50 до 75%.

В случае одобрения проекта автор идеи, как правило, возглавляет внутренний венчур. Такое подразделение функционирует при минимальном административно-хозяйственном вмешательстве со стороны руководства корпорации. Однако материнская компания обеспечивает его научно-исследовательским, вычислительным и другим оборудованием, предоставляет необходимые услуги в области управления. В течение обусловленного срока внутренний венчур должен провести разработку новшества и подготовить новый продукт к запуску в производство. При успешной деятельности он превращается в одно из подразделений корпорации, а его продукция реализуется по сложившимся в компании каналам сбыта.

Процесс коммерциализации инноваций требует привлечения значительных инвестиций, эффективность вложения которых подвержена множеству рисков (финансовых, организационных, технических и др.). Практически во всех экономически развитых странах в инновационной сфере лидируют малые предприятия, однако они не обладают достаточными ресурсными возможностями для продвижения своих разработок на рынок.

Безусловно, целый ряд стратегических направлений НТП поддерживается из государственного бюджета в рамках различных научно-технических программ. Вместе с тем, эти программы не могут охватить даже малую часть всех инноваций, генерируемых в научно-технической сфере. Что касается традиционного банковского капитала, то он не заинтересован в

поддержке рискованных инновационных проектов без гарантий сохранения вложенных средств и получения высокой прибыли.

В этих условиях одним из основных и наиболее эффективных источников рискованного финансирования инновационной деятельности может быть венчурный капитал. Это обусловлено как достаточно высокой избирательностью венчурного капитала в поисках наиболее перспективных инвестиций, так и возможностью получения повышенной нормы прибыли в случае успеха. Именно венчурный бизнес позволяет объединить усилия инициативных владельцев свободного капитала с высоким профессионализмом предпринимателей и энтузиазмом новаторов и изобретателей. Важнейшим преимуществом и одновременно отличием венчурного бизнеса, является его гибкость и возможность аккумулировать капитал из различных источников для осуществления инвестиций в тщательно отобранные инновационные проекты на достаточно длительные сроки без предоставления гарантий или залоговых обязательств. Именно венчурные инвестиции позволяют значительно ускорить реализацию инновационных разработок и на ранних этапах определить их дальнейшие рыночные перспективы. Другим преимуществом венчурного инвестирования является полная самостоятельность фирмы-реципиента в оптимизации взаимодействия всех участников проекта в целях получения практического результата и достижения коммерческого успеха в кратчайшие сроки.

Венчурный капитал довольно часто взаимодействует с недавно образованными инновационными компаниями-стартерами, не имеющими длительной рыночной истории. Финансирование для таких компаний обычно необходимо для проведения научно-исследовательских работ и начала продаж. Реже, венчурные инвесторы сотрудничают с инновационными компаниями, имеющими готовую продукцию и находящимися на самой начальной стадии ее коммерческой реализации. Поскольку, такие операции таят в себе высокую степень риска, венчурные капиталисты, тщательно отбирая объекты для финансирования, проводят несколько венчурных операций одновременно, работая как с уже существующими компаниями, так и с вновь созданными. Особое внимание уделяется выполнению заранее согласованного бизнес-плана, а соблюдение сроков получения положительных промежуточных результатов является условием субсидирования следующих этапов.

Не ограничиваясь предоставлением финансовых средств, венчурные инвесторы активно участвуют в управлении фирмой-реципиентом, оказывают помощь в управлении, консультировании, поиске партнеров и в налаживании связей, способствующих дальнейшему развитию проекта. Такое взаимодействие является неотъемлемым условием успешного освоения нововведения, снижает степень риска и увеличивает норму прибыли на капиталовложения.

Вкладывая средства в рисковый бизнес, инвесторы надеются увеличить свой капитал не менее чем в 5-10 раз за пять-семь лет. В этот период, венчурный капитал, вложенный в новую компанию, неликвиден, а величина прибыли становится «осязаемой» только после выхода фирмы на фондовый рынок в связи с продажей акций предприятия по многократно возросшей цене. Как только венчурной компании удастся создать новую продукцию, выйти с ней на рынок и, увеличив капитал, стать публичной компанией, бывшие инвесторы, немедленно распродав акции, выходят из дела, чтобы включиться, как правило, в новый рисковый бизнес.

В России применение венчурной формы организации инновационного процесса было бы весьма желательно, отдавая должное указанным выше преимуществам этой формы, но на практике это сопряжено с серьезными трудностями.

В первую очередь это связано с тем, что залогом эффективного функционирования венчурных фирм служит широкий доступ к значительным финансовым ресурсам. В настоящее время российские предприятия, да и государство, не могут предоставить достаточного объема денежных средств для развития малого инновационного бизнеса. Распыление ограниченных финансовых и материально-технических ресурсов по широкому кругу малых фирм, скорее всего, не приведет к ожидаемым результатам.

На сегодняшний день финансовая инфраструктура научной и инновационной деятельности представлена в России рядом организаций, созданных при участии государства: Российским фондом фундаментальных исследований, Российским гуманитарным научным фондом, Российским фондом технологического развития, Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Венчурным инновационным фондом.

Перечисленные фонды способствуют развитию венчурного капитала посредством предоставления льготных кредитов, через организацию на конкурсной основе получение грантов для реализации венчурных инновационных проектов. Эти фонды осуществляют экспертизу инновационных проектов, оказывают помощь в разработке бизнес-планов, проводят обучающие программы, направленные на развитие венчурной деятельности в России.

Однако финансовые возможности названных учреждений весьма ограничены. Так, бюджет Фонда содействия составляет 1,5% суммарных расходов госбюджета на гражданскую науку, РФТР – в пределах 1,5-4%. Основные источники формирования имущества ВИФ – целевые взносы из средств РФТР и Фонда содействия, а также добровольные имущественные взносы отечественных инвесторов (фондов, банков и т.п.). Планировалось, что государство выделит на его создание 100 млн. руб., реально же предоставлено 50 млн. руб., что для венчурного инвестирования является

символической суммой. Понятно, что масштабы помощи МИП в данных условиях неоправданно малы, а формируемые региональные фонды больше похожи на «демонстрационные модели», чем на действующие структуры [2, с. 34].

Таким образом, спрос на венчурный капитал намного превышает его предложение со стороны отечественных инвесторов.

Одна из причин – отсутствие соответствующей законодательной базы в этой области. Нужны реальные стимулы для банков, страховых компаний, других корпоративных и частных инвесторов, с тем, чтобы они начали финансировать венчурный бизнес. Необходимо, по-видимому, внимательно изучить зарубежный опыт в части создания режима наибольшего благоприятствования венчурному финансированию. Думается, что именно в период кризисной ситуации венчурный бизнес мог бы выступить в качестве мощного катализатора инновационной активности деловых кругов и обеспечить приток свежих инвестиционных ресурсов, так необходимых отечественным предприятиям.

Специфика венчурного инвестирования в России проявляется и в том, что отсутствуют стимулы к вложениям в рисковые проекты. Сегодня в России значительно легче привлечь инвестиции в уже запущенные проекты в области сырьевого и потребительского рынка или недвижимости и торговли, чем в инновационный start-up. Наивно полагать, что национальный рынок венчурного капитала сможет полноценно развиваться без повышения внутреннего спроса на высокотехнологичную инновационную продукцию, в том числе и со стороны государственного сектора.

Это касается и подавляющего большинства венчурных фондов, работающих в России и с Россией, созданных либо непосредственно международными организациями (Региональные фонды Европейского Банка Реконструкции и Развития и Фонды долевого участия в малом предпринимательстве), либо национальными структурами, в рамках межправительственных соглашений (US-Russia Defense The US- Russia Investment Fund). Частные венчурные фонды на российском рынке пока еще представлены слабо. Размеры фондов колеблются от нескольких миллионов до нескольких сот миллионов долларов.

Иностранные портфельные инвесторы, вкладывая средства в российские акции, расценивают свои вложения как высокорисковые, постоянно отслеживая ситуацию и меняя степень своего присутствия на российском рынке. Стратегический же инвестор может прийти в некоторую компанию, лишь, если у него есть серьезные планы присутствия на российском рынке, и он готов принять серьезные страновые риски [3, с. 127].

В целом, приток иностранных инвестиций сдерживается существующей правовой базой и налоговой системой, неразвитыми финансовыми отношениями на фоне чрезмерного государственного

регулируемая, общей слабости инфраструктуры и т.п.

Следующей причиной, препятствующей развитию венчурного бизнеса, является низкая информационная прозрачность российского рынка интеллектуальной собственности, что приводит к значительным трудностям с поиском предприятий-реципиентов и инновационных проектов под венчурное инвестирование.

Среди причин, препятствующих развитию венчурного бизнеса, можно отметить проблемы стандартизации и управления качеством. При решении вопросов сертификации и контроля качества инновационной продукции гарантируется определенный уровень качества продукции и технологий. Он представляет собой часть более широкого понятия – «управление качеством продукта» – как совокупности форм и методов достижения определенных потребительских свойств товара, обеспечивающих определенную конкурентоспособность выпускающей его фирме при производстве и продвижении товара на рынок. Эффективное применение в инновационной деятельности мирового опыта управления качеством должно существенно повысить возможности выхода российских инновационных предприятий на международные рынки.

Итак, вопрос о формировании полноценного рынка венчурного капитала в России пока остается открытым. Все будет зависеть от экономической ситуации, последовательности в действиях государства по формированию благоприятных макроэкономических условий и инфраструктуры для развития венчурного капитала и того, удастся ли вовлечь в этот бизнес свободные отечественные и иностранные капиталы.

Использованные источники:

1. Аммосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности [Текст] / Ю.П.Аммосов – СПб.: Феникс, 2007
2. Иванцов А.Г. Инвестиции в России [Текст] / А.Г. Иванцов // РЦБ. 2009. – №11
3. Васильева Т.Н. Венчурное предпринимательство [Текст]: учеб. пособие / Т.Н. Васильева. – М.: РГИИС, 2008

*Даутбаева Г.Р.
магистрант*

*Государственный медицинский университет г. Семей
Республика Казахстан, г. Семей*

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА И МЕРЫ ПО СОДЕЙСТВИЮ В ТРУДОУСТРОЙСТВЕ ВЫПУСКНИКОВ

Аннотация: Вопрос трудоустройства молодых специалистов остается одной из острых проблем занятости молодежи. Цель нашего исследования - изучение проблем, с которыми приходится сталкиваться молодым специалистам при трудоустройстве и поиск путей решения этих проблем.

Ключевые слова: выпускник, трудоустройство, работодатель, удовлетворенность.

Серьезной проблемой здравоохранения Республики Казахстан является вопрос обеспечения квалифицированными медицинскими кадрами согласно потребностей рынка труда. Как указано в Госпрограмме «Саламатты Қазақстан», слабыми сторонами развития системы здравоохранения является дефицит кадров, оказывающих первичную медицинскую помощь, дисбаланс численности врачей и сестринского и акушерского персонала, а также чрезмерная концентрация медицинских работников в крупных городах и нехватка медкадров в сельской местности. Уровень трудоустройства выпускников медицинских вузов в Республике Казахстан не превышает 87% [1]. Т.о. не все выпускники после окончания вуза смогут найти работу. Причинами низкой конкурентоспособности выпускников на рынке труда является отсутствие необходимой квалификации и трудовых навыков; нежелание работодателей нести дополнительные финансовые и организационные издержки, связанные с профессиональным обучением молодых людей, с недостатком профессиональных знаний и культуры труда; с нежеланием молодых людей устраиваться на не престижную, низкооплачиваемую работу в силу социально-психологических особенностей молодых людей, их ориентации на высокую заработную плату [2]. Поэтому основополагающим фактором формирования конкурентоспособности выпускников является обеспечение высокой квалификации и востребованности молодых специалистов. Чтобы обеспечить высокую конкурентоспособность выпускников, вузу на протяжении всего периода обучения необходимо прививать своим студентам практические умения и навыки в решении широкого круга вопросов не только по избранной специальности, но и в смежных дисциплинах, способность системно мыслить и принимать оперативно решения в нестандартных условиях, а также развивать личностные качества. Поэтому и миссия Государственного медицинского университета г. Семей (далее ГМУ г. Семей) была определена как подготовка высокопрофессиональных, конкурентоспособных медицинских кадров нового поколения, готовых понимать проблемы глобального здоровья, способных решать стратегические задачи развития страны, на основе формирования особой среды взаимного сотрудничества преподавателей, обучающихся, работодателей и всех заинтересованных сторон; внедрения инновационных технологий во все процессы вуза; стремления обеспечить компетентностный подход в образовании и непрерывное профессиональное развитие на протяжении всей жизни; выполнения потребности общества по охране здоровья населения Восточно-Казахстанского региона и Республики Казахстан.

По мнению ряда авторов проблемы трудоустройства характеризуются существующими *противоречиями между образовательными*

учреждениями и работодателями, которые выражаются в следующих формах: а) несоответствие профиля и объема образовательных услуг реальным потребностям, б) несоответствие качества подготовки специалистов предъявляемым требованиям, в) отсутствие единства требований к подготовке специалистов со стороны образовательных учреждений и работодателей, г) слабая роль работодателей в повышении качества профессиональной подготовки. Существуют противоречия в системе взаимоотношений «молодой специалист – работодатель», которые проявляются в противоречиях между значительно изменяющейся ситуацией на рынке труда и навыками самоопределения студентов; в расхождении в ориентациях, ожиданиях молодых специалистов и работодателей; в низкой конкурентоспособности молодых специалистов; в отсутствии практического опыта работы у молодых специалистов; в низком уровне оплаты труда; в завышенных амбициях и ограниченности внутренних кадровых перемещений, в низком уровне самопрезентации и феномене профессиональной растерянности [3]. Другой проблемой трудоустройства являются противоречия между спросом и предложением на рынке труда. Не менее актуальной проблемой является недостаточное внимание и самой высшей школы к вопросам будущего трудоустройства и построения карьеры своих выпускников, наличие определенного отрыва профессионального образования от запросов работодателей, неподготовленность самих выпускников к эффективной самостоятельной деятельности.

Безусловно, что проблему трудоустройства выпускников невозможно рассматривать в отрыве от качества всего образовательного процесса и системы подготовки кадров. Учитывая это, в структуре ГМУ г. Семей был создан деканат постдипломного и дополнительного образования (далее деканат ПДиДО), основными задачами которого являются: организация и координация работы по подготовке специалистов в интернатуре, магистратуре, резидентуре; переподготовка и повышение квалификации медицинских кадров; подготовка магистрантов для работы в составе профессорско-преподавательского состава и структурных подразделениях АУП и резидентов для клинических баз университета на основе предварительного анализа кадрового состава и определения наиболее востребованных специалистов кафедр и структурных подразделений; организация профориентационной работы с обучающимися; оказание содействия трудоустройству выпускников. Деканат ПДиДО проводит анализ потребностей рынка труда в квалифицированных медицинских кадрах по ВКО и Павлодарской областям РК; мониторинг трудоустройства интернов, магистрантов, резидентов. В работе деканата применяется один из перспективных механизмов по совершенствованию учебного процесса и повышению качества подготовки молодых специалистов - анкетирование преподавателей, обучающихся и работодателей. Это позволяет выявить все «слабые звенья» в подготовке специалиста. В анкетах преподаватели и

работодатели дают оценку уровню теоретической и профессиональной подготовленности, оценивают умение выпускника использовать приобретенные профессиональные, организаторские способности, эрудицию, а также дают конкретные рекомендации по улучшению системы качества подготовки специалиста. Данные проводимых исследований анализируются и на основании полученных результатов принимаются конкретные меры, в частности, при утверждении рабочих учебных планов дисциплин, куда вносятся соответствующие корректировки и изменения.

Опыт показывает, чем больше работодателю известна информация о выпускнике, тем точнее он сможет оценить соответствие конкретного соискателя имеющейся вакансии в ЛПУ. Поэтому деканатом ежегодно организуются и проводятся «Ярмарки вакансий». Данная форма работы дает реальную возможность выпускникам ознакомиться с предлагаемой базой вакансий, самостоятельно сделать выбор в пользу той или иной работы и затем в ходе непосредственного общения с работодателем выяснить для себя все возможные варианты и условия трудоустройства. В свою очередь, работодатель получает возможность презентовать выпускникам свое учреждение, и подробно познакомиться с соискателями. Руководители ЛПУ имеют возможность изучить портфолио на каждого выпускника и при желании проследить успеваемость студентов. Перед началом ярмарки в дополнение организуются встречи с работодателями из всех районов ВКО РК, где будущие врачи смогут задать все интересующие их вопросы и получить конкретные ответы от работодателей. Практическим результатом таких встреч может быть заключение предварительных договоров о найме на работу. Выпускники интернатуры, магистратуры, резидентуры информируются о потребностях рынка труда по регионам в тех или иных специалистах, а также каждый выпускник получает информацию об объеме предоставляемого социального пакета. Подобные акции помогают будущим специалистам наладить контакт с потенциальными работодателями.

В 2012 г. при ГМУ г. Семей был проведен Первый Съезд работодателей. На съезде был создан Совет работодателей. Основными задачами работы Совета работодателей являются:

- ✓ содействие развитию системы профессионального образования в системе высшей школы, формированию личностных и профессиональных компетенций выпускников с учетом данных практических рекомендаций работодателей по результатам обратной связи;

- ✓ проведение экспертизы и рецензирование образовательных программ; непосредственное участие в образовательном процессе; в частности, внедрено проведение независимой экзаменации с привлечением высококвалифицированных работников здравоохранения;

- ✓ оказание практической помощи в реализации перспективных программ и проектов;

- ✓ содействие в вопросах трудоустройства выпускников

университета;

✓ содействие в решении вопросов повышения квалификации специалистов.

Деканатом ПДиДО целенаправленно проводится работа по формированию особой среды взаимного сотрудничества между работодателями, обучающимися и университетом. Поэтому в течение ряда лет *деканатом ПДиДО* проводится анкетирование работодателей с целью определения уровня удовлетворенности работодателей качеством профессиональной подготовки выпускников нашего университета. Опросы работодателей служат для достижения следующих целей:

✓ получение информации о параметрах рынка труда, отсутствующих в регулярных статистических формах;

✓ определение специальностей, востребованных на рынке труда;

✓ выявление востребованных компетенций;

✓ получение информации о вакансиях для подбора специалистов для работодателя;

✓ получение информации для услуг по карьерным консультациям и профессиональной ориентации; организации курсов профессиональной подготовки, переподготовки и повышение квалификации в соответствии с требованиями работодателей [5]. Опрос работодателей осуществляется при помощи анкет на бумажном носителе и в электронной форме посредством адресной рассылки анкет на электронную почту руководителей ЛПУ. Анкетой предусмотрен круг вопросов, касающихся удовлетворенности работодателя уровнем теоритической и практической подготовки, уровнем коммуникативных навыков, правовой грамотности и др. Анализ обратной связи по результатам анкетирования в 2014г. показал, что 56% работодателей при приеме на работу отдают предпочтение именно выпускникам нашего университета. Однако 43,1% работодателей отметили, что при приеме на работу не имеет значение какой вуз закончил молодой специалист, главное для них – его специальность. И лишь 0,8% опрошенных работодателей ответили, что при приеме на работу предпочтут выпускников других медицинских вузов Казахстана. Свыше 90% работодателей однозначно намерены рекомендовать своим коллегам при приеме на работу делать выбор в пользу выпускников ГМУ г. Семей по специальностям «Терапия», «ВОП» и 69,7% работодателей - по специальности «Хирургия». И только 1% работодателей однозначно ответили, что не намерены своим коллегам рекомендовать выпускников ГМУ г. Семей. Удовлетворенность работодателями качеством подготовки выпускников университета за период 2011-2013гг. имеет тенденцию к росту.



В университете реализуется проект «Развитие сотрудничества с работодателями». И как результат, более 95 % работодателей в будущем желают развивать деловые связи и сотрудничать с ГМУ г. Семей.

В ходе анкетирования работодателями были даны практические предложения по улучшению качества подготовки молодых специалистов, которые распределились следующим образом:



Созданная в ГМУ г. Семей модель по оказанию содействия в вопросах трудоустройства позволила обеспечить высокие показатели трудоустройства выпускников интернатуры.



Показатели трудоустройства выпускников магистратуры и резидентуры:



Несомненно, что все более очевидной становится необходимость дальнейшего совершенствования управления трудоустройством выпускников, разработки и внедрения иных более эффективных управленческих технологий. Систематизируя результаты исследований разных авторов и учитывая собственный опыт работы, нами предлагается следующий комплекс мер:

1. Совершенствование существующей нормативно-правовой базы, где будут прописаны все права и обязанности, как работодателя, так и молодого специалиста. Разработать законодательный акт о квотировании рабочих мест, за теми, кто впервые ищет работу по специальности по окончании ВУЗа.

2. Создать единую республиканскую базу, в которой содержались бы данные об имеющихся вакансиях и о количестве выпускаемых специалистов. Что позволит привести в равновесие баланс между переизбытком и нехваткой отдельных специальностей, отправляя в ВУЗы статистическую информацию. В свою очередь, ВУЗы должны корректировать набор на ту или иную специальность.

3. Учитывая опыт ряда стран, возложить обязанность на работодателей об обязательном информировании органов занятости об имеющихся вакансиях. Разработать и внедрить единую по всей республике информационную систему кадрового аудита, где отражалась бы вся информация о трудоустройстве всех выпускников в то или иное лечебно-профилактическое учреждение.

4. Для повышения конкурентоспособности выпускников ВУЗам следует корректировать учебные программы больше под реальные практические навыки и умения в той специальности, которой они обучаются студенты.

5. Зачастую дефицит медицинских кадров создается самим работодателем. Имеют место факты расторжения заключенного ранее трудового договора с выпускником по инициативе работодателя при наличии вакансии, в результате данный специалист снова вынужден заняться поиском нового места работы. Считаем, что за каждый подобный случай неправомерного расторжения трудового договора, работодатель должен нести ответственность. Предлагаемые нами меры законодательно

закреплены в Республике Беларусь. Работодателю запрещается принимать на работу выпускников без свидетельства о направлении на работу или справки о самостоятельном трудоустройстве, выданных вузом, который окончил выпускник. Увольнение молодых специалистов или перевод их на работу, которая не связана с полученной специальностью и квалификацией, и сокращение обязательного срока отработки запрещается, за исключением увольнения по инициативе работодателя за нарушения законодательства самим молодым специалистом. В случае невыполнения порядка приема на работу и увольнения молодых специалистов «...работодатель возвращает средства, затраченные на обучение выпускника в бюджет, из которого осуществлялось финансирование их обучения».

6. Молодые люди, поступая в вуз на определенную специальность, ориентировались на текущую конъюнктуру на рынке труда. По окончании вуза обнаруживают, что конъюнктура рынка изменилась и востребованы другие специальности. Для решения данной проблемы необходимым является хорошо организованная профориентационная работа в ходе всего образовательного процесса. Интересен опыт Великобритании и Франции. Например, в Великобритании реализуется продолжительный комплекс мероприятий содействия в трудоустройстве выпускников. Уже начиная со старшей школы, профсоветники оказывают учащимся услуги по профориентации и уточнению целевых установок, организации ознакомительных экскурсий и содействию в трудоустройстве. Таким образом, еще до этапа поступления в вуз с абитуриентами ведется комплексная и продолжительная работа по профориентации и самоопределению в мире профессий [5]. Также и система образования во Франции предполагает постепенную подготовку молодого человека к выбору направления дальнейшего обучения и профессиональной деятельности. Согласно Кодексу законов об образовании, «ориентация студентов предполагает информирование о структуре учебного процесса, о перспективах трудоустройства, о возможностях смены профиля образования...». Для помощи студентам в каждом государственном вузе и в большинстве частных созданы службы ориентации, в каждом департаменте — государственные центры учебной и профессиональной ориентации. В результате чего учащиеся вырабатывают индивидуальный план учебной и профессиональной ориентации, исходя из своих желаний и способностей, с помощью родителей, преподавателей, персонала службы ориентации и специалистов в избранной сфере. Тесное сотрудничество и взаимодействие двух равноправных сторон – работодателей и академического сообщества - позволит выпускнику более эффективно строить свою карьеру и также поможет чувствовать себя востребованным и нужным обществу.

8. Разработать эффективную систему прогнозирования потребности региона в специалистах.

9. Для закрепления кадров, особенно в организациях

здравоохранения, расположенных в сельских местностях, продолжить практику формирования целевых заказов местных исполнительных органов на подготовку специалистов здравоохранения, в том числе на основе соглашений путем привлечения частных инвестиций и спонсорских средств.

10. Также в международной практике имеется опыт стимулирования работодателей, ведущих найм выпускников вузов или предоставляющих места производственной практики. Например, в Чехии работодатели получают возмещение расходов, связанных с оплатой труда выпускника, который был зарегистрирован на бирже труда. Имеются данные о компенсации расходов работодателей, предоставляющих места производственной практики или создающих рабочие места для молодых специалистов [4].

Использованные источники:

1. Государственная программа Республики Казахстан «Саламатты Қазақстан», 2010г. – Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.mzsr.gov.kz/sites/default/files/minzdrav/salamaty_kazakhstan2011-2015_ru.html, стр. 13
2. Каламбаева А.Б., Асаинов А.Ж. Государственное регулирование занятости молодежи в РК. – Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2012/Economics/5_109014.doc.htm
3. Данакин Н.С., Надеев Г.А. Совершенствование управления трудоустройством выпускников в регионе: проблемы и решения // Спрос и предложение на рынке труда и рынке образовательных услуг в регионах России: сб. докладов по материалам XI Всероссийской научно-практической интернет-конференции. Кн. III – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2014. – 289с. Режим доступа: http://labourmarket.ru/i_confs/conf11/book/iconf11_book3.pdf. С. 110-111
4. Декрет «О развитии деятельности по трудоустройству молодежи» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rabota-nsk.ru>.
5. Кекконен А.Л., Сигова С.В. Опыт США по использованию данных опросов работодателей при прогнозировании потребности экономики в кадрах // Спрос и предложение на рынке труда и рынке образовательных услуг в регионах России: сб. докладов по материалам XI Всероссийской научно-практической интернет-конференции. Кн. III – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2014. – 289с. Режим доступа: http://labourmarket.ru/i_confs/conf11/book/iconf11_book3.pdf

*Дахно И.С.
студент 4 курса
Ласкавый О.Е.
студент 4 курса
Ивашов Д.С.
студент 4 курса*

*Ставропольский государственный аграрный университет
Россия, г. Ставрополь*

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИИ

Аннотация: В данной статье дана характеристика лидирующим на российском рынке программным продуктам, которые используются при бизнес-планировании.

Ключевые слова: ИКТ, Project Expert, Microsoft Office Project, Welcom Suite, бизнес-проект.

ИКТ - это технологический процесс, представляющий собой интеграцию компьютеров, электроники, при использовании которых становятся возможными поддержка решений, координация, управление, анализ и визуализация в организации. В мировой экономике, в международной хозяйственной деятельности появилось новое средство производства, оказывающее воздействие на экономические отношения, которые под влиянием информационного фактора строятся по-новому. Появился новый элемент производительных сил в виде ИКТ.

ИС определяются с технической точки зрения как набор взаимосвязанных компонентов, которые собирают, обрабатывают, запасают и распределяют информацию, чтобы поддерживать принятие решений и управление в организациях. ИС помогают производить анализ проблемы, делать видимыми комплексные объекты и создавать новые изделия. С деловой точки зрения ИС рассматриваются как организационные и управленческие решения, основанные на ИКТ, в ответ на вызов, посылаемый деловой окружающей средой.

ИКТ обеспечивают внутригосударственный, международный и действительно глобальный обмен информацией внутри банков, корпораций, правительств и общественных организаций, а также между ними.

Важность бизнес-планирования переоценить невозможно, как невозможно переоценить важность самого главного результата бизнес-планирования, а именно бизнес-плана. Правильно составленный бизнес-план является важнейшим документом, который используется при принятии решений о запуске нового проекта, выделении финансирования на его осуществление, возможных последствиях его реализации. Дадим ключевое определение бизнес-плана.

Следует отметить, что бизнес-план документ перспективный и составлять его рекомендуется на 2-3 года, то есть именно на период

реализации стратегического проекта. При этом для первого года основные показатели рекомендуется представлять в помесечной разбивке, для второго в квартальной разбивке, и лишь начиная с третьего года можно ограничиваться годовыми показателями.

Прежде чем заниматься составлением бизнес-плана, необходимо собрать всю исходную информацию. Имея необходимую информацию, руководитель бизнес-проекта еще до составления делового плана должен составить концепцию нового проекта и предварительно оценить ее жизнеспособность. Если идея проекта представляется перспективной для ее воплощения, то необходимо выполнить начальную постановку задачи.

Из всех программных продуктов, используемых при бизнес-планировании, безусловным лидером в России является разработка компании "ExpertSystems" под названием ProjectExpert.

Важно отметить, что разработчики позиционируют свой программный продукт как аналитическую систему поддержки принятия решений для разработки и выбора оптимального плана развития бизнеса, создания финансовых планов и инвестиционных проектов. ProjectExpert позволяет моделировать деятельность предприятий различных масштабов: от небольшого частного предприятия до холдинговых структур.

Создаваемый в системе бизнес-план соответствует международным требованиям: в основу Project Expert положена методика UNIDO по оценке инвестиционных проектов и методика финансового анализа, определенная международными стандартами IAS. В то же время в Project Expert учитывается специфика российской экономики.

Программный продукт Microsoft Office Project является разработкой известной корпорации и применяется в основном для составления календарных планов проектов и ведения списка их ресурсного обеспечения.

MicrosoftOfficeProject позволяет управлять малыми, средними и крупными проектами, строить график проекта. Обладает функциями планирования загрузки трудовых ресурсов и затрат, а также средствами контроля за ходом выполнения работ. Программа используется в следующих областях деятельности: разработка и подготовка к производству новых видов изделий, строительство и реконструкция, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, и, наконец, разработка программных продуктов.

По мнению автора, напрямую использовать данную программу в бизнес-планировании для составления бизнес-планов "под ключ" в России достаточно сложно, поскольку она носит универсальный характер и не учитывает российской специфики.

В силу своей универсальности данная программа не содержит готовых инструментов для составления операционного и финансового планов и, как следствие, с ее помощью невозможно сразу получить необходимые данные для анализа, в частности, баланс и отчет о прибылях и убытках в

необходимых для России форматах. Также без предварительной подготовки пользователя на специализированных курсах использовать ее будет проблематично.

Альт-Инвест

Если быть точным, Альт-Инвест это не программа, а шаблон для MS Excel. Но поскольку MS Excel давно перестал быть просто электронной таблицей и превратился в мощную среду разработки, отличия шаблонов от самостоятельных программ не всегда велики. Однако из всех систем, разработанных на базе MS Excel, Альт-Инвест, пожалуй, в наибольшей степени сохранил черты электронной таблицы – все данные в нем размещаются на одном листе. В основе программы лежат западные методики финансового анализа, поэтому она достаточно понятна специалистам, а использование в качестве базы MS Excel позволяет самостоятельно расширять и дорабатывать базовые алгоритмы. Поскольку Альт-Инвест был первым решением в среде MS Excel, программа достаточно популярна среди сотрудников банков, которые создавали на ее базе собственные решения для анализа проектов. Существует модификация программы Альт-Инвест Прим, упрощенная версия Альт-Инвест.

WelcomSuite

Решение WelcomSuite позволяет эффективно решать весь круг задач управления проектной деятельностью. В состав его входят пять специализированных программных продуктов, взаимосвязанных между собой и способных осуществлять обмен данными с другими информационными системами.

Модульная структура решения позволяет формировать его только из тех продуктов, которые необходимы для решения актуальных задач, оставляя при этом возможность подключения дополнительных продуктов в будущем.

В концепцию WelcomSuite заложен принцип “Управлять портфелем проектов”, который подразумевает, что в организации одновременно может осуществляться большое число проектов, многие из которых взаимосвязаны между собой, а также с операционной деятельностью. Проекты могут использовать общие ресурсы, быть связаны общими рисками, бюджет проектов может входить в состав бюджета предприятия. В этом случае, использование единого интегрированного решения позволит консолидировать проектную информацию, повысить эффективность принятия решений на всех уровнях управления.

Использованные источники:

- 1.Баринов В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие. М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2005. 272 с.
- 2.Бизнес-план инвестиционного проекта: Отечественный и зарубежный опыт / Под ред. В.М.Попова. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 432 с.
- 3.Пример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка

Дедюрин А.В.
ст. преподаватель
Кулишов Ю.О.
ст. преподаватель
ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ»
Россия, г. Саратов

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СНЕЖНОЕ»

Аннотация. *Результатом итоговым деятельности любой коммерческой организации за конкретный период времени называют финансовым результатом. Проведенный экономический анализ деятельности ООО «Снежное», а так же анализ производства и реализации продукции растениеводства показал, что при соблюдении ряда требований и технологии возделывания сельскохозяйственных культур у предприятия имеется реальная возможность существенно увеличить эффективность использования основных факторов, увеличить прибыль.*

Ключевые слова: *Прибыльность, рентабельность, доходность, финансовые результаты, Саратовская область, сельскохозяйственное предприятие.*

Экономический рост в отрасли сельского хозяйства России, эффективное проведение работ по модернизации производств немислимы без всестороннего и детального экономического анализа финансовых результатов, а так же качественного учёта фактов хозяйственной деятельности, поиска внутренних резервов повышения экономической и финансовой эффективности аграрного сектора экономики.

В конечном итоге финансовый результат деятельности любого предприятия характеризуется основным показателем – прибылью или убытком. Предельно ясно любому исследователю, что без получения прибыли хозяйствующий субъект не в состоянии развиваться в условиях рынка, кроме организаций, которые финансирует государство или средства поступают не из выручки, а из иных источников. Поэтому задача улучшения финансового результата работы является важной для любого хозяйствующего субъекта и актуальной для изучения в существующих условиях хозяйствования. Анализ абсолютных экономических, относительных финансовых показателей позволяет определить возможности создания благоприятного финансового положения и принять экономически обоснованные решения улучшения финансовых результатов.

Результатом итоговым деятельности любой коммерческой организации за конкретный период времени называют финансовым результатом или выражают в виде прибыли (убытка). Финансовый результат призван отражать всевозможные стороны деятельности предприятия, их

обобщать в показателях.

Существующие в настоящее время методологические подходы к анализу финансовых результатов разделились на два направления. Во-первых, анализируются прибыль, рентабельность деятельности, доходы и расходы в рамках комплексного экономического анализа. Во-вторых, применяются современные методики, синтезирующие методы управленческого учета и анализа, позволяющие формировать управляемые аналитические и учетные процессы, влиять положительно на качество и достоверность результирующей информации в процессе осуществления информационного цикла, а, кроме того, удовлетворять информационные потребности разного рода групп, пользующихся учетно-аналитической информацией.

Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности ООО «Снежное», проведенный в таблице 1 настоящего исследования, показывает, что чистая прибыль предприятия за три года незначительно, но уменьшилась – на 15 тыс. руб. Её величина за 2013 год составила 5767 тыс. руб. против 5782 тыс. руб. в 2011 году.

Прибыль, являясь основным абсолютным показателем, характеризующим финансовые результаты деятельности предприятия, разнообразна в своем исчислении.

Таблица 1. – Анализ финансовых результатов хозяйственной деятельности ООО «Снежное»

Наименование	2011	2012	2013	Изменения 2013 г.	
	год	год	год	к 2011 г.	
	тыс. руб.			(+;-) тыс. руб.	темп роста, %
Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг	13906	15185	19563	5657	141
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	8073	10313	14378	6305	178
Валовая прибыль (убыток)	5833	4872	5185	-648	89
Прибыль от продаж	5833	4872	5185	-648	89
Прочие доходы	202	146	632	430	313
Прибыль (убыток) до налогообложения	6035	5018	5817	-218	96
ЕСХН и иные платежи из прибыли	253	140	50	-203	20
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	5782	4878	5767	-15	100

Так, несмотря на сохранение величины чистой прибыли ООО «Снежное» за три года, на 11% снизилась валовая прибыль, то есть на 648 тыс. руб. Разница обусловлена ростом сумм прочих доходов, получаемых ООО «Снежное».

Финансовый результат от производства и реализации продукции сельского хозяйства положительный и равен в 2013 году 5 млн. 185 тыс. рублей. Он был получен с приростом к величинам предыдущих лет, поскольку произошло положительное влияние двух важнейших факторов: выручки и полной себестоимости. Рост выручки в течение трех исследуемых лет произошел стремительно и имел темп роста 141%, но предприятию не удавалось сдерживать темпы роста себестоимости (178%). В итоге себестоимость за этот период выросла на 6305 тыс. руб., а выручка на 5657 тыс. руб., что привело к уменьшению валовой прибыли с 5833 тыс. руб. в 2011 году до 5185 тыс. руб. в 2013 году.

Таблица 2. – Доходы и расходы по текущей деятельности ООО «Снежное», тыс. руб.

Показатель	2011 год	2012 год	2013 год	2013 г. в % к 2011 г.
Остаток денежных средств на начало года	146	432	147	101
Доходы				
Средства, полученные от покупателей, заказчиков	13486	20038	19563	145
Полученные бюджетные субсидии	195	146	632	рост в 3 раза
Прочие поступления (чрезвычайные доходы, арендные платежи, страховые возмещения)	21	44	0	-
Расходы				
Денежные средства, направленные: на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов	9953	16970	16872	170
на оплату труда	2137	2362	2177	102
на выплату процентов по обязательствам	812	347	1262	155
на расчеты по налогам и сборам	514	834	14	3
Чистые денежные средства по текущей деятельности	286	285	130	46
Сальдо денежных потоков за отчетный период	285	286	130	46
Остаток денежных средств на конец года	432	147	17	4

По текущей деятельности ООО «Снежное» замечено превышение положительного денежного потока (доходов) над отрицательным (расходы). За 3 исследуемых года величина положительно сальдо денежных потоков по текущей деятельности уменьшилась на 155 тыс. руб. или на 54%. Наибольшее увеличение расходов предприятия приходится на выплату процентов по обязательствам (таблица 2).

Положительный остаток денежных средств в размере 17 тыс. руб. на конец 2013 года в ООО «Снежное» свидетельствует о низкой ликвидности предприятия. Однако к 2013 году организация увеличила приток государственной помощи в отрасли сельского хозяйства с 195 тыс. руб. в 2011 году до 632 тыс. руб. в 2013 году. Средства компенсации государством

прямых затрат на производство оказались малы и не смогли сдержать растущую себестоимость готовой продукции. Отрицательным можно считать факт увеличения поступлений от покупателей продукции, поскольку более высокими темпами происходит оплата долгов поставщикам.

Таблица 3 - Показатели рентабельности ООО «Снежное», %

Наименование показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение (+,-) 2013 г. от 2011 г.
Рентабельность продаж	42	33	26	-16
Рентабельность продукции	72	47	36	-36
Рентабельность предприятия (активов)	34	22	24	-10
Рентабельность оборотных активов	58	42	57	-1
Рентабельность собственного капитала	37	24	27	-10

В 2013 году ООО «Снежное» достигло самого низкого уровня показателей рентабельности продаж и рентабельности продукции, которые за три года снизились соответственно на 16% и 36% (таблица 3). К снижению показателей привело снижение сумм валовой прибыли от продаж продукции животноводства и растениеводства.

Показатель рентабельности собственного капитала был рассчитан с использованием значений снижающихся не значительно за три года сумм полученной чистой прибыли ООО «Снежное», что определило снижение рентабельности использования уставного капитала и реинвестированной прибыли на 10% за три года. Тоже самое происходит и с показателем рентабельности активов.

Проведенное исследование в составе представленных выводов может быть отмечено в пояснительной записке, прилагаемой к бухгалтерской отчетности. Но данная информация дает возможность руководству принимать только управленческие решения в области управления финансами. Для управления производством и повышения его эффективности, необходимо определять финансовые результаты от производства и реализации отдельных видов продукции предприятия.

Анализ финансовых результатов отраслей сельского хозяйства проводят с помощью средств оценки эффективности производства и реализации основных видов продукции. Отрасль растениеводства в ООО «Снежное» является рентабельной уже на протяжении ряда лет, хотя показатели доходности с 2011 г. по 2013 г. уменьшаются. Отрасль животноводства в 2012 году показала наилучшие результаты, но в 2013 году зарегистрирован убыток в сумме 23 тыс. руб. или 7% убыточности. Ежегодно ООО «Снежное» в отраслях переработки продукции сельского хозяйства получало убытки, которые постоянно росли, увеличившись в

течение трех исследуемых лет на 207 тыс. руб. (таблица 4).

Таблица 4. – Анализ эффективности производства продукции в отраслях
ООО «Снежное»

Показатель	Отрасль производства								
	Растениеводство			Животноводство			Перерабатывающие производства		
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	5104	7180	9050	845	130	321	371	429	634
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	9491	11048	13717	1202	223	298	320	254	376
Прибыль (+), убыток (-), тыс. руб.	4387	3868	4667	357	93	-23	-51	-175	-258
Рентабельность продукции, %	86	54	52	42	72	-7	-14	-41	-41
Рентабельность продаж, %	46	35	34	30	42	-8	-16	-69	-69

В 2013 году предприятие ООО «Снежное» исчерпало свой производственный потенциал, несмотря на наращивание потенциала технического, не нашло резервы роста производства продукции растениеводства и животноводства. Более серьезные проблемы возникли в животноводстве в 2013 году в результате сформировавшихся на рынке невыгодных цен на продукцию свиноводства и овцеводства. При этом, переход к преимущественному развитию растениеводства и исчерпание потенциала животноводства, привели к постепенному снижению финансовых результатов животноводства. Перерабатывающие производства, в свою очередь, служат для хозяйства дополнительной отраслью, где производится менее 20% валовой продукции, куда входят корма, используемые впоследствии в животноводстве ООО «Снежное», то есть на внутреннее потребление, а так же мясо, направляемое на продажу через точку общественного питания предприятия, столовую.

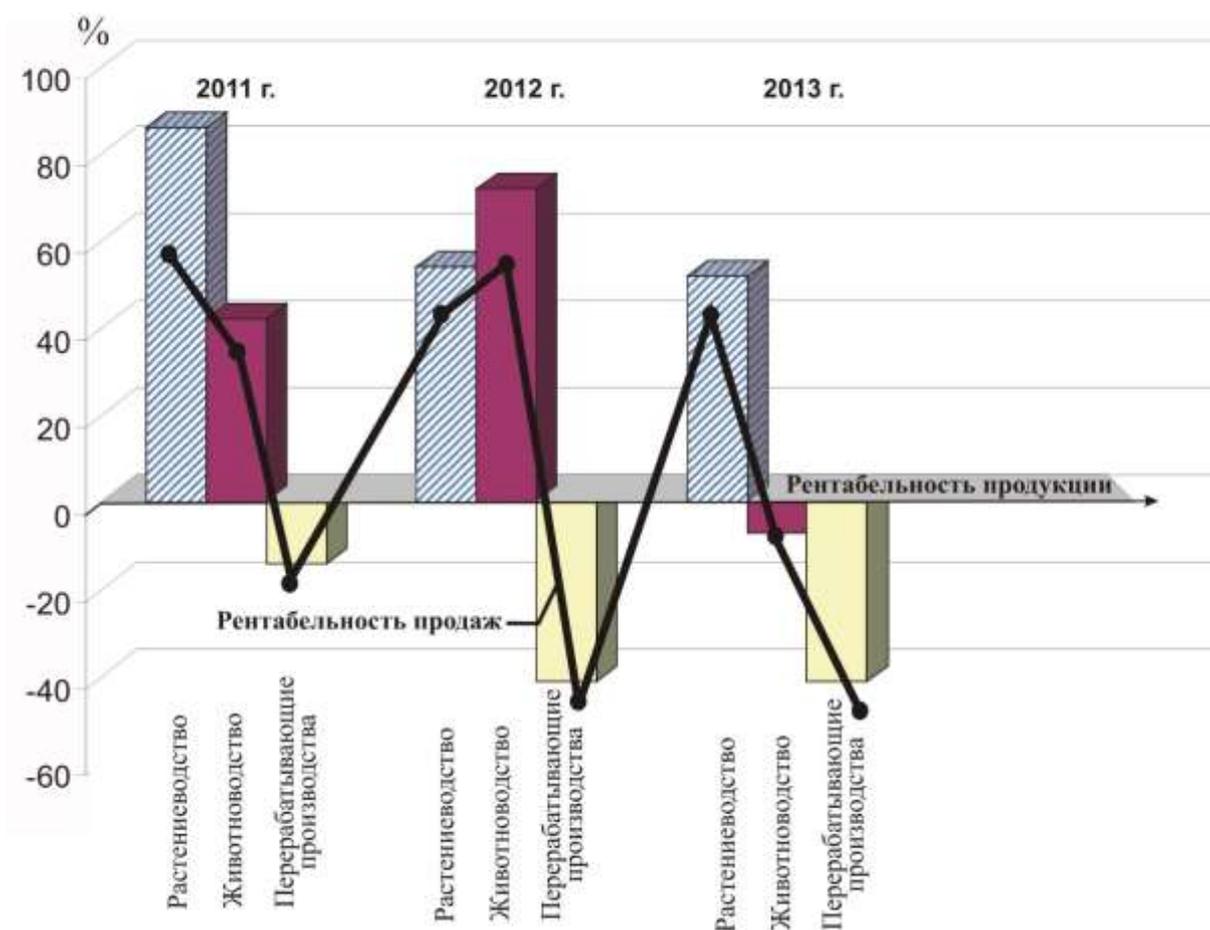


Рисунок 1 – Соотношение показателей рентабельности ООО «Снежное», %

Хлебопекарня ООО «Снежное» выступает отраслью вторичной переработки сельскохозяйственного сырья и приносит дополнительный доход, но она оформлена юридически обособленно от ООО «Снежное». Поэтому влияние результатов перерабатывающих отраслей на финансовые результаты хозяйства в целом не значительно (рисунок 1).

Наиболее интересная и детальная информация по эффективности производства конкретных видов продукции представлена в таблице 5. На протяжении ряда лет в ООО «Снежное» продукция растениеводства имела показатели рентабельности гораздо выше, чем продукция отрасли животноводства, убыточность по которой в 2013 году составила 8%, включая переработку продукции животноводства.

Убыточными видами продукции животноводства в прошлом году оказались мясо свиньи, баранина и реализация овец живой массой, тогда как свиньи в живой массе реализуются с прибылью, хоть она и снизилась к 2013 году до 374 тыс. руб. В отрасли растениеводства предприятие ежегодно предпочитает экспериментировать с выбором культур, технологии возделывания почвы и семян.

В 2013 году предприятие получило прибыль от реализации всех

культур, определенных на продажу: от пшеницы, отгруженной в размере 13923 ц (на 5214 ц выше уровня 2011 г.), от подсолнечника, отгруженного в величине 7450 ц (на 4624 ц выше уровня 2011 г.) и иных культур.

Подсолнечник ежегодно приносил предприятию стабильную прибыль: 318 тыс. руб. в 2011 году и 1545 тыс. руб. в 2013 году, но его рентабельность за период упала с 318% до 36%, несмотря на это он по-прежнему остается доходной культурой в хозяйстве. Резкое снижение рентабельности вызвано снижением закупочных цен на подсолнечник и снижением качества маслосемян из-за плохих погодных условий в период сбора урожая.

Таблица 5. – Анализ эффективности производства продукции в ООО «Снежное»

Вид продукции	2011 г.					2013 г.				
	Количество реализованной продукции, ц	Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	Прибыль (+), убыток (-), тыс. руб.	Уровень рентабельности продукции, %	Количество реализованной продукции, ц	Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	Прибыль (+), убыток (-), тыс. руб.	Уровень рентабельности продукции, %
Пшеница	8709	3525	3223	-302	-9	13923	4071	6379	2308	57
Просо	-	-	-	-	-	42	12	23	11	92
Рожь	157	63	79	16	25	-	-	-	-	-
Овес	149	29	37	8	28	920	264	367	103	39
Подсолнечник	2826	1467	6129	4662	318	7450	4292	5837	1545	36
Гречиха	-	-	-	-	-	785	225	580	355	158
Зернобобовые	-	-	-	-	-	503	144	489	345	240
Итого по растениеводству	×	5104	9491	4387	86	×	9050	13717	4667	52
Свиньи в живой массе	103	752	1126	374	50	14	181	229	48	27
Овцы в живой массе	14	93	76	-17	-18	23	140	69	-71	-51
Мясо (свинина)	48	351	310	-41	-12	49	634	376	-258	-41
Мясо (баранина)	3	20	10	-10	-50	-	-	-	-	-
Итого по животноводству	×	1216	1522	306	25	×	955	674	-281	-29

ИТОГО	×	6320	1101 3	4693	74	×	10005	14391	4386	44
-------	---	------	-----------	------	----	---	-------	-------	------	----

Интересен факт, что экспериментально посеянная в 2013 году гречиха дала хороший урожай и оказалась рентабельной на 158%.

По кормовым культурам, таким как просо и овес были в 2013 году получены небольшие суммы прибыли, но их величина незначительна из-за малых объемов реализации. Пшеница в 2013 году имела рентабельность в размере 57%, тогда как двумя годами ранее была убыточна. ООО «Снежное» постоянно экспериментирует с сортами различных культур, оптимизируя структуру сортов и посевных площадей.

Причины изменения финансовых результатов производства и реализации различных видов продукции можно выявить средствами факторного анализа прибыли (таблица 6).

Таблица 6. - Факторный анализ прибыли ООО «Снежное»

Вид продукции	Количество реализуемой продукции, ц		Средняя цена реализации 1 ц, руб.		Себестоимость 1 ц продукции, руб.		Сумма прибыли от реализации продукции, тыс. руб.		Отклонение прибыли (+,-) 2013 г. от 2011 г., тыс. руб.			
	2011 г.	2013 г.	2011 г.	2013 г.	2011 г.	2013 г.	2011 г.	2013 г.	общее	в т.ч. за счет		
										объема реализации	цены	себестоимости
Пшеница	8709	13923	370	458	405	293	-304	2297	2601	182	1225	1558
Подсолнечник	2826	7450	2168	783	519	237	4661	1543	-3118	5099	-10318	2101
Овес	149	920	248	398	195	287	8	102	94	41	138	-85
Мясо свиней	48	49	6458	7673	7322	12938	-41	-258	-217	-1	60	-275
Свиньи в живой массе	103	14	10932	16357	7301	12929	374	48	-326	-323	76	-79
Итого	X	X	X	X	X	X	4698	3732	-966	4633	-8820	3220

В таблице видно, что увеличения прибыли от продажи пшеницы на 2601 тыс. руб. за исследуемый трехлетний период ООО «Снежное» удалось

добиться за счет повышения цены реализации и снижения себестоимости 1 центнера продукции с 405 руб. до 293 руб. Однако при небольшом снижении объемов реализации предприятие могло бы избежать снижения прибыли на 182 тыс. руб.

Снижению финансового результата от реализации подсолнечника способствовал следующий фактор: снижение цен реализации одного центнера продукции с 2168 руб. в 2011 году до 783 руб. в 2013 году. Снижение прибыли по свиньям в живой массе за три года на 326 тыс. руб. вызвано снижением объема реализации с 103 центнеров до 14 центнеров. Целесообразно провести факторный анализ рентабельности описанных видов продукции ООО «Снежное» (таблица 7), поскольку такой анализ позволяет учесть уже исследованные факторы с позиции влияния на относительные показатели эффективности деятельности.

Рост рентабельности в ООО «Снежное» наблюдается только по пшенице (на 65%) и овсу (на 11%) из числа задействованных в факторном анализе культур. Это изменение вызвано в первую очередь ростом цен реализации. Рост себестоимости 1 ц продукции привел к снижению рентабельности мяса свиней и реализации свиней в живой массе. Следует отметить, что предприятие ООО «Снежное» нашло резервы снижения себестоимости подсолнечника, но они повлияли на качество полученных семян, что снизило спрос на подсолнечник и закупочную цену на него. Возможно, что часть полей под подсолнечником вообще была списана из-за неурожая и никакого резерва найдено не было, только отсутствовали затраты на уборку подсолнечника.

Нерентабельными в 2011 году были мясо свиней и пшеница. Что касается реализации свиней в живой массе, то резко снизившееся их число при выращивании не позволило оправдать вложенные в производство затраты, в итоге себестоимость 1 ц выросла так резко (с 7301 руб. в 2011 г. до 12929 руб. в 2013 г.), что не достаточно была покрыта ростом цен. Мясо остается нерентабельным по причине роста затрат на его производство. Выявленные факторы необходимо учитывать ООО «Снежное» при расчете резервов повышения финансового результата деятельности предприятия.

Таблица 7. – Факторный анализ рентабельности отдельных видов продукции ООО «Снежное»

Вид продукции	Средняя цена реализации 1 ц, руб.		Себестоимость 1 ц, руб.		Рентабельности, %			Отклонение 2013 г. от 2011 г., %		
	2011 г.	2013 г.	2011 г.	2013 г.	2011 г.	условная	2013 г.	общее	за счет	
									цены реализации	себестоимости
Пшеница	370	458	405	293	-9	13	56	65	22	43

Подсол нечник	2168	783	519	237	318	51	230	-87	-267	180
Овес	248	398	195	287	27	104	39	11	77	-65
Мясо свиней	6458	7673	7322	1293 8	-12	5	-41	-29	17	-45
Свиньи в живой массе	1093 2	16357	7301	1292 9	50	124	27	-23	74	-98

Проведенный экономический анализ деятельности ООО «Снежное», а так же анализ производства и реализации продукции растениеводства показал, что при соблюдении ряда требований и технологии возделывания сельскохозяйственных культур у предприятия имеется реальная возможность существенно увеличить эффективность использования основных фтордов, увеличить прибыль.

Практика показывает, что для повышения эффективности деятельности исследуемого хозяйства необходимо выбрать ряд мероприятий для осуществления из предложенных практикой работы в отрасли растениеводства:

- доведение фактической урожайности до уровня плана и выше, что достигается за счет освоения севооборотов, посева по лучшим предшественникам и в оптимальные сроки, внесения удобрений, применения более урожайных и устойчивых к негативным природным воздействиям сортов;

- достижение соответствия всей организации ручных и механизированных работ технологическим картам, плановым заданиям в подразделениях хозяйства, использование новых агрегатов возделывания почвы;

- соблюдение норм расхода материалов, снижение их себестоимости или цены единицы;

- введение в севооборот новых высокоурожайных культур;

- изменение системы управления, обслуживания с целью экономии материальных и денежных расходов.

Применение интенсивных технологий, улучшенных экологически-чистых удобрений обеспечит ООО «Снежное» наименьшую себестоимость единицы готовой продукции, даст большую доходность и прибыль, более высокий уровень рентабельности производства зерновых.

В результате предлагаемого в ООО «Снежное» перехода к интенсивным технологиям выращивания яровой пшеницы, предприятие повысит совокупные затраты на возделывание каждого гектара посевной площади, но получит ежегодную прибавку урожайности. При этом полная себестоимость каждого центнера яровой пшеницы снизится с 218 руб. фактической величины до 186 руб. за центнер по плану (таблица 8). Переход

к интенсивным технологиям позволит ООО «Снежное» получать более качественное зерно, продавать его по выгодным ценам, что отразится на доходности яровой пшеницы. При этом доходность дисконтированная окажется в 2015 году в размере 355 руб. за центнер, а доходность обыкновенная – 445 руб. за центнер готовой продукции. Чистый условный доход вырастет с 124 руб. за центнер до 259 руб. за центнер яровой пшеницы. Рентабельность продукции так же увеличится и достигнет 139% в 2015 году, против уровня 57% в 2013 начальном году исследования.

Таблица 8. – Удельная эффективность возделывания яровой пшеницы в ООО «Снежное» в зависимости от этапа развития технологии

Показатель	Уровень интенсификации	
	Начальный* 2013 г.	Интенсивный** 2015 г.
Урожайность, ц/га	17,7	21,7
Суммарные затраты, руб./га, в том числе:	3400	3726
- на семена, руб./га	220	223
- на удобрения, руб./га	182	508
- на средства защиты растений, руб./га	21	21
- на обработку почвы, руб./га	1754	1659
Суммарные дополнительные затраты на прибавку, руб./га	-	507
Прибавка, ц/га	-	4
Себестоимость полная, руб./ц	218	186
Доходность, руб./ц	342	445
Дисконтированная доходность, руб./ц (коэффициент дисконтирования = 0,12)	342	355
Чистый условный доход, руб./ц	124	259
Рентабельность продукции, %	57	139
*Внесение аммиачной селитры		
**Включает смесь модифицированного бурого угля для солонцовых почв и консервированной почвы		

Рассматривая изменение денежных потоков ООО «Снежное» в прогнозном периоде отметим, что резко вырастут доходы, получаемые от реализации каждого центнера товарной продукции яровой пшеницы. Уровень товарности предполагается ежегодно повышать. Отметим, что ООО «Снежное» уже осуществляет с 2013 года переход на экстенсивные технологии, готовится в следующему этапу развития. Что касается величины расходов на каждый центнер производимого в ООО «Снежное» зерна яровой пшеницы, то предприятие постепенно будет снижать такие расходы, чтобы увеличить чистый положительный денежный поток в отрасли растениеводства. Расчет дисконтированной доходности позволяет оценить реальную величину доходов, с учетом фактора времени и определяется делением полученного за период дохода на коэффициент наращивания, рассчитанный исходя из значения коэффициента дисконтирования, равного

0,12 (прогноз инфляции и альтернативной доходности капитала).

В результате предложенных мероприятий и повышения удельных показателей эффективности производства и продаж яровой пшеницы, ООО «Снежное» получит к 2015 году доход от реализации в размере 3768 тыс. руб., против уровня выручки в 2013 году в размере 2361 тыс. руб.

Таблица 9. – Прогноз экономической эффективности возделывания яровой пшеницы в ООО «Снежное»

Показатель	Уровень интенсификации	
	Начальный* 2013 г.	Интенсивный** 2015 г.
Товарная продукция, ц	6903	8463
Себестоимость полная, тыс. руб.	1507	1574
Выручка, тыс. руб.	2361	3768
Дисконтированная выручка, тыс. руб. (коэффициент дисконтирования = 0,12)	2361	1882
Коэффициент наращения	-	1,2544
Прибыль, тыс. руб.	854	2194
Резерв роста прибыли, тыс. руб.	-	1340
Прибыль с учетом дисконтирования, тыс. руб.	854	1749
Резерв роста прибыли с учетом дисконтирования, тыс. руб.	-	895
Рентабельность продаж, %	36	58
*Внесение аммиачной селитры		
**Включает смесь модифицированного бурого угля для солонцовых почв и консервированной почвы		

Совокупная себестоимость так же заметно увеличится, но будет меньше сумм выручки, что даст возможность ООО «Снежное» получить прибыль в 2015 году в размере 2194 тыс. руб. при уровне рентабельности продаж 58%,

Прогноз на 2014-2015 года показывает переход производства яровой пшеницы и зерновых в целом на более прибыльный уровень в ООО «Снежное», при этом настолько прибыльный, что дисконтированные оценки покажут отличные финансовые результаты предприятия. Таким образом, выбранная технология позволит повысить эффективность работы ООО «Снежное» в целом, определив перспективы применения новых технологий на других возделываемых культурах.

В ООО «Снежное» выявлено, что необходимо совершенствовать унифицированное оформление информации о доходах и расходах в хлебопекарне и общепите. Можно предложить направления организации аналитического учета финансовых результатов обеспечить таким образом, чтобы можно было организовать посредством системы субсчетов, которые открываются к синтетическим действующим счетам, и предполагается так

же введение новых счетов синтетических, например счета 22, предназначенного для покупки сопутствующей продукции для реализации через столовую ООО «Снежное». Предложенные мероприятия и выбранная технология позволят повысить эффективность работы хозяйства в целом, сделает отрасль растениеводства инвестиционно привлекательной.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (части первая и вторая): [принят Гос. Думой 19 июля 2000 г.: по состоянию на 1 февраля 2014 г.]. – М.: ЗАО «ГроссМедиа Ферлаг», 2014. – 432 с.
2. О бухгалтерском учёте: федеральный закон Российской Федерации от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ [принят Гос. Думой 22 ноября 2011 г.: одобр. Советом Федерации 29 ноября 2011 г.: по состоянию на 1 января 2013 г.]. – М.: ГАРАНТ, 2013. – 41 с.
3. Положение по бухгалтерскому учёту 1/2008 «Учетная политика организации», утвержденным приказом Минфина РФ от 06.10.08 № 106н (с изменениями и дополнениями от: 11 марта 2009 г., 25 октября, 8 ноября 2010 г., 27 апреля, 18 декабря 2012 г.). – М.: ГАРАНТ, 2013. – 154 с.
4. Андреев, В.И. АНАЛИЗ И ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ БАЗАРНО-КАРАБУЛАКСКОГО РАЙОНА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ / Андреев В.И., Слепцова О.И. // Актуальные проблемы региональной экономики: финансы, кредит, инвестиции. Сборник научных статей, посвященный празднованию 100-летия ФГБОУ ВПО "Саратовский государственный аграрный университет им. Н. И. Вавилова". Под редакцией Л.Н. Алайкиной, Т.А. Исаевой. Саратов, 2013. С. 43-59.
5. Андреев, В.И. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И ЕЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ФАКТОРОВ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ / В.И. Андреев // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. - 2011.- № 04.
6. Андреев, В.И. ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК / Андреев В.И. // Фундаментальные и прикладные исследования в высшей аграрной школе. Сборник статей. Саратов, 2014. С. 4-11.
7. Андреев, В.И. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО РЫЧАГА И ВЛИЯНИЕ ЕГО НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ БАЗАРНО-КАРАБУЛАКСКОГО РАЙОНА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ / Андреев В.И., Корниенко Е.А. // Актуальные проблемы региональной экономики: финансы, кредит, инвестиции. Сборник научных статей, посвященный празднованию 100-летия ФГБОУ ВПО "Саратовский государственный аграрный университет им. Н. И. Вавилова". Под редакцией Л.Н. Алайкиной, Т.А. Исаевой. Саратов, 2013. С. 59-74.
8. Басовский, Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной

деятельности: учеб. пособие/ Л.Е. Басовский, Е.Н.Басовская.-М.: ИНФРА-М, 2011. – 366 с.

9. Ильин, А. Планирование на предприятии. Учебное пособие. Девятое издание / А. Ильин. – М.: Изд. Инфра-М, 2014. – 668 с.

10. Носов, В.В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ/ В. В. Носов. [Саратов], 2004.

11. Повышение финансового обеспечения и оптимизация финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий Базарно-Карабулакского района Саратовской области / Щербаков А.А., Алайкина Л.Н., Богомолова Г.Д., Андреев В.И., Орлова Н.В., Новикова Н.А., Малинина О.В., Радченко Е.В., Ламекина И.М., Дедюрин А.В., Исаева Т.А., Котар О.К. Саратов, 2010.

12. Уколова, Н.В. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ. Монография / Уколова Н.В., Котар О.К., Носов В.В., Андреев В.И., Волгуцкова О.А., Исаева Т.А., Нечкина Е.В. Саратов, 2013.

13. Янковская, В. Планирование на предприятии: Учебник / В. Янковская. – М.: Изд. Инфра-М, 2013. – 425 с.

Дейнеко А.В.

студент 4 курса

РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева

Россия, г. Москва

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМЕ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЛМЫКИЯ

Безработица – это такая форма проявления макроэкономической нестабильности, представляющая собой социально-экономическое явление, выраженное в превышении предложения над спросом рабочей силы. При этом трудоспособные граждане (экономически активное население) не заняты в хозяйственной деятельности страны, занимающиеся активным поиском работы с готовностью к ней приступить.

Численность безработных граждан Республики Калмыкия (далее РК), состоящих на учете в органах государственной службы занятости, в декабре 2013 г. составила 3 тыс. 278 человек, или 101,2% к уровню декабря 2012 г., сообщают федеральные СМИ.

Потребность организаций в работниках, заявленная в органы занятости региона, на конец 2013 г. составила 1 тыс. 1 человек, что на 4% больше, чем в соответствующий период 2012 г. Коэффициент напряженности на рынке труда составил 3 человека на одну вакансию, и по сравнению с декабрем 2012 г. не изменился.

Отметим, что это – лишь официальные цифры, весьма далекие от реальности. Поскольку статистика не учитывает скрытую безработицу, которая проявляется, в частности, в том, что далеко не все безработные

граждане регистрируются на бирже труда. Еще одно распространенное проявление скрытой безработицы – это когда граждане имеют формальную занятость, но на самом деле фактически не работают, получая гроши на простаивающих производствах.

По оценкам независимых экспертов, реальная безработица в Калмыкии (с учетом скрытой) составляет 35-40%, причем в прошлом году она выросла не менее чем на 5%.

По данным министерства социального развития, труда и занятости РК, численность безработных по методологии Международной организацией труда (далее МОТ) составила 14 700 чел., снизившись на 4 200 чел. Таким образом, уровень общей безработицы от экономически активного населения сократился с 12,5% в 2013г. до 10,9% по оценке 2014г.

Заметно, что уровень общей безработицы в 2014г. является одним из самых низких за последние годы.

Численность официально зарегистрированных безработных сократилась на 265 чел. Уровень зарегистрированной безработицы в республике по оценке 2014г. снизился на 0,2 процентных пункта по сравнению с 2013 годом и составил 2,1%.

Коэффициент напряженности при этом составил 9 чел. на 1 вакансию – в 2013г. этот показатель равнялся 15,5 чел. на вакансию.

Меры по сохранению и созданию новых рабочих мест осуществляются в рамках госпрограммы «Содействие занятости населения и улучшение условий, охраны труда в Республике Калмыкия на 2013-2017гг.».

Расходы по программе в 2014г. составили 156 млн. 459,4 тыс. руб., из которых федеральных средств – 114 млн. 056,1 тыс. руб., средств республиканского бюджета – 42 млн. 403,3 тыс. руб.

Одно из центральных мест на рынке труда занимает создание новых рабочих мест за счет реализации инвестиционных проектов. Так, за 2014г. было создано 139 рабочих мест в результате реализации инвестиционных проектов, таких как кирпичный завод в пос. Малые Дербеты, цех по убою сельскохозяйственных животных и производству мясных полуфабрикатов в Сарпинском районе, а также завод по производству конструкций безригельного каркаса.

В краткосрочной перспективе (в 2015-2017гг.) в планируется создать более 3 тыс. рабочих мест. Около 1000 рабочих мест планируется создать за счет реализации инвестиционных проектов – это, в частности:

- Строительство головных береговых сооружений и трубопроводной системы транспорта нефти и газа с месторождений Северного Каспия (ОАО НК «ЛУКОЙЛ») при строительстве – 358 рабочих мест, при эксплуатации - 186;

- Мясоперерабатывающий комплекс по откорму, убою и первичной переработке скота в Кетченеровском районе (ООО «БифАрт») – 244 рабочих места.

В рамках ВЦП «Поддержка начинающих фермеров на 2012-2014гг». и «Развитие семейных животноводческих ферм на базе КФХ на 2013-2015гг.» и по подпрограмме «Развитие мелиорации сельскохозяйственных земель» государственной программы «Развитие сельского хозяйства, регулирование рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия Республики Калмыкия на 2013-2020гг.» предусмотрено создание 785 рабочих мест. В рамках проекта в 2015г. планируется стажировка 15 молодых специалистов на предприятиях малого и среднего бизнеса сроком до одного года.

По итогам заседания Глава РК Алексей Орлов поручил ответственным органам подготовить подробный помесечный план по реализации программы создания новых рабочих мест для усиления контроля. Также Глава региона дал указание отдельное внимание уделить предоставлению рабочих мест специалистам с высшим образованием и специалистам среднего звена в соответствии с квалификацией претендентов.

В декабре 2014 г. было подписано трехстороннее соглашение, которое устанавливает общие принципы регулирования социально-трудовых отношений и связанных с ними экономических отношений на республиканском уровне в указанном периоде и совместные действия сторон по их реализации.

При этом документ был основательно переработан с учетом наличия государственных программ, стратегии развития нашего региона до 2020г. и направлен на развитие экономики, повышение производительности труда, увеличение количества рабочих мест, достойной заработной платы, условий труда, социальной защищенности населения, получения жителями республики более качественных услуг.

Соглашение является составной частью коллективно-договорного процесса в системе социального партнерства РК и служит основой для разработки и заключения отраслевых соглашений на республиканском уровне и коллективных договоров в организациях.

Несмотря на все радужные сообщения официальных СМИ о трудоустройстве граждан в РК, по уровню безработицы республика стабильно входит в пятерку наиболее проблемных российских регионов. По официальным данным Росстата, по итогам осени текущего года он составил 10,9 процента. Это наихудший показатель в Южном федеральном округе и четвертый снизу в целом по стране. Так, самый высокий уровень безработицы зафиксирован в Ингушетии, там он составляет 22,5 процента. Затем следуют Чечня и Тыва, где этот показатель составляет 19,2 и 15,3 процента соответственно. Следом за этими республиками идет Калмыкия со своими 10,9 процентами.

Согласно официальным данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, в целом по стране за предыдущие три месяца уровень безработицы составил 5,1 процента. Наиболее благополучными регионами в плане трудоустройства граждан

оказались сразу две столицы - Москва и Санкт-Петербург, где уровень безработицы составляет менее двух процентов. За ними следом идут Магаданская область, Ямало-Ненецкий автономный округ, Самарская область, а также Удмуртия и Татарстан. В этих регионах безработица не превышает четырех процентов.

Использованные источники:

1. Электронный источник – Официальный сайт Правительства Республики Калмыкия [<http://gov.kalmregion.ru/news/main-news/12116-2015-01-20-08-08-49>]
2. Электронный источник – Официальный сайт Калмыкиятат [http://statrk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/statrk/resources/eff075804e9027c5a2a3b2a638e2bbf1/Динамика+потребности+организаций+в+работниках+заявленной+в+органы+занятости.htm]
3. Жирнов, А.В. Развитие системы планирования региональных агропромышленных объединений /А.В. Жирнов, Г.В. Лапшина //Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современное развитие АПК: региональный опыт, проблемы, перспективы»: сборник научных трудов.– Ульяновск: УГСХА, 2005. – С. 145-149.
4. Жирнов, А.В. Социальный пакет как элемент кадровой политики /А.В.Жирнов, Ю.А.Лапшин, Г.В.Лапшина //Экономика и социум. – 2014. - № 4 (13).
5. Лапшина, Г.В. Проблемы кадрового обеспечения организаций АПК Ульяновской области /Г.В. Лапшина, Ю.А. Лапшин //Материалы Международной научно-практической конференции «Наука и образование в XXI веке» 30 сентября 2013 г.: сборник научных трудов. В 34 частях. Часть 12. – Тамбов, 2013. - С. 63-66.

*Демина М.С.
студент 4го курса
Институт экономики и финансов
Россия, г. Сыктывкар*

ПРОБЛЕМНЫЕ ССУДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ БАНКА ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ИХ ВОЗВРАТНОСТИ

Работа с «проблемными» кредитами имеет немаловажное значение в ходе реализации банком кредитной политики в части обеспечения возвратности кредита.

Под «проблемными» понимаются кредиты, по которым после выдачи в срок и в полном объеме не выполняются обязательства со стороны заемщика или же стоимость обеспечения по кредиту значительно снизилась. Управление «проблемными» кредитами — один из наиболее важных аспектов банковской практики. От правильности выбора метода работы с «проблемными» кредитами зависит не только успешность разрешения

отдельной конфликтной ситуации, но и стабильность и репутация самого банка.

Проблемным кредитом, как считает Кузнецов А.Г., является кредит, по которому клиент-должник не способен выполнять свои обязательства в полном соответствии с принятыми договорами и соглашениями с Банком, в силу чего существует потенциальная угроза частичной или полной потери для Банка причитающихся ему денежных средств по кредитным обязательствам должника.

Подобная трактовка отличается от изложения термина «проблемные кредиты», которая содержится в нормативно-правовых актах Банка России. Согласно Положению ЦБР от 26 марта 2004 г. № 254-П, проблемные ссуды являются одной из категорий кредитов наряду со стандартными, нестандартными, сомнительными и безнадежными ссудами.

Возвратность как первый принцип банковского кредитования означает, что банк может ссужать средства только на таких условиях и на такие цели, которые обеспечивают высвобождение ссуженной стоимости и ее обратный приток в банк.

Возвратность реально проявляется в определении конкретного источника погашения кредита и юридическом оформлении прав банка на его использование.

У физических лиц основными источниками погашения банковских ссуд являются: заработная плата, пенсии, доходы от предпринимательской деятельности.

Кроме того, могут использоваться процентные доходы от срочных вкладов, размещенных в банках, от приобретенных ценных бумаг (банковских сертификатов, векселей, государственных и муниципальных облигаций), дивиденды от корпоративных акций и т. д.

Принцип обеспеченности кредита означает, что на случай непредвиденных обстоятельств, ухудшения финансового состояния заемщика банк должен располагать вторичными источниками погашения кредита, к которым относятся залог имущества, поручительства третьих лиц и банковская гарантия.

Обеспечение обязательств по банковским ссудам в одной или одновременно нескольких формах предусматривается обеими сторонами кредитной сделки в заключаемом ими между собой кредитном договоре.

В качестве обеспечения своевременного и полного исполнения обязательств заемщиком — физическим лицом банки принимают:

- поручительства граждан Российской Федерации, имеющих постоянный источник дохода;
- поручительства юридических лиц;
- залог недвижимого имущества;
- залог незавершенного строительством недвижимого имущества;
- залог транспортных средств и иного имущества;

- залог имущественных прав по договору об инвестировании строительства (договору уступки прав требования);
- залог приобретаемого объекта недвижимости;
- залог мерных слитков драгоценных металлов;
- залог ценных бумаг;
- гарантии субъектов РФ или муниципальных образований.

Банк периодически (не реже одного раза в год) проверяет наличие и сохранность предмета залога по кредитному договору, а также производит своевременную переоценку обеспечения. Предметы залога могут быть классифицированы как:

- материальные активы (недвижимое имущество, художественные ценности и др.);
- финансовые активы (ценные бумаги, золото, драгоценные камни);
- права (имущественные, на объекты интеллектуальной собственности).

Контроль обеспечения возвратности кредитов включает в себя:

- проверку на месте у залогодателей наличия предметов залога, состояния их качественных характеристик и соблюдения режима сохранности,
- оценку действующей рыночной стоимости залога, его ликвидности с целью выполнения им своего предназначения в кредитной сделке: выступать в качестве вторичного источника погашения банковского кредита в случае невозможности его возврата заемщиком за счет текущих поступлений на расчетный счет от основной деятельности по различным обстоятельствам.

При обнаружении отклонений от нормы в ходе проверки залогового обеспечения банком должны приниматься соответствующие меры к заемщику: требования о досрочном возврате кредита или замене залогового обеспечения на более ликвидное и достаточное.

В отношении поручителей и гарантов по кредитам банки должны систематически заниматься оценкой их платежеспособности по данным запрашиваемой от них бухгалтерской отчетности и при негативных тенденциях в их финансовом положении требовать от заемщиков замены поручителей (гарантов) или досрочного возврата кредита, дабы избежать финансовых потерь в дальнейшем при переходе такого кредита в разряд безнадежных к взысканию.

В случае признания кредита «проблемным» разрабатывается план действий банка, направленный на возврат кредита, который включает в себя ряд мероприятий. Их можно разделить на две основные группы:

1. Мероприятия по организационной, финансовой и иной помощи банка проблемному заемщику, способствующие преодолению кризиса и выполнению обязательств заемщика перед банком, в том числе:

- разработка программы изменения структуры задолженности (пересмотр графика платежей по возврату ссудной задолженности и выплате процентов, изменение форм кредитования и т.д.);
- работа с руководством заемщика по выявлению проблем и поиску их решений;
- назначение управляющих, консультантов и кураторов для работы с предприятием от имени банка;
- расширение кредита, выдача дополнительных ссуд, перевод долга с «просроченного» на текущий;
- увеличение собственного капитала компании за счет владельцев или других сторон;
- получение дополнительной документации и гарантий и др.

2. Мероприятия, непосредственной целью которых является возврат кредита в кратчайшие возможные сроки:

- реализация обеспечения;
- продажа долга заемщика третьей стороне;
- обращение к Гарантам и Поручителям;
- принятие мер правового характера;
- оформление документов о банкротстве и др.

Основные способы разрешения конфликта между банком и заемщиком:

1. пересмотреть условия действующего кредитного договора, например, изменить процентную ставку и сроки платежей.

2. расширение кредита, т.е. выдача дополнительных средств. При этом статус долга изменяется с «просроченного» на «текущий». Тем самым банк признает, что трудности заемщика временны, а дальнейшее сотрудничество — выгодно.

3. продажа части активов заемщика для погашения долга. Решение о продаже части активов принимается клиентом добровольно, поскольку он отвечает перед банком только залогом.

4. наиболее радикальный — ликвидация залога. При его реализации взаимоотношения между банком и клиентом, как правило, полностью прерываются.

Финальной стадией в процессе возврата долгов является обращение кредитора в суд, где он может потребовать продажу залога, если такой имеется. По решению суда квартиру или машину, заложенную в банке, реализуют с аукциона. Однако заемщику такое развитие событий не выгодно. По согласованию сторон, если у заемщика возникают проблемы с

деньгами, он может самостоятельно реализовать имущество по рыночным ценам.

Использованные источники:

1. Гражданский кодекс РФ
2. Банковское дело: учебник/под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой, – М.: Финансы и статистика, 2008. – 240 с.
3. Кузнецов С.В. Повышение эффективности работы в банке по урегулированию проблемной ссудной задолженности // Микроэкономика. – 2008.- №1.

*Демина М.С.
студент 4го курса
Институт экономики и финансов
Россия, г. Сыктывкар*

СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ» ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ВОЗВРАТНОСТИ ПРОБЛЕМНЫХ ССУД ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Принцип обеспеченности кредита означает, что на случай непредвиденных обстоятельств, ухудшения финансового состояния заемщика банк должен располагать вторичными источниками погашения кредита, к которым относятся залог имущества, поручительства третьих лиц и банковская гарантия.

Обеспечение обязательств по банковским ссудам в одной или одновременно нескольких формах предусматривается обеими сторонами кредитной сделки в заключаемом ими между собой кредитном договоре.

В качестве обеспечения Сбербанк принимает:

- поручительства граждан РФ, имеющих постоянный источник дохода;
- поручительства платежеспособных предприятий и организаций клиентов банка;
- передаваемые в залог физическим лицом ликвидные ценные бумаги: сберегательные сертификаты СберЦБ РФ на предъявителя, акции СберЦБ РФ, векселя СберЦБ РФ, облигации государственного сберегательного займа, облигации внутреннего государственного валютного займа. Перечень может быть изменен и дополнен Сбербанком России;
- передаваемые в залог юридическим лицом ликвидные ценные бумаги, перечень которых установлен регламентом приема документарных ценных бумаг в обеспечение по кредитным договорам в рублях, заключаемым учреждениями Сбербанка России с юридическими лицами;
- передаваемые в залог объекты недвижимости, транспортные средства и другое имущество.

Поручительство принимается от граждан в возрасте от 18 до 70 лет, при этом имеется в виду, что срок возврата кредита наступает до исполнения поручителю 70 лет.

Оценочная стоимость сберегательных сертификатов Сбербанка России устанавливается в размере 100% их номинальной стоимости без процентов.

Оценочная стоимость объектов недвижимости, транспортных средств и другого имущества устанавливается на основании экспертного заключения специалиста банка по вопросам недвижимости или дочернего предприятия банка, имеющего лицензию на данный вид деятельности.

До 2011 года весь процесс сбора проблемной задолженности сопровождался одним подразделением – Департаментом рисков Сбербанка. В 2011 году этот процесс был разделен на два этапа: ранний и поздний сбор. Этап раннего сбора был оставлен в Департаменте рисков, а поздний передан в Управление по работе с проблемными активами банка.

Ранний сбор – это удаленные коммуникации с клиентом (звонки, SMS) и работа только с просроченной задолженностью.

Поздний сбор – это полный спектр взаимодействия с клиентом от досудебного урегулирования до исполнительного производства, списания или продажи долга. При этом Поздний сбор – это не только работа с просроченными кредитами, но и с кредитами без наличия просроченной задолженности, но с наличием факта проблемности (мошенничество, ухудшение финансового положения заемщика, смерть и т.д.)

В случае образования просроченной задолженности по кредитному договору, заключенному с ОАО «Сбербанк России» договор передается в работу Подразделения по работе с проблемной задолженностью физических лиц Отделения, осуществившего выдачу кредита.

Банк вправе использовать любые, допустимые законодательством Российской Федерации, способы взыскания просроченной задолженности, в том числе:

- Банк регулярно передает информацию о клиентах в кредитное бюро. Информация о наличии у Вас просроченной задолженности может повлиять на решение о предоставлении Вам нового кредита.
- Банк рассматривает возможность передачи кредита для взыскания в коллекторское агентство (в соответствии со ст. 382 Гражданского кодекса Российской Федерации и условиями Кредитного договора).
- Банк инициирует применение мер понуждения к исполнению обязательств по кредиту, одной из которой является временное ограничение на выезд за пределы РФ (в соответствии с положениями Федерального закона № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве»).
- При непогашении просроченной задолженности в течение длительного периода времени Банк может принять решение о взыскании задолженности в судебном порядке (в соответствии со ст. ст. 307, 309, 310, п. 2 ст. 811, 819, п. 2 ст. 450 Гражданского кодекса Российской Федерации и условиями Кредитного договора).

В Сбербанке действует программа, направленная на поддержку клиентов, которые не могут обслуживать задолженность на первоначальных условиях в связи с ухудшением финансового положения вследствие потери работы (увольнения)/изменения условий оплаты труда, потери дополнительных источников доходов, увеличении расходов, утратой/порчей имущества в результате обстоятельств, не зависящих от заемщика (пожар, стихийные бедствия, противоправные действия третьих лиц); увеличением расходов, связанных с лечением ближайших родственников; с призывом / прохождением срочной военной службы в армии; с нахождением в отпуске по уходу за ребенком; с утратой трудоспособности в связи с болезнью/инвалидностью Должника. В индивидуальном порядке Банк рассматривает возможность проведения реструктуризации Кредита.

Инструменты по работе с проблемными и просроченными кредитами Сбербанка:

1. продлонгация кредитного договора. По ипотеке срок кредитования может быть продлен на период до 10 лет, при этом общий срок кредитования не должен превышать 35 лет. По авто- и потребительским кредитам срок может быть продлен на 3 года, так чтобы общий период кредитования не превысил 7 лет. Уже только данная мера помогает существенно улучшить положение заемщика, ведь чем длиннее срок, тем меньше сумма, которую нужно регулярно перечислять в счет погашения кредита. К примеру, если в банк обращается человек, полтора–два года назад взявший потребительский заем на 3,5 года (средняя продолжительность для таких ссуд), Банк вправе почти вдвое увеличить первоначальный срок кредитования. А это, с учетом уже произведенных выплат по кредиту, снижает размер ежемесячных платежей в разы.

2. отсрочки по уплате основного долга: до 1 года по потребительскому кредиту и автокредитам и до 2 лет — по ипотечным кредитам. Используют отсрочки для разных целей. Самая очевидная — попытаться за это время улучшить свое материальное положение и найти необходимые деньги. Но, к примеру, автовладелец, который понял, что такая дорогая машина ему не по карману, может взять отсрочку и для того, чтобы без спешки подыскать покупателя на свой автомобиль.

3. гибкие индивидуальные графики погашения, как основного долга, так и процентов. В частности, к этому инструменту часто прибегают клиенты, которые связаны с сезонным бизнесом.

Помимо трех основных существуют и другие инструменты. Так, Банк вправе поменять график выплат — дифференцированный на аннуитентный и обратно. Можно на срок до 1 года перейти к схеме квартальной выплаты процентов. В некоторых случаях банк даже готов пересчитать начисленные пени, уменьшив их до уровня нормальных процентов по договору.

Очень важно, что все перечисленные меры могут применяться комплексно, комбинироваться. Более того, бывает и повторная

реструктуризация. То есть, если через год ситуация кардинально не изменится, Банк будет снова искать какие-то другие схемы.

Но, конечно же, все это работает лишь в том случае, если заемщик сам готов сотрудничать с банком.

Использованные источники:

1. Банковское дело: учебник/под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой, – М.: Финансы и статистика, 2008. – 240 с.
2. http://forumklientov.ru/blog/kak_poluchit_otsrochku_po_kreditu_v_sberbanke/2013-06-22-97
3. <http://www.creditorus.ru/banks/sberbank-credits-guarantee.php>
4. http://sberfan.ru/blog/edinyj_kreditnyj_portfel_chastnykh_klientov_sberbanka/2014-07-25-55

*Демина М.С.
студент 4го курса
Институт экономики и финансов
Россия, г. Сыктывкар*

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ И ОБОСНОВАНИЕ ВОЗМОЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИХ РЕШЕНИЯ

Для Российского Севера и в частности Республики Коми для решения вопросов становления и развития инфраструктуры инновационной деятельности актуальными являются ряд общероссийских проблем. Также существует ряд специфических проблем, обусловленных географическим и социально-экономическим положением регионов, расположенных на Севере России. Они связаны с относительно более высокой долей затрат на производство инновационной продукции, вызванными суровыми природно-климатическими условиями, с неразвитостью транспортно-коммуникационной системы, небольшой плотностью населения, неразвитостью малого и среднего инновационного бизнеса, преимущественно сырьевой направленностью большинства отраслей промышленности.

Наука и научные исследования в Республике Коми в настоящее время развиваются очень медленными темпами. Сопrotивляемость к инновациям и новым технологиям в РК оценивается как значительная. Среди причин этого называются такие, как: достаточные поступления от сырьевых ресурсов (нефть, газ, уголь, лес и т.п.); недостаточное представление о выгодах диверсификации производства на уровне региона; малое количество разработок готовых к коммерческой реализации; отсутствие законодательной базы; высокий риск и, как следствие, отчуждение новых решений; высокий уровень бюрократии на уровне принятия решений.

Среди наиболее важных причин недостаточного развития научных исследований в Республике Коми названы следующие: слабое

финансирование; недостаточное кадровое обеспечение; слаборазвитая инфраструктура; отсутствие спроса на новые разработки; недостаточное внимание со стороны государства; отсутствие связующих звеньев между высшей школой и производством.

Мерами, которые стимулировали бы процессы создания инновационных производств в Республике Коми должны являться: экономическое стимулирование; развитие сферы образования; укрепление связей с ведущими инновационными центрами; прямая государственная поддержка; развитие региональной науки; развитие информационных технологий.

Среди факторов, наиболее способствующих развитию инновационной инфраструктуры можно выделить:

- создание региональной программы развития инноваций;
- создание пакета региональных законов, содействующих занятию инновационным бизнесом;
- создание некоммерческих фондов инвестирования в инновационную деятельность - венчурных фондов;
- популяризация коммерческого использования новых научных достижений;
- организация ярмарок высоких технологий, центров обмена (трансфера) технологиями, проведение тендеров на новые инвестиционно-привлекательные научные проекты;
- инвестирование в небольшие (пилотные), но быстрые по времени окупаемости инновационные проекты для апробации и доказательства функционирования эффективности моделей высокотехнологического инвестирования;
- проведение конференций и форумов на базе ВУЗов с привлечением представителей высшей науки и реального производства.

Для достижения цели государственной политики в области развития инновационной системы и ее инфраструктуры за счет внедрения и коммерциализации научно-технических разработок и технологий, ускоренного развития наукоемких высокотехнологичных и ресурсосберегающих производств в условиях Российского Севера необходимо решить такие задачи, как обеспечение рационального сочетания механизмов государственного прямого и косвенного стимулирования и рыночных механизмов при осуществлении инновационной деятельности, а также обеспечение активного развития инновационной деятельности предприятий и организаций, работающих в области коммерциализации технологий.

Разработка механизма развития инфраструктуры инновационной деятельности в Республике Коми:

В Республике Коми недостаточно развит ключевой элемент развития инновационной системы – инфраструктура поддержки инновационной деятельности, что является одним из основных сдерживающих факторов коммерциализации подавляющего большинства научных разработок.

В Республике Коми не сформирована целостная инфраструктура, способная обеспечить цепочку «идея – технология – производство продукции – рынок». Несбалансированное развитие различных подсистем региональной инфраструктуры является фактором, сдерживающим реализацию инновационных возможностей. Механизм взаимодействия промышленных предприятий с научно-исследовательскими структурами в настоящее время практически разрушен. В результате инновационная активность и показатели технологического развития региона остаются пока невысокими, хотя и имеют тенденцию роста.

На предприятиях республики успешно внедряются инновационные технологии. Имеется большое количество новых, инновационных идей и проектов, способных обеспечить инновационное развитие республики, однако их основная часть не проработана с точки зрения коммерциализации и не готова к внедрению.

Формирование инфраструктуры региональной инновационной системы является сложной организационной и финансовой задачей. В связи с ограниченностью финансовых средств создание инновационной структуры в короткие сроки невозможно. Поэтому необходимо сформировать вначале компоненты инфраструктуры, способные обеспечить основные виды услуг для инновационных предприятий, а также создать условия для развития инфраструктуры, в том числе за счет привлечения средств частных инвесторов. Очевидно также, что в ряде случаев целесообразно создавать отдельные организации инфраструктуры не в каждом субъекте РФ, а на уровне федерального округа.

Развитие инновационной инфраструктуры должно осуществляться в опоре на SWOT-анализ, являющийся обязательным предварительным этапом при составлении любого уровня стратегических планов дальнейшего развития какой-либо организационно-экономической системы. С его помощью предпринята попытка выявить, обладает ли инновационная инфраструктура внутренними силами и ресурсами, чтобы реализовать имеющиеся возможности и противостоять угрозам, и какие внутренние недостатки требуют скорейшего устранения.

Преодоление угроз и использование возможностей, укрепление слабых и развитие сильных сторон инновационной инфраструктуры, позволит ускорить переход экономики региона на инновационный путь развития.

Для достижения желаемых результатов необходимо создание технопарков, бизнес-инкубаторов, инновационно-технологических центров. Необходимо также создавать и укреплять научно-технологические кластеры на базе вертикально и горизонтально интегрируемых структур в научно-

технической и производственной сферах в целях организации инновационных процессов в приоритетных направлениях науки и техники. Среди важнейших направлений исследований и разработок, уже выбранных другими регионами, можно назвать: повышение эффективности использования природных ресурсов; обновление технологий в промышленности и сельском хозяйстве; здоровье населения, фармацевтика; создание новых технологий для получения собственных ниш на рынках наукоемкой продукции; разработка новых материалов и методов их обработки с учетом особенностей производства в регионе; организация управления социальным и экономическим развитием региона. Указанные направления актуальны и для РК.

Развитие структур для продвижения на рынок инновационной продукции также актуально для РК. Для решения этой задачи необходимо создание сегментов инфраструктуры, обеспечивающих маркетинг, рекламную и выставочную деятельность, патентно-лицензионную работу и т.п.

Развитие структур информационного обеспечения региональной инновационной системы. Эти структуры должны представлять возможности доступа к базам данных и другим информационным ресурсам на взаимно согласованных условиях, в том числе коммерческих, для всех заинтересованных организаций различных организационно-правовых форм и форм собственности.

Развитие инфраструктуры в кредитно-финансовой и инвестиционной области. Указанные задачи должны решать прежде всего фонды поддержки фундаментальной науки и прикладных исследований, финансирующие инновационно-ориентированные разработки конкурентоспособной наукоемкой продукции и создание быстро развивающихся высокотехнологичных компаний, способных стать привлекательными для венчурных инвестиций. Такие фонды существуют на федеральном уровне, это, прежде всего, РФФИ и фонд Бортника. Для успеха «стартовок» в регионе следует создать венчурные фонды и управляющие компании путем привлечения внебюджетных источников и средств частных инвесторов через специально организованные инвестиционные институты.

Развитие инфраструктуры кадрового обеспечения инновационной деятельности в регионе. Для того чтобы обеспечить функционирование объектов инновационной деятельности, необходимо в первую очередь провести мониторинг и привлечь высококвалифицированных и специально подготовленных для инновационной деятельности кадров. Организации, способной на должном уровне осуществлять эту деятельность, в настоящий момент в **Республике Коми** нет. Для того, чтобы участники инновационного процесса **РК** получали реальный опыт и знания по современным требованиям, необходимо объединить усилия преподавателей **РК**, специалистов из Москвы и возможно, из-за рубежа. Для реализации

этого в РК необходимо: определить возможный формат учебно-научно-инновационного комплекса и выполняемые им функции; определить концепцию и формы, размеры финансирования; решить имущественные вопросы.

Основа для инновационной инфраструктуры – накопленный опыт и существующая разветвленная сеть поддержки малого предпринимательства в Республике Коми.

Формирование инфраструктуры инновационной деятельности Республики Коми необходимо формировать во взаимосвязи с инфраструктурами других регионов, как в рамках федерального округа, так и страны в целом. Региональная инфраструктура должна рассматриваться как составная часть общей инфраструктуры для нужд национальной инновационной системы в целях обеспечения конкурентоспособности и качественного экономического роста.

Эффект от реализации механизмов развития инфраструктуры инновационной деятельности будет следующим: научно-технический эффект (научно-техническая составляющая); экономический эффект (экономическая составляющая); социальный эффект (социальная составляющая); экологический эффект (экологическая составляющая).

Научно-технический эффект будет состоять в увеличении доли инновационной продукции, конкурентоспособной на российском и мировом рынках в объеме промышленного производства; увеличение количества созданных рабочих мест для работников высокой квалификации, средний возраст машин и оборудования и другие.

Экономический эффект выражается в увеличении показателей ВРП, капитализации предприятий и корпораций, производительности труда, снижения материало- и энергоемкости производства, совокупной рентабельности предприятий. Также инфраструктура инновационной деятельности будет способствовать появлению новых предприятий, развитию реального сектора экономики и росту производства в масштабах отдельных территорий, а также созданию новых рабочих мест. В совокупности это приводит к расширению налогооблагаемой базы, и, соответственно, к увеличению доходных статей бюджетов различных уровней.

Социальный результат вложений в инновационную инфраструктуру будет выражен в виде увеличения занятости, заработной платы и доходов населения, уровня и качества жизни.

Применение новых технологий будет способствовать решению экологических проблем путем разработки и внедрения в производство энергоэффективных и экологически чистых технологий.

Использованные источники:

1. Социально-экономическое развитие Республики Коми. Доклад. 2011 / под ред. В.Я. Сквозникова. – Сыктывкар, 2012. – 292 с.

2. Официальный сайт Инновационного Центра Северо-Западного федерального округа; статья от 4.12.2013 года [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://innovator-nw.ru/innojournal/novosti-regionov-szfo/108-15-mln-rub-budut-napravlyat-na-razvitie-nauki-i-innovatsij-ezhegodno>
3. Официальный сайт Федерального государственного бюджетного научного учреждения «Научно-исследовательского института – Республиканского исследовательского научно-консультационного центра экспертизы». Инновационное развитие регионов Российской Федерации [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://ris.extech.ru/>
4. Официальный сайт Федерального Интернет-издания «Капитал страны» Статья Александра Гусева «Рейтинги инновационного развития регионов России» от 03.04.2009, [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://kapital-rus.ru/articles/article/2574>
5. Шихвердиев А.П., Вишняков А.А, Инфраструктура инновационной деятельности: проблемы и пути решения // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2010/2010-4/12/12.html>
6. Шихвердиев А.П., Вишняков А.А. Разработка механизма эффективного государственного управления инновационным развитием в условиях севера // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – Электронный ресурс: многопредмет. науч. вестник. – гос. рег. № 0420700054 ФГУП НТЦ «Иноформрегистр» / Режим доступа: [http // syktsu.ru](http://syktsu.ru). – 2011. № 1.

*Демченко Н.Д.
студент 2го курса
«НИУ – ВШЭ»
Пермский филиал
Россия, г. Пермь*

ОБРАЗ РОССИЙСКОЙ СЕМЬИ НА ОСНОВЕ ПОПУЛЯРНЫХ ТОК-ШОУ

На сегодняшний день телевидение предлагает широчайший спектр программ. Между каналами идет борьба за рейтинги, каждый из которых пытается предоставить телезрителю то, что не смогут другие. Привлечь внимание человека достаточно проблематично, а удивить еще сложнее. Поэтому производители пытаются различными способами «завлечь» зрительскую аудиторию: одни каналы ориентированы на развлекательную программу,

другие на информационную, а третьи стараются совместить множество направлений вместе.

Огромную популярность завоевывает такой вид программы как ток-шоу. По результатам TNS (ГЭЛЛОП) на недели с 08.12.2014 по 14.12.2014 в отчете «100 наиболее популярных программ среди россиян в возрасте старше 4 лет» на первом месте оказалась программа «Пусть говорят», как известно, относящаяся именно к этому разделу на телевидении. [1]

Хотелось бы сразу пояснить, какой смысл вкладываются в понятия «ток-шоу», «семья» и «образ».

Ток-шоу (англ. talk show – разговорное шоу) – жанр телепередачи – дискуссии, обсуждения какого-либо вопроса, в которых принимают участие приглашенные в студию зрители. [3]

Семья – группа людей, основанная между собой узами родства по рождению, браку или усыновлению. Члены семьи связаны общностью быта, взаимной помощью моральной и правовой ответственностью. [2 с. 492]

Образ – целостное, но не полное представление к.-л. объекта или класса объектов. [3]

Ток-шоу могут затрагивать совершенно разные темы: чрезвычайные ситуации, политические, экономические и другие. Но на передний план сегодня выходят проблемы повседневности. Зрителей привлекают темы связанные с радостными и грустными событиями, которые находят место также и в их жизни. Эти вопросы в основном связаны с бытом, детьми, отношениями между близкими людьми – проблемами, касающиеся такой ячейки общества как семья. Актуальность темы обоснована тем, что семья является одним из важных институтов становления личности, где индивид проводит большую часть своей жизни. Поэтому, делая упор на образ семьи, затрагивая именно эту тему, ток-шоу может обеспечить себе колоссальный успех и высокие рейтинги.

Но какой предстает перед зрителем российская семья в популярных ток-шоу?

Чтобы ответить на этот вопрос, были просмотрены и проанализированы различные выпуски телевизионных программ. Сразу хотелось бы сказать, что общего было во всех них: они шокировали своим сюжетом, заставляли что-то переосмыслить, понять и испытывать определенные эмоции (ненависть, сопереживание, радость). Но в то же время, можно с уверенностью сказать, что каждая была индивидуальна по своему содержанию.

Для того чтобы определить образ семьи, закладываемый ток-шоу, представим вашему вниманию несколько примеров конкретных сюжетов.

В программе «Пусть говорят» на первом канале был выпуск «С пожилым лицом», посвященный семье, в которой редкая болезнь старит лица матери Ирины (30 лет) и сына Кирилла (7 лет).

У здоровых родителей родилась дочь – внешне, она выглядела namного

старше, чем новорожденный ребенок. Но, несмотря на это, родители считали ее обычной девочкой. Они никогда не показывали, что она другая, любили и поддерживали в любых ситуациях. На долю главной героини выпало много испытаний. Однако такое редкое заболевание не помешало ей стать матерью. У Ирины родился сын. Эта болезнь передалась и ему тоже. В 2012 году родители погибли в автокатастрофе, теперь близким человеком для Ирины остался только ее ребенок.

С первых кадров зритель начинает переживать за судьбу этих людей и восхищаться их стойкостью. Заставляет улыбнуться ответ Кирилла на вопрос: «Ты считаешь себя не красивым?» На что он говорит: «Нет. Я очень красивый». Мужество, оптимизм, вера в хорошее будущее – вот какими качествами обладает Ирина и ее ребенок. Несмотря на то, что главные герои имеют «нестандартную» внешность, у них есть действительно сильный характер, который заслуживает уважения. Проблема, которую поднимает данная серия, вызывает неподдельный интерес у зрителей всех возрастов. А, в целом, выпуск показывает какой сильной духом, несломленной жизненными обстоятельствами, может быть даже такая маленькая семья.

Вторым примером мне бы хотелось привести также ток-шоу «Пусть говорят». Серия «Уравнение с тремя неизвестными». Главная героиня Яна – мать трех дочерей. Но она не знает, кто является биологическими отцами (!) ее детей. Поэтому накануне программы мужчины, которых Яна подозревала в отцовстве, сдали анализ на ДНК. И уже в самой студии стало известно, являются они родителями девочек или нет. Среди четырех мужчин только один оказался настоящим отцом. А папы двух других девочек так и не были определены.

Выпуск программы оставил только негативное впечатление. На протяжении всей серии происходили ссоры между Яной, мужчинами и даже зрителями. Для меня остался не понятным сам факт того, что Яна не знает отцов родных детей, а может только предполагать среди множества вариантов. Поэтому, как можно говорить о каких-либо семейных ценностях в данном сюжете, если поведение Яны само по себе аморально? Какими будут дети в будущем? Не повторят ли они судьбу своей матери?

И, наконец, последний выпуск, о котором мне хотелось бы написать, был посвящен Алексею Ягудину в ток-шоу «Наедине со всеми».

В легкой, спокойной, гармоничной форме проходили диалоги между Алексеем Ягудиным и ведущей Юлией Меньшовой. По ходу серии становится понятным, что семья для фигуриста стоит на первом месте. С детства он воспитывался без отца, мама для него «является основой, без нее он не был бы таким». Именно она поддерживала во всех его начинаниях, помогала справляться с трудностями. Со своей женой фигуристкой Татьяной Тотмяниной (официально не расписаны) воспитывают дочь. Считают, что главное, пока она является маленькой, нужно учить ассоциировать жизнь с

радостью. Конечно, как и во всех семьях, у них случаются проблемы, но самое главное, Алексей Ягудин понял, что в семейной жизни нужно уметь признавать свои ошибки, извиняться и прощать. Как он говорит сам: «Семья – вот о чем я должен переживать».

«Простому» зрителю всегда интересно узнать, как складываются жизнь и семейные отношения у знаменитых людей. Олимпийский чемпион Алексей Ягудин несомненно является кумиром многих телезрителей, как великий спортсмен. Теперь вместе, с не менее талантливой и любимой многими, Татьяной Тотьмяниной они являются семейной парой. Всегда не просто, когда двое таких популярных и известных людей живут под одной крышей, воспитывают ребенка. Благодаря этому ток-шоу телезрители лучше узнали своих героев с другой стороны.

Таким образом, хотелось бы обобщить все сказанное ранее и сделать определенные выводы. Ток-шоу сегодня относится к числу одних из самых рейтинговых программ, поэтому авторы стремятся сохранить и поддержать интерес телезрителей на высоком уровне. Семейные проблемы актуальны всегда для всех возрастных категорий, следовательно, и темы, которые затрагиваются в программах, не могут оставлять равнодушными людей. После просмотра достаточного количества программ, я могла бы выделить два образа семей, которые закладываются в ток-шоу: «счастливая семья» и «несчастливая семья».

Первый образ создает в нашем сознании то, к чему нужно стремиться (идеал), наполняет жизни людей позитивом, вызывает положительные эмоции, формирует личное отношение к пониманию, какой должна быть семья.

Что касается второго, то он также действует в различных направлениях: возможно, оставляет осадок, возможно, помогает не оступиться в личной жизни, а может быть, способствует пониманию, что твои собственные проблемы являются легко разрешимыми в сравнении с проблемами участников программы.

Поэтому можно сделать вывод, что каждый образ семьи в ток-шоу для зрителя важен по-своему и каждый из них необходим для восприятия человеком истинных ценностей.

Использованные источники:

1. TNS (ГЭЛЛОП) [Эл. ресурс] Режим доступа к ст.: <http://www.tns-global.ru/rus/>
2. OXFORD. Большая энциклопедия школьника/Пер. с англ. У.В. Сапциной, А.И. Кима, Т.В. Сафроновой и др. – М.: ЗАО «Росмэн-Пресс», 2006. -664 с.
3. OnlineDics.ru – крупнейший сборник онлайн-словарей [Эл. ресурс] Режим доступа к ст.: <http://www.onlinedics.ru/slovar/soc/o/obraz.html>
4. Официальный сайт первого канала [Эл. ресурс] Режим доступа к ст.: <http://www.1tv.ru/>

Джалилова Н.Д.
преподаватель
кафедра иностранных языков
Ташкентский Педиатрический Медицинский Институт
Ташкент, г. Узбекистан
Djalilova Nilufar Dilshodovna
teacher of Foreign Languages Department

**ТЕХНОЛОГИЯ КРИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ НА УРОКЕ
АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА
CRITICAL THINKING TECHNOLOGY IN ENGLISH LESSON
Tashkent Pediatric Medical Institute
Tashkent, Uzbekistan**

Аннотация. Данная статья посвящена использованию технологии критического мышления на уроке английского языка. Критическое мышление - интеллектуально упорядоченный процесс активного и умелого анализа, концептуализации, применения, синтезирования информации, полученной или порождённой наблюдением, опытом, размышлением или коммуникацией, как ориентир для убеждения и действия.

Ключевые слова: критическое мышление, технология критического мышления, коммуникация, мозговой штурм, рефлексия и др.

Annotation. Given article is dedicated to the using of critical thinking technology in ELT. Critical thinking – self –controlled process of actively and skillfully conceptualizing, applying, analyzing, synthesizing and evaluating information generated by, observation, experience, reflection and communication.

Key words: critical thinking, technology of critical thinking, reflection, communication, brainstorming etc.

Критическое мышление (англ. critical thinking) — система суждений, которая используется для анализа вещей и событий с формулированием обоснованных выводов и позволяет выносить обоснованные оценки, интерпретации, а также корректно применять полученные результаты к ситуациям и проблемам. Это — интеллектуально упорядоченный процесс активного и умелого анализа, концептуализации, применения, синтезирования информации, полученной или порождённой наблюдением, опытом, размышлением или коммуникацией, как ориентир для убеждения и действия.

Уроки иностранного языка способствуют развитию критического мышления благодаря разнообразному материалу и интерактивным подходам. Технология развития критического мышления через чтение и письмо выделяется среди инновационных педагогических идей удачным сочетанием проблемности и продуктивности обучения с технологичностью урока, эффективными методами и приемами. Используя технологию «Критическое мышление» на уроках иностранного языка, учитель развивает личность ученика в первую очередь при непосредственном обучении

иностранному языку, в результате чего происходит формирование коммуникативной компетенции, обеспечивающей комфортные условия для познавательной деятельности и самосовершенствования. Учитель стимулирует интересы ученика, развивает у него желание практически использовать иностранный язык, а так же учиться, делая тем самым реальным достижение успеха в овладении предметом.

Преподаватель, работающий в рамках технологии критического мышления, должен хорошо осознавать, что продуктивной его работа будет в случае, если правильно выбраны информативный материал, способствующий развитию критического мышления и метод занятия.

Критическое мышление – это точка опоры, естественный способ взаимодействия с идеями и информацией. Мы стоим перед проблемой выбора информации. Необходимы умения не только владеть ею, но и критически оценить, осмыслить, применить. Получая новую информацию, ученики должны научиться рассматривать ее с различных точек зрения, делать выводы относительно ее ценности и точности. На уроках иностранного языка необходимо привлекать информацию, при которой учащийся должен осознавать, что изучение иностранного языка в большей степени связано с его личностью и интересами, нежели с заданными учителем приемами и средствами обучения.

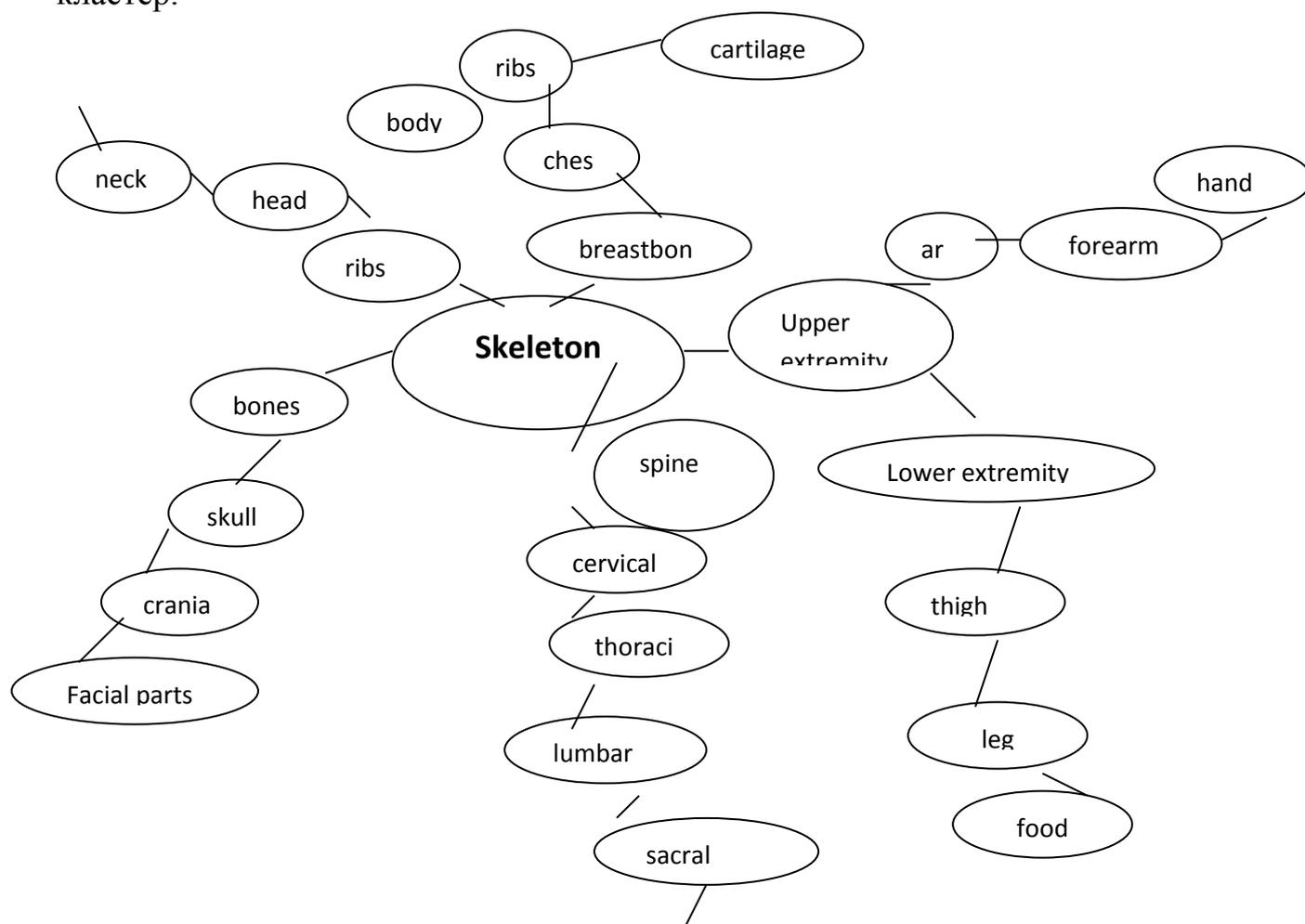
Известно, что технология критического мышления разработана в середине 90-х годов XXв. американскими учеными и педагогами Дж. Стил, К.Мереди, Ч.Темпл. Технология содержит в своем арсенале огромное количество приемов (стратегий), способствующих воспитанию и обучению вдумчивых читателей. Множество приемов дает возможность делать урок разнообразным, ярким. Технология критического мышления включает три стадии. Это "Вызов - Осмысление - Рефлексия". Первая стадия - вызов. Ее присутствие на каждом уроке обязательно. Эта стадия позволяет: а) актуализировать и обобщить имеющиеся у студента знания по данной теме или проблеме б) вызвать устойчивый интерес к изучаемой теме, мотивировать учащихся к учебной деятельности; в) побудить студента к активной работе на уроке и дома. Вторая стадия - осмысление. Здесь другие задачи. Эта стадия позволяет учащимся: а) получить новую информацию б) осмыслить ее; в) соотнести с уже имеющимися знаниями.

Третья стадия - рефлексия. Она включает в себя целостное осмысление, обобщение полученной информации; присвоение нового знания, новой информации учеником; формирование у каждого из учащихся собственного отношения к изучаемому материалу.

На своих уроках я часто использую различные приемы технологии критического мышления, такие как маркировочная таблица "ЗХУ"; написание эссе, кластер; мозговой штурм(brainstorming), рыбий скелет (fishbone), диаграмму Венна и т.д.

Например, во 2 курсе по теме "Skeleton" студенты составили

кластер.



К тому же, на уроках используется прием "Мозговой штурм". К примеру, на 1 курсе по теме On-line etiquette студенты обсуждают термин "on-line etiquette", задавая вопросы:

What is on-line etiquette or netiquette?

What is the difference between etiquette and netiquette?

What do the terms "hacking", "bullying", "computer-literate" mean?

Очень эффективной технологией критического мышления является написание эссе на пройденную тему. В конце каждого раздела учащиеся пишут эссе на определенные темы, например, на 1 курсе студенты написали сочинение на тему "Studying with multiple sources. Advantages and disadvantages". На эту же тему можно составить диаграмму Венна. В ней мы сравниваем преимущества и недостатки каждого источника знаний.

В заключении следует отметить, что цели технологии развития критического мышления, отвечают целям образования на современном этапе, формируют интеллектуальные качества личности, вооружают ученика и учителя способами работы с информацией, методами организации учения, самообразования.

Использованные источники:

1. Применение приемов и методов технологии развития критического мышления учащихся на уроках истории // Школьное историческое образование: творческий опыт и профессиональные размышления. - СПб.: СПбГУПМ, 1999.
2. Богатенкова .Н.В. Технология развития критического мышления на уроках истории и краеведения Н.В.Богатенкова // Пособие для учителей - СПб.: СПбГУПМ, 2001.
3. Суворова Н.Г. Методическое пособие по праву для 7-го класса. - М., издание РФПР, 2002.

Джафарова З.К., к.э.н.

доцент

Ахматилова П.

аспирант

ДГУ

Россия, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ ИСЧИСЛЕНИЯ И ВЗИМАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА В РФ, ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Ключевые слова: федеральное земельное законодательство, кадастровая стоимость, налоговая декларация, кадастровая оценка, реестр недвижимости, парцеллы.

В Российской Федерации сосредоточены самые огромные и богатейшие земельные ресурсы в мире (1709 миллионов гектаров земли). От того, как они используются и охраняются, во многом зависит благосостояние общества и отдельных людей и само состояние страны в целом. К сожалению, как раньше, так и теперь в земельной сфере дела обстоят не самым лучшим образом, и земельный вопрос продолжает оставаться в России одним из самых острых и болезненных. Органы законодательной, исполнительной и судебной власти до сих пор никак не могут расстаться с давно изжившими и устаревшими себя представлениями о земле. Несмотря на огромные изменения в социально-экономической сфере, требующие серьезного реформирования земельных отношений, они нередко пытаются в максимально возможной степени сохранить старый и не удобный порядок землепользования.

В земельном налогообложении имеются своего образа серьезные юридические изъяны. Такое развитие законодательства о земле вызывает недоумение, поскольку создана конституционная основа для нормального правового регулирования земельных вопросов. Конституция Российской Федерации, с одной стороны, выделяет в российской правовой системе земельное законодательство в качестве самостоятельной отрасли, а с другой - подчеркивает необходимость определения порядка и условий пользования

землей в федеральных законах (пункт 3 статьи 36). Неслучайно законодательство о земле предусмотрено в общеправовом классификаторе отраслей российского законодательства, подготовленном Главным государственно-правовым управлением Президента Российской Федерации в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 16 декабря 1993г. № 2171. Конституционные нормы касающиеся значения земли, самостоятельности земельного законодательства и основополагающей роли федеральных законов в регулировании земельных вопросов, закрепляются наряду с положениями Конституции Российской Федерации, определяющими основы рыночного оборота земель.

Так, установлено многообразие форм земельной собственности, признана частная собственность на землю, определены гарантии реализации прав собственника земельного участка. Для выполнения указанных положений Конституции Российской Федерации требуется лишь изменить сложившуюся систему правового регулирования земельных вопросов. Тем не менее, пока этого не происходит. Действующее федеральное земельное законодательство до сих пор не приведено в соответствие с Конституцией Российской Федерации и продолжает регулировать земельные вопросы на основе положений советского земельного права и его теоретической базы.

Тем временем сложившаяся обстановка настоятельно требует выработки новых подходов к регулированию земельных вопросов покупки и продажи земельных участков. Земельное законодательство должно гармонизировать свободную экономическую деятельность и государственное управление, которые в настоящее время во многом несовместимы друг с другом. Земельный налог и связанный с ним вопросы всегда и во всех странах вызвали много споров и без кардинального изменения взглядов на пути разрешения земельно-правовой проблемы окажется невозможным сформировать взаимосвязанную систему земельного законодательства. Федеральное земельное законодательство чрезвычайно усложнено и запутано. Имеется множество федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации, так или иначе затрагивающих земельные вопросы, но они бессистемны.

Одним из главных недостатков существующей системы налогообложения земли является также ее недостаточная гибкость, наличие неоправданно большого количества льготников: земельный налог сегодня уплачивается только с 25% всех земель России, а в городах с 15%. От уплаты земельных платежей освобождены целые отрасли.

Для исправления накопившихся недостатков действующей системы налогообложения земли повышения доли поступлений в бюджет РФ платежей за пользование землей необходимо внедрение в России новых перспективных методов налогообложения, учитывающих требования реальной экономики. Одним из таких перспективных путей совершенствования стала разработанная система налогообложения земли в

зависимости от ее кадастровой стоимости.

Согласно новому земельному законодательству объектом налогообложения кроме земельных участков признаны также и земельные участки, расположенные в пределах территории муниципального образования. Из объектов налогообложения исключены отдельные виды земель. Это прежде всего земли, изъятые из оборота и исключенные из объектов налогообложения:

- государственные природные заповедники и национальные парки;
- здания, строения и сооружения, в которых размещены для постоянной деятельности ВС РФ, пограничные войска, другие войска, воинские формирования и органы;
- здания, строения и сооружения, в которых размещены военные суды;
- объекты организаций ФСБ;
- объекты организаций федеральных органов государственной охраны;
- объекты использования атомной энергии;
- воинские и гражданские захоронения;
- земельные участки, ограниченные в обороте согласно ст. 389 НК РФ.

Кадастровая стоимость земельного участка станет переходом в дальнейшем к возникновению нового налога на недвижимость. Наиболее сложными проблемами в решении этого вопроса является полный учет всех объектов недвижимости и их оценка для целей налогообложения. Для реализации перехода на обложение имущества организаций и физических лиц налогом на недвижимость необходим комплекс мер, в частности, разработка единой методики оценки недвижимости для целей налогообложения и проведение на ее основе оценки всех объектов недвижимости.

Согласно новому земельному налогу налогоплательщиками признаются организации и физические лица, которые обладают земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения. Налогоплательщики должны иметь на земельные участки правоустанавливающие документы, выдаваемые органами Росрегистрации, которые ведут Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

На практике довольно часто налогоплательщики в установленный законодательством о налогах и сборах срок сознательно не представляют налоговую декларацию в налоговый орган по месту учета. Именно поэтому в целях усиления действенности мер за нарушение законодательства о налогах и сборах необходимо внести изменения в ст. 119 НК РФ и увеличить размер штрафа за непредставление налогоплательщиком в установленный законодательством о налогах и сборах срок налоговой декларации.

Определение суммы налога по участкам, находящимся на территории нескольких муниципальных образований и повышение эффективности

кадастровой оценки.

На практике встречаются ситуации, когда земельные участки разделяются административными границами муниципальных образований на несколько частей. Однако глава 31 НК РФ не содержит положений, определяющих порядок определения налоговой базы и исчисления земельного налога в отношении земельных участков, расположенных на территории нескольких муниципальных образований.

В сложившейся ситуации, по моему мнению, было бы целесообразно внести дополнения в главу 31 НК РФ положениями, определяющими порядок определения налоговой базы и исчисления земельного налога в отношении земельных участков, расположенных на территории нескольких муниципальных образований.

В настоящее время собственники недвижимости платят земельный налог и налог на имущество (на квартиры, дома, гаражи и другие строения и сооружения). Налог на земельные участки начисляется, исходя из кадастровой стоимости земли, которая устанавливается Федеральной службой земельного кадастра, ее территориальными органами, а также находящимися в их ведении предприятиями и организациями. К этой сложной работе также могут привлекаться лица, имеющие лицензию на осуществление оценочной деятельности. Налоговые ставки на земельный налог составляют в пределах от 0,3 до 1,5 % в зависимости от вида разрешенного использования земельного участка. Например, в Махачкале ставки следующие: 0,3 % земли сельскохозяйственного назначения, земли, предоставленные для индивидуального жилищного строительства, а также земли для личного подсобного хозяйства; 1,0 % земли, занятые гаражами, 1,5 % прочие земельные участки. Налог на имущество физических лиц рассчитывается на основе инвентаризационной стоимости имущества, которую устанавливают органы технической инвентаризации - Государственное унитарное предприятие технической инвентаризации и учета недвижимости (ГУПТИ УН). Налоговые ставки для расчета налога на имущество в городе Махачкале составляют от 0,1 до 0,5 % (0,1 % - для имущества, инвентаризационной стоимостью до 300 тыс. руб., 0,15 % - от 300 до 500 тыс. руб., 0,3 % - от 500 до 1000 тыс. руб. и 0,5 % - свыше 1000 тыс. руб.)

На кадастровую оценку земли влияют следующие группы факторов: местоположение участка, уровень социального развития, подверженность чрезвычайным ситуациям и др. и поэтому она более приближена к рыночной оценке, чем инвентаризационная стоимость имущества. Инвентаризационная стоимость имущества определяется с помощью базовой восстановительной стоимости объекта, с помощью коэффициентов перерасчета, процента физического износа и поправочных коэффициентов. Инвентаризационная стоимость в большинстве случаев очень сильно отличается от рыночной.

В последнее время в России назрела необходимость введения единого

налога на недвижимость. В своем бюджетном послании на 2012-2014 гг. Президент РФ говорил о том, что введение единого налога на недвижимость должно начаться в 2012 году. При этом данный налог должен обеспечить более справедливое распределение налоговой нагрузки между собственниками дорогой недвижимости и собственниками дешевого имущества, а также он должен быть социально приемлемым и осуществляться с учетом сложившегося уровня доходов населения .

Суть реформы налогообложения состоит в объединении трех налогов: налога на имущество физических лиц, налога на имущество юридических лиц и земельного налога, а налоговой базой недвижимости и земельных участков будет их рыночная стоимость.

Дискуссии о введении единого налога на недвижимость ведутся уже на протяжении 15 лет. Еще в 1997 году в соответствии с законом 110-ФЗ от 20.07.1997 «О проведении эксперимента по налогообложению недвижимости в городах Великом Новгороде и Твери» был проведен эксперимент по введению единого налога на недвижимость. В ходе эксперимента обнаружилось множество проблем, и эксперимент провалился .

В 2012 году по 12 пилотным регионам внедряется пилотный проект по единому налогообложению недвижимости. Проводится массовая оценка недвижимости и создается единый реестр. Предполагается, что уже в 2013 году в Калужской, Тверской, Калининградской областях, Краснодарском и Красноярском краях, Ростовской области, Башкирии, Татарстане, Нижегородской, Самарской, Иркутской и Кемеровской областях будет введен единый налог на недвижимость.

Существует множество различных мнений по вопросам введения единого налога на недвижимость, установления процентной ставки и налоговых льгот. Уже в течение многих лет проходят дискуссии и обсуждения, но окончательно не разработана вся схема этого налога. В настоящее время большинство исследователей предлагают ввести налоговую ставку в размере 0,1 % от рыночной стоимости объекта недвижимости.^{xiii}

В настоящее время ведется множество дискуссий по поводу установления налоговых вычетов. Различными исследователями предлагается не облагать единым налогом земельные участки, площадью до 600 кв. м., также квартиры, площадью до 55 кв. м. или имущество, стоимостью до 1 млн. руб. Для города Махачкала такие налоговые вычеты неприемлемы, т. к. больше половины населения не будет облагаться единым налогом .

Еще одна важнейшая проблема введения единого налогообложения - создание единого реестра недвижимости. В нем предполагается хранить полные данные о всей недвижимости (адресе, площади, рыночной стоимости) физических и юридических лиц, а также сведения о правах на участки, дома, квартиры, гаражи и др. В настоящее время существует три

реестра: Реестр земельных участков, Реестр строений и сооружений и Реестр прав на недвижимое имущество. Чтобы ввести единый налог на недвижимость, нужно объединить эти три Реестра. Для их объединения необходимо завершить массовую оценку недвижимости, так как лишь после этого общую информацию об этой оценке будет возможно внести в этот Единый реестр.

Основы современного земельного кадастра в зарубежных странах заложены в 20в. Среди них наиболее совершенен французский земельный кадастр. Он являет собой стройную систему учета количества и качества земель для целей налогообложения. Французское правительство, приступив в 1925г. к обновлению кадастра, ставило перед собой цель осуществить работы по идентификации данных о каждом участке с задачей выяснить его положение, размеры и имя владельца.

Основные работы по земельному кадастру были начаты в 1930г., практически закончены к началу 50-х гг. Начиная с 1953г., по всей стране проведено очередное обновление земельного кадастра в соответствии с современными требованиями. Работы по обновлению и переоценке земель осуществляются через каждые пять лет. Обновление и проверка земельного кадастра возлагаются на постоянную государственную службу земельной собственности, включающую центральное, региональное и департаментское ведомства.

Государственная служба земельного кадастра Франции обеспечивает выполнение технических, юридических и административных действий.

В качестве главной и основной оценочной единицы во французском земельном кадастре выступает парцелла. На парцеллы делятся сельскохозяйственные угодья, также земельные участки которые заняты постройками, промышленными и коммерческими предприятиями. Исключение составляют земли военного ведомства, скалы, болота, т.е. земли, которые не дают дохода.

Экспертная оценка земель начинается с классификации, при которой определяют количество классов земель по каждому землевладению. Всего на территории Франции выделено 13 классов земель. В пределах каждого класса выделяют две типичные парцеллы - одна из наилучших, другая из наихудших земель. На основе типичных парцелл устанавливают погектарные расценки чистого дохода по классам каждого вида землевладения. Заключительным этапом оценки является классификация парцелл, которые распределяются по классам. Итоговые данные земельного кадастра по всем парцеллам, с указанием доходов и выделением парцелл, подлежащих и не подлежащих налогообложению, разместили в специальных таблицах-указателях, так называемых кадастровых матрицах. Изменения в правовом, природном и хозяйственном состоянии парцелл ежегодно вносятся в кадастровые матрицы.^{xiv}

В развивающихся странах широко применяют классификацию земель,

разработанную службой охраны почв министерства сельского хозяйства США. Однако применение такой классификации ограничивается отсутствием материалов почвенного обследования, поэтому данная классификация земель применяется в упрощенном виде.

Сравнительная сопоставимость качественного состояния мировых земельных ресурсов возможна на основе единой системы классификации земель. Поэтому большой интерес представляет классификация земель, разработанная Продовольственной и сельскохозяйственной организацией (ФАО) ООН совместно с французским бюро научных и технических исследований заморских территорий и успешно применяемая ФАО в тропических развивающихся странах. Эта классификация выделяет пять классов земли в зависимости от современной или потенциальной продуктивности почв. Классы землепригодности группируют на основе оценки физических и химических свойств почвы. Для каждого диагностического признака в классификации ФАО разработана специальная столбчатая шкала. В зависимости от влияния этих признаков на общую продуктивность почв его оценивают определенным количеством баллов.

Данные этой оценки земельных ресурсов по классификации ФАО используются при планировании развития сельского хозяйства в тропических странах, а также при прогнозировании использования этих земель.

В настоящее время для осмысления и дальнейшего регулирования процесса совершенствования земельных отношений в России под воздействием рыночных механизмов особо важным становится знание зарубежного опыта развития земельных преобразований мировой практики в этой области. На решение земельного вопроса в конкретных странах сильное влияние оказали их социально-экономическое, исторические, этнокультурные, природные и иные особенности, определившие значительные разнообразия форм земельного строя в мире. На фоне некоторой общей направленности сдвигов в сфере земельных отношений, связанной с усилением роли рыночных факторов, возросшими экологическими требованиями, значение национально-государственной специфики отдельных государств остается весьма существенным.

Явные различия земельного строя легко обнаруживаются при сравнении развитых и развивающихся стран. Тем не менее велика разница в системе земельных отношений и земельного налогообложения между экономически развитыми странами, несмотря на рыночную основу их организации. За рубежом земельный налог так же относится к классу местных налогов.

Что касается стран СНГ, то порядок применения земельного налога там, в некоторой степени схож с нашим по нормам Федерального Закона №1738-1 «О плате за землю». Поэтому для увеличения эффективности применения земельного налогообложения в Российской Федерации нужно

ориентироваться на западные страны, но при этом учитывать и свои особенности.

Опыт функционирования земельного рынка за рубежом имеет мгновенную историю. Различные государства разрабатывали и совершенствовали свои системы управления недвижимостью, в том числе земель.

При сравнении этих систем обнаруживаются некоторые сходства:

- муниципальные власти играют решающую роль в вопросах землепользования на всех уровнях управления городом;

- при всем многообразии систем управления муниципалитеты отдают предпочтение аренде недвижимости, нежели ее продаже, то есть стоят на позиции соблюдения интереса города, что проявляется в превышении арендных платежей над величиной земельного налога, уплачиваемый собственниками земли; - муниципалитеты регулярно осуществляют комплексную оценку городских земель и недвижимого имущества на ней, а на земельные платежи и налоги опираются и основаны на фактической рыночной стоимости объектов недвижимости;

- несмотря на преобладание арендуемых операций, налог на землю и недвижимость является, если не основным, то очень существенным доходным источником местных бюджетов.

Существующие различия в организации земельных отношений развитых стран свидетельствуют о том, что использование зарубежного опыта при решении земельного вопроса в России должно осуществляться с большой осторожностью, с учетом конкретных культурных, природных и исторических условий, характерных для этих стран. Несомненно, и другое - Россия по своим социально-экономическим и иным характеристикам, по природным условиям и большому территориальному разнообразию являются реализации земельной политики.

Использованные источники:

1. Гостева. Л. Динамичное развитие земельного налога. М., 2012.с.22
2. Федеральный закон от 30.06.09г. №93-ФЗ «О внесении изменений в некоторые Законодательные акты РФ по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные недвижимого имущества»,с.154

*Джек Л.Н., к.э.н.
доцент
Вильникова Е.Ю.
студент 4 курса
Тюменская государственная академия
мировой экономики, управления и права
Россия, г. Тюмень*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: В данной статье анализируется структура малого предпринимательства России по территориальному признаку и по видам экономической деятельности, определены механизмы государственной поддержки малому бизнесу, а также указаны их реальные проявления в программе Тюменской области.

Ключевые слова: экономика, государственная поддержка, малый бизнес, механизм, Тюменская область.

Стереотип, зародившийся ещё в 90-е года XX-го века в Российской Федерации, относительно сложности ведения малого бизнеса в нашей стране существует и в наши дни. Раньше начинающие предприниматели были предоставлены сами себе и возможность их финансового благополучия напрямую зависела от них самих. Тем не менее, прошло уже более двух десятков лет, и российская экономика сильно изменилась, как и её государственная экономическая политика. Теперь поддержка малого бизнеса выступает одним из ключевых её направлений, что подтверждает актуальность данной темы.

Нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность малых предприятий в Российской Федерации, включает в себя:

- Гражданский кодекс РФ;
- Федеральный закон от 24 июля 2007 года №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;
- Постановление Правительства Российской Федерации от 27 февраля 2009 года №178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства»;
- Федеральную программу государственной поддержки малого предпринимательства, региональные (межрегиональные), отраслевые (межотраслевые) и муниципальные программы развития и поддержки малого предпринимательства, разрабатываемые соответственно Правительством Российской Федерации, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления, а также другие нормативно-правовые акты.

В законе №209-ФЗ наиболее значимая роль отводится региональным программам развития субъектов малого и среднего предпринимательства, поэтому рассмотрим уровень развития малого предпринимательства в России в территориальном разрезе, т.е. распределение количества малых предприятий по округам Российской Федерации (см. рис. 1) [1, с.34].

- Центральный федеральный округ
- Южный федеральный округ
- Приволжский федеральный округ
- Сибирский федеральный округ
- Северо-Западный федеральный округ
- Северо-Кавказский федеральный округ
- Уральский Федеральный округ
- Дальневосточный федеральный округ

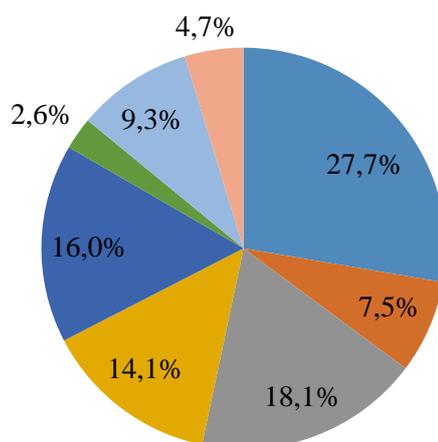


Рис. 1 – Распределение количества малых предприятий по федеральным округам в 2013 году (в процентах к итогу)

Из рисунка видно, что наибольшее количество малых предприятий находятся в Центральном федеральном округе (27,7%), а также в Приволжском федеральном округе (18,1%), наименьшее – в Северо-Кавказском и Дальневосточном федеральных округах (2,6% и 4,7% соответственно). Неравномерность распределения малых предприятий по территории нашей страны подтверждает необходимость разработки программ развития малого бизнеса с учётом особенностей и экономических характеристик регионов РФ.

Преимущественное право на получение поддержки должны иметь малые предприятия, осуществляющие деятельность, признанную приоритетной. Приоритетной признается любая деятельность малых предприятий, лежащая в русле целей, стратегии и тактики общего государственного регулирования экономики страны и обеспечивающая наиболее полное удовлетворение социальных, экономических и экологических потребностей населения с минимальными затратами общественного труда.

В настоящий момент в Российской Федерации в качестве основных

приоритетов развития малого бизнеса определены такие направления деятельности, как производство и переработка сельскохозяйственной продукции, производство продовольственных, промышленных товаров, товаров народного потребления, лекарственных препаратов и медицинской техники, оказание производственных, коммунальных и бытовых услуг, строительство объектов жилищного, производственного и социального назначения, инновационная деятельность. То есть к приоритетным отнесены основные сферы деятельности малых предприятий, в продукции которых население ощущает особо острую нужду: продовольствие, товары широкого потребления, лекарства, бытовые услуги, жилье. В региональных программах могут выделяться и другие приоритетные сферы деятельности малого предпринимательства с учетом состояния и перспектив развития региона.

Рассмотрим структуру малых предприятий по видам экономической деятельности (см. рис. 2) [1, с.14].



Рис. 2 - Структура малых предприятий по видам экономической деятельности в 2013 году (на конец года, в процентах)

Представленная структура малых предприятий по видам экономической деятельности подтверждает установленные приоритеты

развития малого бизнеса. Наибольшую долю занимает оптовая и розничная торговля (39,1%), 20,3% составляют операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг и 11,7% - строительство.

Развитие малого предпринимательства создает благоприятные условия для процветания экономики в целом: происходит развитие конкурентной среды, создаются рабочие места, расширяется потребительский сектор. Развитие малых предприятий ведет к насыщению рынка товарами и услугами, повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов. Всё это обуславливает необходимость качественной поддержки малого бизнеса на уровне государства.

Опираясь на анализ научной литературы и ряд ключевых нормативно-правовых актов в сфере малого бизнеса в современных российских реалиях, весь спектр возможных механизмов государственной поддержки малого предпринимательства можно условно разделить на следующие группы:

1) Механизмы финансовой поддержки. В целом финансовая структура малых предприятий отличается следующими особенностями: недостаток собственных средств; ограниченный доступ к кредитам в отличие от крупных фирм; нерегулярность финансирования.

Средства федерального бюджета предоставляются Минэкономразвития РФ на конкурсной основе в виде субсидий бюджетам субъектов РФ при условии софинансирования расходов за счет средств соответствующих бюджетов. Оказание прямой финансовой поддержки субъектам малого предпринимательства находится в компетенции субъектов РФ. Структурно-государственная финансовая поддержка малого предпринимательства может быть предоставлена в следующем виде:

- субвенции и субсидии;
- бюджетные кредиты, займы, ссуды;
- государственные и муниципальные гарантии;
- особый режим налогообложения [2, с.79].

2) Механизмы имущественной поддержки. Имущественная поддержка оказывается органами государственной власти и органами местного самоуправления в виде передачи во владение и (или) пользование государственного или муниципального имущества, в том числе земельный участок, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов: на возмездной основе, (по рыночным ценам), на безвозмездной основе, на льготных условиях (по ценам и условиям более выгодным, чем рыночные).

В настоящее время к числу основных проблем в области имущественной поддержки относятся: высокая стоимость аренды объектов недвижимости, краткосрочные договоры аренды (до трех лет), недоступность участия малых компаний-арендаторов в конкурсах при приватизации, дефицит офисов экономического класса и промышленных

площадок.

3) Механизмы предоставления инфраструктурных услуг. Инфраструктура поддержки малого предпринимательства подразумевает следующее:

- формирование системы коммерческих и некоммерческих организаций, которые осуществляют свою деятельность в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд при реализации федеральных и иных программ развития малого предпринимательства;

- создание центров и агентств по развитию предпринимательства, фондов содействия кредитованию (гарантийных фондов, фондов поручительства), акционерных инвестиционных фондов, привлекающих инвестиции для субъектов малого предпринимательства.

Ключевые объекты инфраструктуры поддержки малого предпринимательства формирует бизнес-инкубаторы, центры развития предпринимательства, консультационно-информационные центры [3, с. 165-166].

Рассмотрим указанные механизмы государственной поддержки малого предпринимательства на примере государственной программы Тюменской области.

Государственная программа Тюменской области «Основные направления развития малого и среднего предпринимательства» до 2020 года разработана в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и Законом Тюменской области от 05.05.2008 № 18 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Тюменской области» [4].

Программа учитывает специфику социально-экономического развития области и приоритетные сферы развития малого и среднего предпринимательства Тюменской области.

Целью программы является повышение роли малого и среднего предпринимательства в развитии конкурентной экономической среды области.

Развитие малого и среднего предпринимательства позволит обеспечить рост реальных доходов и уровня занятости населения, а также достичь сбалансированности числа малых, средних и крупных предприятий во всех отраслях экономики.

Для достижения поставленной цели должны быть решены следующие задачи:

- содействие развитию субъектов малого и среднего предпринимательства;

- создание условий для повышения объема выпуска конкурентоспособной продукции (работ, услуг) малого и среднего

предпринимательства, продвижение ее на внутреннем и внешнем рынках.

Содержание и размеры государственной финансовой поддержки представлены в таблице 1 [5].

Таблица 1 – Государственная финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства в Тюменской области

<p><u>Субсидии по договорам кредита, привлеченным для реализации инвестиционных проектов</u></p>	<p>- возмещение части затрат на оплату процентов по договорам кредита, привлеченных для реализации инвестиционных проектов, с целью: проведения мероприятий по переносу производств на новые производственные площадки (включая их инженерное обустройство); технического перевооружения, модернизации, реконструкции, строительства новых производственных площадей; модернизации, реконструкции, строительства нежилых помещений, зданий и сооружений, за исключением объектов торгового назначения (до 10 млн. рублей).</p>
<p><u>Субсидии по договорам лизинга</u></p>	<p>- возмещение затрат по уплате первого взноса при заключении договора лизинга оборудования (до 3 млн. рублей по каждому договору лизинга); - возмещение части затрат, связанных с уплатой субъектом предпринимательства лизинговых платежей (до 10 млн. рублей для предприятий со среднесписочной численностью сотрудников свыше 30 человек; до 3 млн. рублей для предприятий со среднесписочной численностью сотрудников до 30 человек)</p>
<p><u>Субсидии субъектам туристской индустрии, осуществляющим организацию внутреннего и въездного туризма в Тюменской области</u></p>	<p>- возмещение части затрат по уплате процентов по кредитам (до 1,5 млн. рублей); - возмещение части затрат на изготовление полиграфической продукции (до 100 тыс. рублей); - возмещение части затрат по организации туров рекламного характера по Тюменской области для представителей туристических компаний и средств массовой информации (СМИ) (до 250 тыс. рублей); - возмещение части затрат на организацию экскурсионных программ для учащихся и воспитанников общеобразовательных учреждений (школьников) Тюменской области; - возмещение части затрат на проведение классификации средств размещения; - возмещение части затрат на организацию железнодорожных туров в Тюменскую область и по Тюменской области.</p>
<p><u>Субсидии инновационным компаниям</u></p>	<p>- приобретение материально-технических ценностей, комплектующих, оборудования, программного обеспечения, необходимых для реализации инновационного проекта; - приобретение и аренда производственных, офисных, складских помещений, оборудования для осуществления деятельности инновационной компании; - обучение и прохождение стажировок в целях получения знаний и компетенций, повышения квалификации по инновационной тематике; - приобретение прав на результаты интеллектуальной деятельности (в том числе прав на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей), услуги патентного поиска, а также оплату регистрации товарного знака, знака обслуживания, коллективного знака; - сертификация, лицензирование продукции (работ, услуг); - маркетинговые исследования и др.</p>

Имущественная поддержка осуществляется в виде предоставления муниципального имущества в аренду:

- без проведения торгов, с предварительного письменного согласия

Управления Федеральной антимонопольной службы по Тюменской области;

- по результатам проведения открытых аукционов, к участию в которых допускаются только субъекты малого и среднего предпринимательства.

К инфраструктуре поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Тюменской области относятся:

- Фонд «Инвестиционное агентство Тюменской области»;
- Фонд микрофинансирования Тюменской области;
- Гарантийный фонд;
- Государственное бюджетное учреждение Тюменской области «Областной бизнес-инкубатор» (филиалы в городах Тюмень, Тобольск, Ишим);
- Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства и Евро Инфо корреспондентский центр на базе ГБУ Тюменской области «Областной бизнес-инкубатор»;
- Центр развития туризма Тюменской области;
- Технопарк «Западно-Сибирский инновационный центр нефти и газа».

Из вышеуказанного следует, что государственная программа Тюменской области «Основные направления развития малого и среднего предпринимательства» до 2020 года содержит механизмы финансовой и имущественной поддержки, а также механизмы предоставления инфраструктурных услуг, что позволяет комплексно способствовать развитию малого и среднего предпринимательства в области.

Таким образом, малый бизнес имеет важное социально-экономическое значение, что свидетельствует о необходимости его поддержки со стороны государства. В целом по России структура малого предпринимательства характеризуется соответствием установленным государством приоритетам, а также территориальной неоднородностью, что подчёркивает его региональную направленность. Государственная программа Тюменской области «Основные направления развития малого и среднего предпринимательства» до 2020 года содержит весь спектр возможных механизмов государственной поддержки малого предпринимательства, что должно обеспечивать разностороннюю поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства.

Использованные источники:

1. Малое и среднее предпринимательство в России: стат.сб., 2014/ Росстат. - М., 2014. – 86 с.
2. Кулик Н.А., Онищенко Л.Г. Государственная поддержка малого бизнеса в России // Сибирский торгово-экономический журнал. — 2010. — № 11. — С. 76-84.
3. Джек Л.Н. Государственная поддержка малого бизнеса в Тюменской области // Академический вестник ТГАМЭУП. – 2014. - №2(28). – С. 161-

168.

4. Постановление Правительства Тюменской области от 22.12.2014 № 688-п "Об утверждении государственной программы Тюменской области "Основные направления развития малого и среднего предпринимательства" до 2020 года" [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?base=RLAW026;frame=1;n=89981;req=doc>
5. Официальный сайт информационной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Тюменской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://tmb72.ru/content/podderzhka/>

Диброва Ж.Н.
аспирант
кафедра «Маркетинга и форсайта»
ФБГОУ ВПО «Московский государственный университет
технологий и управления» им. К.Г. Разумовского
Россия, г. Москва

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И МЕХАНИЗМЫ СЦЕНАРНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВУЗАМИ В РЕГИОНЕ

Аннотация

В статье проведен обзор экономических методов и механизмов сценарного управления высшими учебными заведениями в регионе. Проанализирована сфера применения экономических методов сценарного управления вузами в регионе. Изучены основные составляющие экономического механизма сценарного управления вузами в регионе.

Ключевые слова: прогноз, прогнозирование, сценарное моделирование, научно-исследовательская, образовательная и инновационная деятельность, вуз, человеческий капитал.

Economic methods and mechanisms of scenario management of higher education institutions in the region

Dibrova J.N.
Moscow state
University of technologies and management
of K.G.Razumovsky,
Moscow, Russia

Abstract

In article the review of economic methods and tools of scenario management of higher education institutions in the region. Analyzed the scope of application of economic methods of scenario management schools in the region. Studied the basic components of the economic mechanism of scenario management schools in the region.

Keywords: forecast, forecasting, scenario modeling, research, education and

innovation, universities, human capital.

Представим классификацию экономических методов и механизмов сценарного управления высшими учебными заведениями (вузами) в регионе. При этом отметим, что экономические методы объединяют расчетно-аналитический и экспертный инструментарий организации и эффективного управления вузами в регионе. Применение экономических методов сценарного управления вузами в регионе позволяет наглядно показать и описать большинство причинно-следственных связей между ключевыми и дополняющими факторами перспективного развития вузов применительно к различным сферам функционирования локального рынка труда и рынка образовательных услуг в регионе[1].

Когда данные связи между ключевыми и дополняющими факторами будут определены, на основе применения экономических методов будет структурирован экономический механизм сценарного управления вузами в регионе, важной частью которого следует считать экономико-математическую модель, позволяющую рассчитать требуемые прогнозные значения для показателей научной и образовательной деятельности вузов, а также установить (регламентировать) их оптимально возможные значения применительно к заданному на федеральном и региональном уровнях состоянию системы высшего профессионального образования (ВПО) в регионе. Также экономический механизм сценарного управления позволяет имитировать поведение вузов в определенных сложившихся в регионе условиях функционирования локального рынка труда и образовательных услуг, в результате чего появляются возможности для проведения машинных экспериментов в отношении моделирования образовательного и научного поведения вузов в рамках изменения внутренних и внешних условий функционирования системы ВПО в регионе, что важно для обеспечения повышения уровня конкурентоспособности вузов в среднесрочной и долгосрочной перспективах[2].

Итак, основными экономическими методами сценарного управления вузами в регионе, объединяющими расчетно-аналитический и экспертный инструментарий, являются следующие методы: метод прогнозирования, метод форсайта, метод индикативного управления, программно-целевой метод, метод бюджетного планирования, ориентированного на результат, метод построения стратегических планов вузов. Далее в таблице 1 представлены основные характеристики применения экономических методов сценарного управления вузами в регионе.

Таблица 1. Характеристика применения экономических методов сценарного управления вузами в регионе

	<i>Государственный механизм регулирования деятельности вузов</i>	<i>Общественный механизм регулирования деятельности вузов</i>	<i>Рыночный механизм регулирования деятельности вузов</i>
<i>Метод прогнозирования деятельности вуза</i>	преимущественная ориентация на выявление возможных альтернатив социально-экономического развития вузов в регионах	преимущественное проведение научного анализа научно-технических, социально-экономических тенденций, процессов, целенаправленное исследование всех объективных взаимосвязей социальных и экономических явлений в развитии вузов применительно к конкретным условиям рынка труда и образовательных услуг в регионах	накопление требуемого научного материала, необходимого для обоснования выбора комплекса прогнозных решений в отношении вузов, оценка финансово-экономического состояния вузов как объектов прогнозирования, реализация процедур по выбору и обоснованию вариантов прогноза развития для вузов в регионах
<i>Метод форсайта</i>	оценка возможных перспектив в области инновационного развития регионов, которые связаны с прогрессом вузовской науки, технологий, здесь очерчиваются технологические горизонты для регионов, которые достигаются при вложении средств в научные и образовательные проекты вузов, включая и прогноз вероятных эффектов, доступных для рынка труда и образовательных услуг	ориентация на проведение взаимных интенсивных обсуждений среди экспертов из различных сфер деятельности перспектив развития вузовской науки, технологий, которые в определенной степени связаны с тематикой конкретных проектов в системе ВПО, ориентация на проведение комплекса опросов целевых групп населения (потребителей образовательных услуг), которые прямо заинтересованы в решении комплекса проблем, которые обсуждаются в рамках осуществления перспективных проектов вузов в регионе	нацеленность и ориентированность на рациональную разработку комплекса практических мер, связанных с приближением выбранных и обоснованных стратегических ориентиров ведения научной и образовательной деятельности вузов в регионе
<i>Метод индикативного управления</i>	определение механизмов координации и согласования действий между вузами и секторами промышленности и сферы услуг региональной экономики, органами	обоснование, уточнение и общественное обсуждение принципов и подходов к процессам индикативного управления вузами в регионе как процессам обеспечения стратегического развитием взаимосвязанных системы ВПО и региональной	регламентирование и нормирование структурных характеристик научной и образовательной деятельности вузов как объектов планирования, мониторинга и контроля процессов развития региона, определение

	государственного, регионального и муниципального управления, моделирование, целеориентированное на улучшение инфраструктуры вузов и системы ВПО региона в целом инфо-коммуникационными системами	экономики, уточнение методов и инструментов осуществления индикативных планов вузов в регионе с учетом сложившегося контекста межотраслевой координации и кооперации	показателей эффективности сценарного управления, совершенствование процессов и процедур управления ресурсами вузов
<i>Программно-целевой метод</i>	ориентация на создание ряда новых, а также развитие, поддержку действующих прогрессивных вузов в регионе – «точек инновационного роста», объектов инновационной и предпринимательской инфраструктуры вузов в регионе, которые позволяют как реализовать текущие, так и создать новые конкурентные преимущества для региона	обеспечение на базе общественного обсуждения системного характера основных целей, задач развития вузов при решении комплексных сложных (межрегиональных и межотраслевых) проблем развития регионального экономики и социальной сферы в регионе, ориентация на обеспечение единства методических и методологических подходов к эффективному решению среднесрочных и долгосрочных задач по развитию регионов на основе рациональной организации научной и образовательной деятельности вузов	обеспечение способности вузов по концентрации ограниченных материальных и финансовых ресурсов при решении принципиальных вопросов социального и экономического развития вузов в регионе, осуществление которых обеспечит, в свою очередь, поступательное развитие региональной экономики, а также рост качества жизни населения (осуществление экономической политики вузов в регионе по сути на основе ориентации вузов на обеспечение ускоренного развития большинства отраслей промышленности и сферы услуг региона, ориентация вузов на участие в первоочередной реализации приоритетных проектов развития региона и содействия занятости населения)
<i>Метод бюджетного планирования</i>	ориентация на создание, внедрение сбалансированной и комплексной системы межведомственного и ведомственного управления и планирования деятельности вузов в регионе по целям,	ориентация на разработку, последующее внедрение системы организации общественного аудита, которая позволяет оценивать уровень эффективности бюджетных расходов, направляемых на обеспечение перспективного развития вузов в регионе,	ориентация на внедрение процедур и технологий целеполагания, которые обеспечивают привязку поставленных целей к исполнителям, а также выработку показателей, которые позволяют адекватно и однозначно оценивать уровень

	результатам научных и образовательных процессов вузов, на основе конкурентного и согласованного распределения ресурсов среди ведомств и заинтересованных в развитии вузов участников региональной экономики, контроля результатов их текущей деятельности	своевременное внедрение системы осуществления регулярных оценок рисков научной и образовательной деятельности вузов, которые препятствуют достижению всех намеченных целей в области улучшения процессов функционирования локальных рынков труда и образовательных услуг в регионе	достижения целей развития вузов в регионе, ориентация на внедрение систем комплексного учета, которые позволяют распределить ресурсы в соответствии с поставленными задачами и обеспечивать контроль над достижением результатов с определяем персональной ответственности за полученное качество решения поставленных задач развития вузов в регионе
<i>Метод построения стратегических планов вузов</i>	ориентация вузов в регионе на построение комплекса действий, ориентированного на выявление на внешнем и внутреннем рынке образовательных услуг неосвоенных ниш (зон), с позиций обеспечения создания надежной основы для потенциального экономического роста вуза. На уровне государственного регулирования важным является достижение формирования новых ценностей для вузов, а также более эффективное и рациональное использование, перераспределение капитала, ресурсов вузов в регионе для повышения конкурентоспособности региональной экономики	ориентация вузов на реализацию принципа работы в соответствии с составленными общекорпоративными стратегическими планами (стимулирование кооперации и интеграции вузов с бизнесом, обществом и государством) в соответствии со схемой «от будущего состояния вуза к настоящим мероприятиям научной и образовательной деятельности», фактически против современного течения времени. Ориентация вузов на использование инструментов, обеспечивающих возможности приведения вузов к новому качественно состоянию в аспекте желаемых для общества условий ведения научной и образовательной деятельности вузов, а также новых сфер при приложении человеческого капитала вузов в регионе	ориентация на построение вузами дерева целей развития, определение самых общих направлений перспективных действий, которые обеспечивают развитие научной и образовательной деятельности вузов, укрепление их конкурентных позиций с точки зрения долгосрочной перспективы участия вузов в развитии региональной экономики

Дадим далее подробное описание представленных в таблице 1 экономических методов сценарного управления вузами в регионе.

Метод прогнозирования деятельности вузов в регионе как экономический метод сценарного управления. Цель применения метода

прогнозирования деятельности вузов в регионе в рамках сценарного управления связана с созданием научных предпосылок, которые включают: научный анализ современных тенденций развития вузов в регионах; осуществление вариантного предвидения предстоящего развития рынка труда и образовательных услуг в регионах; проведение оценки возможных последствий всех принимаемых вузами, федеральными и региональными органами управления решений; обоснование альтернативных социально-экономических и научно-образовательных направлений развития вузов в регионах для последующего принятия комплекса рискованных решений[3].

В основе рассматриваемого метода находится составление прогнозов развития вузов с учетом требований основных целевых аудиторий и перспектив функционирования институтов рынка труда и образовательных услуг в регионах. С этих позиций, прогноз развития вузов в регионе — это комплекс различных аргументированных предположений, которые выражены в количественной и качественной формах по отношению к будущим параметрам ведения научной и образовательной деятельности вузов в регионе[4]. Задача составления прогноза развития вузов в регионе — дать достоверное и объективное представление о перспективной научной и образовательной деятельности вузов в аспекте возможных альтернативных условий функционирования мировой, национальной и региональной экономики[5]. Применяются два подхода при составлении прогнозов развития вузов в регионе: *генетическое (поисковое) прогнозирование деятельности вузов* в регионе, когда устанавливаются возможные состояния вузов в долгосрочной перспективе при одновременном сохранении текущих тенденций функционирования вузов и системы ВПО в целом, а также нормативно-целевое прогнозирование деятельности вузов в регионе, когда устанавливаются возможные состояния вузов с учетом всех выдвинутых рекомендаций в отношении ведения ими научной и образовательной деятельности. Также с учетом целей прогнозы развития вузов в регионе подразделяются на познавательные прогнозы, которые подразумевают описание желательных или возможных состояний, перспектив, будущего вузов; а также управленческие прогнозы развития вузов в регионе, которые предполагают применении информации, характеризующей будущее вузов для принятия решений федеральными и региональными органами управления системой ВПО в регионе[6].

Наконец, инструментарий составления прогнозов развития вузов в регионе — это совокупность способов и приемов мышления, которые позволяют посредством анализа имеющихся ретроспективных данных, внутренних и внешних связей вузов зафиксировать суждения, характеризующие будущее развитие научной и образовательной деятельности вузов в регионе в аспекте определенной степени достоверности данных суждений. Всю совокупность инструментов прогнозирования деятельности вузов в регионе можно сгруппировать по ряду признаков: по

способам получения, обработки информации: статистический инструментарий, аналогии, опережающие способы; по уровню формализации инструментария: формализованный инструментарий составления прогнозов развития вузов в регионе (интерполяция и экстраполяция, математическое моделирование, инструментарий теории вероятностей, математической статистики), а также интуитивный инструментарий составления прогнозов развития вузов (индивидуальные, коллективные оценки экспертов).

Метод форсайта как экономический метод сценарного управления вузами в регионе. Форсайт – это система методов осуществления экспертной оценки комплекса стратегических направлений инновационного и социально-экономического развития региона, выявления возможных технологических прорывов за счет деятельности вузов, которые способны оказать положительное воздействие на региональную экономику, рынок труда и образовательных услуг, общественно-политическую обстановку в регионе в среднесрочной и долгосрочной перспективах[7].

Форсайт в рамках сценарного управления вузами в регионе ориентирован, прежде всего, на установление всех возможных вариантов и картин будущей научной и образовательной деятельности вузов. Основой оценки вариантов будущей научной и образовательной деятельности вузов в регионе выступают экспертные оценки. Инструментарий форсайта применительно к сценарному управлению вузами в регионе включает в себя множество традиционных и новых экспертных схем и моделей. Главный вектор наращивания инструментария форсайта направлен на целенаправленное и активное применение знаний экспертов в отношении перспективной научной и образовательной деятельности вузов в регионе, которые участвуют в инновационных проектах создания новых знаний и технологий[8]. В рамках форсайта как экономического метода сценарного управления вузами в регионе используется комбинация различных инструментов и средств, включая и экспертные панели, SWOT-анализ, Дельфи (опросы экспертов), мозговой штурм, построение дорожных карт, деревьев релевантности, проведение анализа взаимного влияния хозяйствующих субъектов, государства и вузов в регионе.

Следует отметить, что форсайт ориентируется и на установление возможных альтернатив развития вузов в регионе, а также на обоснование и выбор самой предпочтительной альтернативы в ведении научной и образовательной деятельности вузами с точки зрения максимального возможного учета требований локальных рынков региона. При выборе используются разные критерии, позволяющие определить самые предпочтительные варианты развития вузов в регионе. Например, в случае выбора новых техник и технологий для региона, для определения перспективных направления ведения научной и образовательной деятельности вузов может применяться критерий, связанный с достижением

максимально устойчивого экономического роста регионального хозяйства, а в случае построения дорожной карты развития системы ВПО в регионе — определение потенциальных ниш на рынке труда и образовательных услуг и последующий выбор технологий, которые позволяют быстро разработать и предложить целевым аудиториям конкурентоспособные образовательные услуги и инновационные разработки для отдельных локальных рынков[9]. Выбор перспективной стратегии развития вузов в региона в рамках сценарного управления ими производится посредством последовательности экспертных консультаций и это позволяет увидеть наиболее неожиданные пути совершенствования научной и образовательной деятельности вузов в регионе, а также возможные проблемы в обеспечении развития вузов.

Фактически форсайт в рамках сценарного управления вузами в регионе исходит из понимания того, что наступление всех «желательных» вариантов будущей научной и образовательной деятельности вуза зависит от всех совершаемых действий, которые предпринимаются сегодня, отсюда, выбор возможных вариантов всегда сопровождается разработкой комплекса мер, которые обеспечивают оптимальные траектории инновационного развития системы ВПО и региона в целом. Следует также отметить, что форсайт как экономический метод сценарного управления вузами в регионе должен быть организован как систематический и сбалансированный процесс[10].

Метод индикативного управления как экономический метод сценарного управления вузами в регионе. Индикативное управление вузами в регионе следует рассматривать как важный экономический метод сценарного управления вузами, при этом в основе данного метода находится комплекс выработанных по факту прогнозирования и форсайта сбалансированных и взаимоувязанных целей управления вузами, критериев оценки уровня эффективности управления вузами, механизмов рационального взаимодействия вузов с другими участниками регионального хозяйства за счет применения инструментария маркетинга, мониторинга и контроля, технологий обеспечения экономического роста. Фактически, индикативное управление вузами в регионе основывается на обеспечении согласованности действий органов федерального, регионального и муниципального управления и вузов, при этом указанные действия должны быть преимущественно направлены на формирование устойчивого экономического развития системы ВПО региона, а также на повышение качества основных реализуемых образовательных услуг вузов с точки зрения реализации эффективного регулирующего воздействия на локальный рынок труда региона[11].

Прежде всего, следует выделить аналитическую стадию процедур индикативного управления вузами региона – индикативное планирование научной и образовательной деятельности вузов. Индикативное планирование деятельности вузов в регионе следует рассматривать как аналитическую

стадию индикативного управления, в результате чего индикативное планирование носит преимущественно рекомендательный характер, а также позволяет построить и осуществить комплекс планов перспективного развития вузов применительно к современным условиям проблемного поля системы ВПО и регионального общества, в аспекте понимания противоречивости социальных и экономических интересов государства и бизнеса[12]. Важным инструментарием индикативного планирования в рамках сценарного управления вузами в регионе следует считать инструментарий:

-инструментарий ресурсного подхода, который предполагает структурирование планов научной и инновационной деятельности вузов посредством постановки системы приоритетов и целей региональной экономики на весь планируемый период, при этом планирование действий вузов в регионе должно быть преимущественно обусловлено и связано с привлечением возможных источников ресурсов[13];

-инструментарий комплексного подхода, связанный со структуризацией блока целевых, важных планируемых индикаторов научной и образовательной деятельности вузов в регионе;

-инструментарий учета показателей временного горизонта при планировании деятельности вузов и определении индикаторов, характеризующих результативность научных и образовательных проектов вузов регионе (при этом в краткосрочных планах показателей всегда больше, нежели чем применительно к долгосрочным планам деятельности вузов);

-инструментарий всестороннего мониторинга осуществления планов деятельности вузов в аспекте фиксации достижения конкретных индикативных показателей, а также выявления причин, которые не позволили достигнуть всех намеченных целей, это является основой для проведения последующей коррекции приоритетов и целей развития вузов в регионе на уровне региональных и государственных программ развития регионального хозяйства и системы ВПО региона[14];

-инструментарий моделирования жизненного цикла развития вузов в регионе: проведение анализа – составление прогнозов – выбор механизмов (инструментов) реализации, что позволяет иметь совершенно завершенный цикл построения и осуществления плана перспективной научной и образовательной деятельности вузов в регионе.

Таким образом, индикативное управление как экономический метод сценарного управления вузами в регионе позволяет сформировать требуемую иерархию целей планов социального и экономического развития регионального хозяйства и системы ВПО региона на предстоящий фиксированный период. Но для осуществления стратегии в области индикативного планирования важно обеспечить преимущественное развитие вузов в регионе на базе построения вариативных ресурсных моделей, которые должны быть тесно увязаны с параметрами регионального и,

возможно, федерального бюджетов[15].

Программно-целевой метод как экономический метод сценарного управления вузами в регионе. Программно-целевой метод сценарного управления вузами в регионе - это понятие, которое характеризует использование отдельных составляющих программно-целевого планирования при принятии плановых решений, связанных с экономическим и социальным развитием вузов в регионе (особенно применительно к начальным этапам разработки планов научной и образовательной деятельности при постановке целей, а также обосновании главных путей достижения целей). Иными словами, программно-целевой метод сценарного управления вузами в регионе может быть применен и при разработке комплекса целевых программ и в рамках бизнес-планирования, в рамках составления среднесрочных и долгосрочных планов вузов[16].

Программно-целевой метод сценарного управления вузами в регионе - это метод, который предполагает управление социальным и экономическим развитием вузов в регионе на основе разработки и реализации определенных плановых документов - целевых программ. Программно-целевой метод сценарного управления построен на основе логической схемы: «цели развития вузов - пути достижения целей – инструменты по достижению целей развития - средства, которые необходимы для достижения поставленных целей развития вузов в регионе». При этом указанные цели в их отличие от процедур планирования структурируются для решения важнейших проблем функционирования локальных рынков труда и образовательных услуг в регионе, носят конкретный характер для разработчиков[17].

Целевая программа развития вузов в регионе –это адресный и директивный документ, который увязывает по исполнителям, ресурсам, срокам реализации комплекс социальных, экономических, научно-исследовательских, производственных, организационных и иных мероприятий и заданий, которые направлены на решение самых важных и насущных проблем функционирования локальных рынков труда и образовательных услуг в регионе эффективными способами в требуемые сроки. Фактически, программно-целевой метод сценарного управления вузами в регионе определяет способы и приемы разработки программ, а также отражает всю выстроенную последовательность принятия эффективных решений в пространстве и временных отрезках функционирования региональной экономики и системы ВПО региона[18].

Следует также отметить, что особенностью программно-целевого метода как экономического метода сценарного управления вузами в регионе выступает не прогнозирование возможных будущих состояний вузов, а составление конкретных программ для достижения требуемых и желаемых результатов научной и образовательной деятельности вузов применительно к прогнозируемому состоянию рынков труда и образовательных услуг в

регионе.

Также важной особенностью программно-целевого метода сценарного управления вузами в региона является нахождение способа рационального влияния в отношении планируемой региональной системы управления вузами в регионе. Прежде всего, важным является не сама система, которая уже сложилась, структура данной системы, а исключительно элементы программы развития вузов в регионе, которые часто не совпадают с региональной системой управления вузами (в таком случае разрабатывается комплекс мероприятия по трансформации региональной системы управления вузами). В силу этого, главным достоинством при применении программно-целевого метода сценарного управления вузами в регионе применительно к современным условиям развития российской экономики выступает концентрация ресурсов в отношении реализации взаимосвязанных и согласованных мероприятий, возможность осуществления контроля над расходованием ресурсов, проведения корректировки, а также стимулирования участников программ к эффективному использованию ресурсов с учетом установленных результатов реализации программ развития вузов в регионе[19].

Метод бюджетного планирования, ориентированного на достижение установленных результатов развития как экономический метод сценарного управления вузами в регионе. Бюджетное планирование, ориентированное на результаты развития вузов в регионе – это, прежде всего, реализация комплекса действий по разработке ключевых показателей результативности и эффективности деятельности вузов, общественных институтов и органов федеральной, региональной и муниципальной власти в соответствии с основными альтернативными направлениями развития регионального хозяйства и обоснованными стратегическими целями повышения конкурентоспособности вузов и системы ВПО региона в целом. Использование метода бюджетного планирования, ориентированного на достижение установленных результатов развития вузов в регионе, позволит повысить ответственность всех региональных структур за выполнение экономических и социальных условий функционирования системы ВПО в регионе, разработать и применить систему санкций за нарушение требований к разработке и внедрению инноваций в региональное хозяйство, что станет следствием стимулирования привлечения инвестиций в региональную экономику посредством создания благоприятного предпринимательского климата, а также атмосферы доверия в отношении реализуемости перспективных планов вузов в регионе[20].

Метод построения стратегических планов как экономический метод сценарного управления вузами в регионе. Стратегический план научной и образовательной деятельности вузов в регионе отвечает своему предназначению, если план обеспечивает возможности по сохранению максимальной эластичности экономического поведения вузов в регионе.

Стратегический план формирует общие идеи будущего состояния вузов в регионе, при этом он не затрагиваем компонентов и деталей организации мероприятий научной и образовательной деятельности вузов в регионе. Иными словами, стратегический план – это совокупность процессов по моделированию будущей научной и образовательной деятельности вузов в регионе, включая, в том числе, постановку целей, формирование концепции развития локального рынка труда и образовательных услуг. Стратегический план следует также рассматривать и как важный элемент управленческих процессов в вузах, которые направлен на создание, последующее поддержание процессов стратегического равновесия в отношении целей научной и образовательной деятельности вузов в регионе, потенциальных возможностей вузов в их взаимосвязи с ожидаемыми перспективами развития регионального хозяйства, а также локального рынка труда и образовательных услуг[21].

Базой стратегического плана научной и образовательной деятельности вузов в регионе выступает определение миссии вузов, их общих и частных целей развития, а также глобальных программ взаимодействий с бизнесом, обществом и государством в регионе. При этом цели на стратегическом уровне относятся к вузам в целом, они, как правило, носят достаточно общий характер и формируются с учетом смысла существования вузов в регионе, что позволяет им определить место вузов на локальном рынка труда и образовательных услуг в регионе[22].

В современных экономических условиях построение стратегических планов вузов должно осуществляться в аспекте учета воздействий внешней среды, а для нее сегодня свойственны разного рода изменения: уровня насыщения локальных рынков труда и образовательных услуг, конъюнктуры, разработки новых образовательных услуг. Указанные колебания обеспечивают высокий уровень неопределенности для вузов регионе при принятии и реализации комплекса решений, что еще раз подчеркивает актуальность реализации сценарного управления современными вузами. Это, по меньшей мере, позволит снизить хозяйственные риски вузов в регионе[23]. В аспекте всего сказанного в отношении экономических методов сценарного управления вузами в регионе представим далее структуру и основные составляющие экономического механизма сценарного управления вузами в регионе (рис. 1).

Иными словами, при наличии стратегических планов научной и образовательной деятельности вузов возможно избежать негативных ситуаций, связанных с несогласованной деятельностью отдельных функциональных подразделений вузов. Как результат, ценность метода построения стратегических планов вузов как экономического метода сценарного управления является высокой в случае сложной внутренней структуры вузов, многообразии видов научной и образовательной деятельности вузов в регионе, а также в случае значительного уровня

неопределенности региональной экономики и интенсивной динамики внешней среды применительно к локальному рынку труда и образовательных услуг в регионе. Также следует указать на тот факт, что построение стратегических планов вузов позволяет осуществлять еще более взаимоувязанное и целенаправленное управление ресурсами вузов, снизить финансовые и материальные потери вузов при достижении всех поставленных целей развития[24,25].

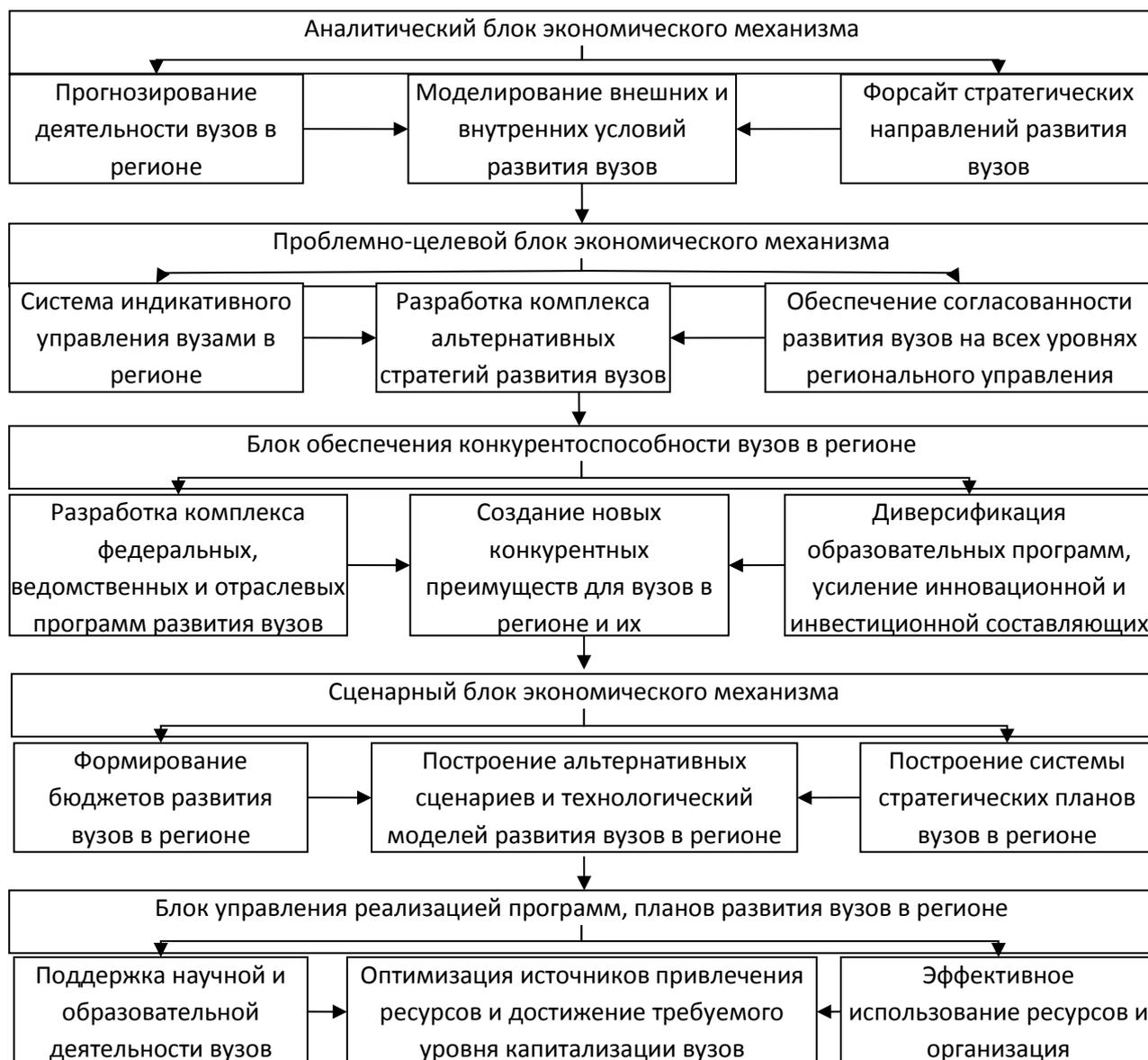


Рис. 1 - Основные составляющие экономического механизма сценарного управления вузами в регионе

Подобная структуризация составляющих экономического механизма сценарного управления вузами в регионе позволяет нам утверждать, что экономические методы объединяют расчетно-аналитический и экспертный инструментарий и должны применяться как важные элементы государственных, общественных и рыночных механизмов сценарного

управления вузами для обеспечения условий повышения конкурентоспособности и сбалансированности развития локальных рынков труда и образовательных услуг. Фактически, экономический механизм сценарного управления вузами в регионе обеспечивает наглядное представление о возможностях осуществления интеграции целей развития вузов при помощи конкретного расчетно-аналитического и экспертного инструментария, что позволяет моделировать состав и структуру материальных и нематериальных активов вузов - человеческого, информационного, ресурсного капитала, которые важны для достижения экономических, социальных и гуманитарных результатов деятельности вузов в регионах.

Использованные источники:

1. Управление лицензионной деятельностью: вопросы теории и практики. [Текст] : Коллективная монография. / Ашальян Л.Н., Дадугин М.В., Диброва Ж.Н. Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2013. - 417 с.
2. Аветисян М.В., Гайдаренко Л.В., Деева В.А., Князев В.В., Кобулов Б.А., Кобиашвили Н.А., Мухина Т.Н., Паластина И.П., Руденко О.Е., Филатов В.В., Хомутичкина Т.В. Менеджмент. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО. Издательство: Москва, Юриспруденция, 2008.
3. Максимова, И. В. Повышение эффективности управления социально-экономическими процессами в регионе: маркетинговый подход [Текст] : монография / И.В. Максимова. - Волгоград : Изд-во ГОУ ВПО ВАГС, 2004. - 463 с.
4. Терентьев, Н. Е. Модели прогнозирования развития компаний с учетом рисков: многотрендовый анализ и моделирование денежных потоков [Текст] / Н. Е. Терентьев. - М. : Ин-т экономики, 2009 (М.). - 49 с
5. Schuhmacher, M. Rating für den deutschen Mittelstand [Electronic resource] : neue Ansätze zur Prognose von Unternehmensausfällen / M. Schuhmacher. - Electronic text data. - Wiesbaden : Dt. Univ.-Verl., 2006.
6. Прогнозирование циклического общественно-экономического развития внешней и внутренней среды организации [Текст] : монография / Ю. А. Адериго [и др.]. - Красноярск : СФУ, 2013. - 402 с.
7. Форсайт [Текст] = Foresight-Russia : информ.-аналит. журн./ "Высшая школа экономики", нац. исследовательский ун-т (Москва). - М. : НИУ ВШЭ, 2007
8. Гапоненко, Н. В. Форсайт. Теория. Методология. Опыт [Текст] : монография / Н. В. Гапоненко. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008 (Ульяновск). - 238 с.
9. Сценирование технологического развития [Текст] / С. Переслегин, Н. Ютанов. - М. : [б. и.], 2009 - . - В надзаг.: Рос. науч. центр "Курчатов. ин-т". Ч.2: Мировое пространство форсайтов и факторы, определяющие российское

неизбежное будущее до 2020 г. / С. Н. Переслегин [и др.]. - 2009. - 59 с.

10. Инновационный форсайт как инструмент конкурентоспособного развития предпринимательских структур [Текст] : монография / М. Н. Дудин [и др.]. - М. : Наука, 2013. - 214 с.

11. Научно-техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. [Текст]: Коллективная монография. / Ашальян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2014. - 446 с.

12. Сироткина, Н. В. Индикативное управление инновационной средой современного бизнеса [Текст] : монография / Н. В. Сироткина, Ю. П. Анисимов. - Воронеж : Науч. кн., 2008 (Воронеж). - 187 с.

13. Диброва Ж.Н. Региональные механизмы сценарного управления высшими учебными заведениями [Текст] : сб. тр. 4-ой Междунар. науч.-практ. конф., «Актуальные вопросы развития современного общества» 18 апреля 2014 г. в 4-х томах, Том 2 / Юго-Западный гос. ун-т. - Курск: Юго-Западный гос. ун-т, 2014. – С.45-49

14. Проблемы и пути повышения эффективности управления социально-экономическим развитием территорий [Текст] : материалы регион. науч.-практ. конф., 22 дек. 2004 г. / Волго-Вятская академия гос. службы (Нижний Новгород). - Н. Новгород : Изд-во Волго-Вят. акад. гос. службы, 2005. - 309 с.

15. Разработка научных и методологических методов и подходов повышения эффективности функционирования и качества организации производственных систем [Текст] : монография / Ю. С. Ключков [и др.]. - Самара : Изд-во Междунар. соц.-экол. Союза, 2013. - 210 с

16. Диброва Ж.Н. Форсайт как современная практика управления ВУЗом. [Текст]: Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 1. С. 28.

17. Остапюк, С. Ф. Механизмы программно-целевого управления и прогнозирования развития научно-технического комплекса России [Текст] : монография / С. Ф. Остапюк. - М. : Ин-т микроэкономики, 2007 (М.). - 281 с.

18. Мониторинг и оценка в условиях программно-целевого управления региональным развитием [Текст] : монография / Д. В. Визгалов [и др.]. - Томск : Дельтаплан, 2004. - 325 с.

19. Федотова, Г. В. Программно-целевое управление экономикой региона: проблемы контроля [Текст] : монография / Г. В. Федотова. - СПб. : Копи-Р Групп, 2013. - 339 с

20. Проблемы повышения эффективности деятельности предприятий в условиях укрепления вертикали государственного управления [Текст] : монография / Д. И. Волков [и др.]. - Краснодар : Изд-во КСЭИ, 2004. - 255 с.

21. Экономический рост и конкурентоспособность России: тенденции,

проблемы и стратегические приоритеты [Текст] : сб. науч. ст. по материалам междунар. науч.-практ. конф. ВЗФЭИ, 24-25 апр. 2012 г. : в 2-х т. - М. : Финансовый ун-т, 2012 - . - В надзаг.: Финансовый ун-т при Правительстве Российской Федерации. Т. 1 : Пленарное заседание. - 2012. - 304 с.

22. Иванов, В. В. Стратегические направления модернизации. Инновации, наука, образование [Текст] : монография / В. В. Иванов. - М. : Наука, 2012. - 106 с.

23. Бонюшко, Н. А. Стратегические основы интеграционного взаимодействия образования, науки и промышленности [Текст] : монография / Н. А. Бонюшко, В. Е. Бугров, А. Г. Шалковский. - СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2012. - 152 с.

24. Совершенствование стратегического управления предприятия на основе ситуационного анализа и сбалансированной системы показателей. [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Диброва Ж.Н., Медведев В.М., Женжебир В.Н., Князев В.В., Кобулов Б.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Кобиашвили Н.А., Фадеев А.С., Шестов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2015

25. Filatov V.V. Kobiashvili N.A. Economic - management in an emerging market innovations.// Материалы III международной научно-практической конференции «Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований» («Topical areas of fundamental and applied research III»), Том 2, North Charleston, USA, 13-14 марта 2014 г., С.177-184

Диброва Ж.Н.

*степень MBA в сфере управления персоналом
директор департамента правового и кадрового обеспечения
ФБГОУ ВПО «Московский государственный университет
технологий и управления» им. К.Г. Разумовского
Россия, г. Москва*

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ И МЕХАНИЗМЫ СЦЕНАРНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВУЗАМИ В РЕГИОНЕ

Аннотация

В статье проанализированы организационные методы и механизмы сценарного управления вузами в регионе. Представлена характеристика применения организационных методов сценарного управления вузами в регионе. Изучены основные составляющие организационного механизма сценарного управления вузами в регионе. Установлено, что использование организационного механизма сценарного управления вузами в регионе позволяет повысить уровень эффективности организации взаимодействий подразделений вуза. Установлено, что применение организационных методов сценарного управления вузами в регионе позволяет провести систематизацию всего спектра ситуационных факторов, влияющих на трансформацию стратегического курса вузов в отношении воздействия вузов

на структуру занятости и профиль выпускаемых для региональной экономики специалистов

Ключевые слова: прогноз, прогнозирование, сценарное моделирование, научно-исследовательская, образовательная и инновационная деятельность, вуз, человеческий капитал, мегаполис.

Organizational methods and mechanisms of scenario management of higher education institutions in the region

Dibrova J.N.

MBA degree in HR management,
Department director legal and staffing
of the Moscow state
University of technologies and management
of K.G.Razumovsky,
Moscow, Russia

Abstract

The article analyzes the organizational methods and mechanisms of scenario management schools in the region. Presents a description of the organizational methods of scenario management schools in the region. Studied the basic components of the organizational mechanism of scenario management schools in the region. It is established that the use of the organizational mechanism of scenario management schools in the region can increase the level of efficiency of interaction of the departments of higher educational institutions.

Keywords: forecast, forecasting, scenario modeling, research, education and innovation, universities, human capital, metropolis.

Представим далее классификацию организационных методов и механизмов сценарного управления высшими учебными заведениями (вузами) в регионе. При этом отметим, что организационные методы объединяют расчетно-аналитический и экспертный инструментарий организационного обеспечения процессов эффективного управления вузами в регионе. Применение организационных методов сценарного управления вузами в регионе позволяет провести систематизацию всего спектра ситуационных факторов, влияющих на трансформацию стратегического курса вузов в отношении воздействия вузов на структуру занятости и профиль выпускаемых для региональной экономики специалистов[1].

В свою очередь, построение организационного механизма сценарного управления вузами в регионе применительно к стратегической перспективе функционирования институтов локального рынка труда и образовательных услуг, интегрированных в социальное и экономическое развитие региона, следует осуществлять посредством формирования системы целей, задач функционирования сферы высшего профессионального образования (ВПО) региона на основе применения совокупности методов по системному

анализу, принципов в области целевого проектирования открытых систем, а также методов в области проектирования, разработки и реализации различных стратегий[2].

В современных экономических условиях организационный механизм сценарного управления вузами в регионе имеет первостепенное значение с точки зрения определения перспективных направлений развития сферы ВПО региона, выявления всего спектра ресурсов, необходимых для оптимизации, последующего повышения уровня эффективности системы управления вузами в регионе, а также для осуществления качественного контроля над научной и инновационной деятельностью вузов с точки зрения обеспечения соответствия их результатов деятельности поставленным задачам регионального развития и имеющимся потребностям, нуждам в развитии локальных рынков труда и образовательных услуг региона[3].

Итак, основными организационными методами сценарного управления вузами в регионе, объединяющими расчетно-аналитический и экспертный инструментарий, являются следующие методы: организационное регламентирование и нормирование деятельности вузов в регионе, организационное проектирование деятельности вузов в регионе, организационно-методическое инструктирование (данные методы обеспечивают воздействие на структуру управления вузами в регионе), подготовка, принятие, организация выполнения и контроль над решениями, принимаемыми в вузе, экспертиза результатов воздействия органов управления на деятельность вузов в регионе (данные методы обеспечивают воздействие непосредственно на процессы управления вузами в регионе)[4]. Далее в таблице 1 представлены основные характеристики применения организационных методов сценарного управления вузами в регионе.

Таблица 1. Характеристика применения организационных методов сценарного управления вузами в регионе

	<i>Государственный механизм регулирования деятельности вузов</i>	<i>Общественный механизм регулирования деятельности вузов</i>	<i>Рыночный механизм регулирования деятельности вузов</i>
<i>Метод организационного регламентирования и нормирования</i>	ориентация на регламентирование и нормирование объемов работы, которые необходимо затратить для достижения целей, поставленных перед соответствующим функциональными подразделениями управленческого аппарата вуза, отдельными работниками вуза для повышения роли и	ориентация на регламентирование и нормирование потребностей работников в сфере управленческого аппарата вузов в регионе в конкретных средствах, предметах труда для обеспечения эффективного и результативного ведения научной и образовательной деятельности вузов в регионе	ориентация на регламентирование и нормирование длительности совершения применительно к календарному отношению отдельных и комплекса взаимосвязанных управленческих процедур и операций, реализуемых работниками в сфере управленческого аппарата вуза для достижения всех поставленных целей научной и образовательной

	значения вуза для локального рынка труда и образовательных услуг		деятельности вузов в регионе присутствия
<i>Метод организационного проектирования</i>	<p>ориентация вузов на деление по горизонтали путем формирования широких организационных блоков, соответствующих важнейшим направлениям научной и образовательной деятельности по осуществлению стратегии (в рамках государственного механизма вузы ориентируются на обеспечение соотношения издержек на координацию значительного числа единиц в структуре управления вузом, а также издержки, которые связаны с распределением обязанностей (деятельности) в более меньшем числе значительное крупных подразделений структуры вуза). Для государства важно, что в результате организационного проектирования вузов принимались решения, связанные с закреплением определенных функций применительно к линейным или штабным подразделениям вуза в регионе</p>	<p>ориентация вузов на расширение возможностей эффективного управления научной и образовательной деятельностью посредством применения способа, связанного с изменением организационной структуры вуза, по критерию ее рациональности и эффективности, нацеленности на решение задач совершенствования функционирования институтов рынка труда и образовательных услуг региона. В рамках общественного механизма вузы ориентируются на установление оптимальных соотношений полномочий разных должностей (здесь обеспечивается соотношение издержек вуза на специализацию значительного числа мелких подразделений, а также издержек на координацию данных подразделений в вуза). Важным также является обеспечение комплексного учета ресурсных потоков внутри вуза посредством выделения всех необходимых функций подразделений вуза, создающих прибыль и требующих определенных капиталовложений (общественная эффективность управления вузом)</p>	<p>ориентация вузов на обеспечение высокого уровня производительности при переработке поступившей с локальных рынков труда и образовательных услуг информации для последующего достижения требуемого уровня оперативности принятия решений в отношении организации научной и образовательной деятельности вуза. В рамках рыночного механизма важным является обеспечение надежности и эффективности аппарата управления вузами в регионе, что выражается в высоком качестве осуществления решений применительно к установленным ресурсам и срокам реализации программ и планов развития вузов, а также обеспечение высокого уровня адаптивности и гибкости процессов управления вузами, что характеризуется способностями по своевременному выявлению организационных проблем вузов и последующей соответствующей перестройкой деятельности вузов в регионе</p>
<i>Метод организационно-методического инструктирования</i>	<p>ориентация на налаживание отношений и улучшение взаимоотношений между работниками органов управления системой ВПО в регионе и в стране в целом и руководителями вузов по вопросам</p>	<p>ориентация на налаживание отношений и улучшение взаимоотношений между представителями общественных организаций региона и руководителями, работниками вузов по вопросам эффективного использования ресурсов и информации; по</p>	<p>ориентация вузов на налаживание отношений и улучшение взаимоотношений между работниками вузов, между представителями бизнеса и рыночной инфраструктуры региона и руководителями вузов по вопросам наращивания</p>

	определения и уточнения важных и приоритетных вопросов в сфере развития локальных рынков труда и образовательных услуг в регионе;	расширению возможностей принимать эффективные решения и делать выводы по альтернативным направлениям функционирования локальных рынков труда и образовательных услуг; по формированию и уточнению новых представлений в отношении ситуации, целевых аудиторий, проблем функционирования системы ВПО в регионе	преимуществ вузов и сведения к минимальным значениям недостатков в ведений научной и образовательной деятельности вузов в регионе с учетом текущих и перспективных интересов участников регионального хозяйства
<i>Метод подготовки, принятия, организации выполнения решений</i>	ориентация вузов на осуществление прогностического воспроизведения путей эффективного решения всех стоящих задач ведения научной и образовательной деятельности в регионе с точки зрения соотнесения их и реальных возможностей и условий реализации решений в регионе. Кроме этого в рамках государственного механизма обеспечивается ориентация вузов на составление подробного и детализированного информационного описания всех «слагаемых», которые необходимы для принятия эффективных решения, а также для моделирования возможных действий вузов по реализации решения	ориентация вузов на умелое оперирование знаниями работников аппарата управления, на постоянное применение профессиональной интуиции и опыта руководителей вузов с учетом понимания ими специфики функционирования институтов рынка труда и образовательных услуг в регионе. Фактически, в рамках общественного механизма обеспечивается ориентация вузов на осуществление активного подключения специалистов к процессам разработки конкретных предложений, связанных с выработкой эффективных решений, осуществлением выбора самых обоснованных путей ведения научной и образовательной деятельности в регионе, осваиванием указанных идей с точки зрения реализуемой вузом концепции принятия решения	ориентация руководителей вузов на основательную волевою подготовку, на повышение готовности к внутреннему преодолению «борьбы мотивов» при принятии решений, поскольку это в меньшей степени сопряжено с рисками ведения научной и образовательной деятельности, а также позволяет достичь высокого чувства ответственности. Иными словами, в рамках рыночной механизма обеспечивается осуществление критической оценки эффективности путей осуществления выработанных решений вуза, высокий уровень «открытости» вуза к новым потокам информации, которые помогают корректировать решения вуза
<i>Метод контроля над решением</i>	ориентация вузов на преимущественную реализацию ориентирующей функции контроля решений вуза (данная функция направлена на обоснованное указание ориентиров, или тех вопросов ведения научной	ориентация вузов на преимущественную реализацию диагностической функции контроля над решениями вуза, смысл которой связан с выявлением на общественном уровне фактических состояний вуза, позволяющих спрогнозировать уровень эффективности и	ориентация вузов на преимущественную реализацию функции авторского надзора, которая позволяет проверить осуществимость воплощения замысла будущего образа научной и образовательной деятельности вуза в регионе, а также на

	и образовательной деятельности вуза, заслуживающих в данный момент наибольшего внимания с учетом состояния локальных рынков труда и образовательных услуг), а также на реализацию стимулирующей функции (данная функция проявляется в рамках выявления, вовлечении в деятельность вуза в регионе всех ранее не использованных видов ресурсов, например, человеческого капитала вузов	результативности выполнения принятых решений с точки зрения оценки достигнутых параметров функционирования институтов локального рынка труда и образовательных услуг в регионе. Также обеспечивается в рамках общественного механизма ориентация вуза на реализацию корректирующей функции контроля, которая связана с уточнением сути принимаемого решения в аспекте меняющейся обстановки ведения научной и образовательной деятельности вуза	преимущественную реализацию упреждающей функции, связанной с разработкой на базе стандартов, норм, правил осуществления программ и стратегических планов развития вуза процессов разработки эффективных решений, направленных на повышение уровня конкурентоспособности локального рынка труда и образовательных услуг в регионе
<i>Метод экспертной оценки воздействия</i>	ориентация на выявление в осуществляемых управленческих воздействиях на вузы определенного научного задела (имеются в виду: существенного научного и методологического задела в решении сформулированных в программах и стратегических планах развития вузов в регионе проблем ведения научной и образовательной деятельности вуза с последующей публикацией полученных результатов по заданным темам в случае если ранее научно-методическая проработка решений проблемы отсутствовала или была недостаточна)	ориентация на обеспечение новизны постановки проблемы повышения эффективности функционирования институтов локального рынка труда и образовательных услуг в регионе при осуществлении управленческих воздействий на вузы (наличие в программах и стратегических планах развития вузов впервые сформулированных и научно обоснованных проблем ведения научной и образовательной деятельности вузов в регионе; предложение оригинальных подходов к решению всех возникающих проблемы; сформулированная в программах и стратегических планах развития вузов проблем исследования процессов функционирования локальных рынков труда и образовательных услуг)	ориентация на выявление в осуществляемых управленческих воздействиях на вузы четкости изложения замыслов программ и стратегических планов развития вузов (четкие, нечеткие с точки зрения оценки); четкости определения целей и методов влияния на состояние локального рынка труда и образовательных услуг региона (нечетко, четко,); комплекса качественных характеристик программ и стратегических планов развития вузов (программы и планы имеют: системный характер, фундаментальный характер, междисциплинарный характер, прикладной характер с точки зрения прогнозирования перспектив функционирования системы ВПО в регионе)

Дадим далее подробное описание представленных в таблице 1 организационных методов сценарного управления вузами в регионе.

Метод организационного регламентирования и нормирования деятельности вузов в регионе как организационный метод сценарного управления. Организационное регламентирование и нормирование деятельности вузов в регионе направлено, прежде всего, на формирование системы правил, норм, регламентов, инструкций, которые служат базой при проектировании управленческих процессов в вузе и при эффективном управлении вузом в регионе. Организационные регламенты включает комплекс взаимосвязанных нормативов:

-номенклатурно-классификационных нормативов (покупных деталей, материалов, инструментов);

-организационно-технических нормативов (чертежные, технические, документационные, организационные условия, стандарты, маршруты по движению предметов труда, а также режимы обработки);

-организационно-структурных нормативов (схемы по подчинению работников вузов, организационные и производственные структуры, типовые модели управления вузом, типовые нормативы численности, штаты профессорско-преподавательских работников, служащих, технических работников, нормативы времени на принятие решений, совокупность типовых положений о службах (отделах), типовые должностные и функциональные инструкции);

-оперативно- календарных нормативов, которые регламентируют характер протекания управленческих процессов в вузах в регионах;

-административно-организационных нормативов (правила по внутреннему распорядку, правила по оформлению найма, перевода, увольнения, командировок).

Следует также отметить, что для обеспечения эффективной организации процессов управления вузами в регионе для строгого соблюдения принятых норм, правил важно гарантировать выполнение комплекса требований к мероприятиям организационного регламентирования и нормирования деятельности вузов в регионе: организационное регламентирование и нормирование следует сочетать с мероприятиями по стимулированию (материальному и моральному), а также с комплексом эффективных санкций за нарушение установленных правил (норм); правила (нормы) должны фиксировать последние результаты прогрессивного опыта научной и образовательной деятельности вузов в регионе; правила (нормы) должны соответствовать критерию оптимальности; правила (нормы) не следует делать слишком подробными, чтобы они не сковывали инициативу работников вузов; правила (нормы) должны в наибольшей степени способствовать процессам укрепления личной ответственности работников вуза.

Наконец, подчеркнем, что организационные регламенты и нормативы формируются, а также утверждаются применительно к следующим уровням управляющей системы для высшего профессионального образования в

регионе: на уровне отдельных вузов; на уровне муниципальных и региональных органов управления системой ВПО; на уровне федеральных органов управления системой ВПО[5].

Метод организационного проектирования деятельности вузов в регионе как организационный метод сценарного управления. Организационное проектирование деятельности вузов в регионе осуществляется применительно к стадии, связанной с созданием новых структурных подразделений вузов, а также с разработкой новых программ и стратегических планов развития вузов в регионе, особенно в их взаимосвязи с проведением реструктуризации вузов, внедрением новых образовательных технологий, предоставлением рынку новых образовательных программ и услуг. Как функция сценарного управления организационное проектирование деятельности вузов в регионе чаще применяется в действующих вузах для реализации целей их совершенствования в соответствии с требованиями локальных рынков труда и образовательных услуг в регионе. Здесь проектированию действующих организационных связей в вузе предшествует оценка функционирования современной системы управления вузами в регионе. При этом факторы, которые оказывают влияние на процессы организационного проектирования деятельности вузов в регионе носят, как правило, ситуационный характер[6].

Можно выделить следующие группы факторов, влияющие на процессы организационного проектирования деятельности вузов в регионе: состояние региональной экономики и локальных рынков труда и образовательных услуг региона, применяемые технологии работы в вузах, реализуемые процедуры осуществления стратегического выбора руководства вузов в отношении целей развития, ведения научной и образовательной деятельности, экономическое поведение работников вуза (отношение к творчеству и предпринимательству)[7].

В рамках разработки методики и принципов организационного проектирования деятельности вузов в регионе необходимо отойти от современного представления оргструктуры вуза как определенного набора органов, которые соответствуют специализированным функциям управления вузом. Оргструктура управления вузом в условиях меняющейся рыночной экономики – понятие, прежде всего, многостороннее, которое включает систему краткосрочных и долгосрочных целей, их распределение в рамках разных звеньев, поскольку организационный механизм сценарного управления вузами в регионе должен быть преимущественно ориентирован на полное достижение всех поставленных целей. Кроме этого, в условиях современной экономики важными элементами оргструктуры управления вузами следует считать коммуникации, документооборот и потоки информации вузе, определяющие его роль и значение для повышения инфокоммуникационного потенциала региона. Наконец, оргструктура вуза – это, также поведенческая система, люди, их группы, которые постоянно

вступают в взаимоотношения для обеспечения условий и возможностей решения задач перспективного развития вуза с учетом ориентиров эффективного функционирования институтов рынка труда и образовательных услуг в регионе[8-10].

Поэтому, важным условием при разработке адекватных и рациональных организационных проектов вузов следует считать проведение анализа, а также соблюдение принципов обеспечения рационализации структуры вуза. Для отдельных разделов или проблем организационного проектирования деятельности вузов в регионе следует применять различные методы разработки оргструктур вузов. Осуществление планировки подразделений вузов с учетом требований локальных рынков труда и образовательных услуг в регионе может быть спроектировано на основе применения методов аналогии, а также основано на уже апробированных и реализованных проектах в системе ВПО. Кроме этого, нормативы и нормы расхода ресурсов, принятие нормативных документов, которые определяют функционирование различных элементов вузов в регионе, могут разрабатываться на основе применения опытно-статистических методов, которые базируются на применении опыта работников вузов, либо на основе применения расчетно-аналитических и экспериментальных методов[11-13].

Таким образом, методологические подходы, связанные с проектированием оргструктур управления вузами в регионе следует объединить в группы: экспертный метод, метод аналогий, метод по структуризации целей развития вузов, метод проведения организационного моделирования вузов[14-15].

Метод организационно-методического инструктирования вузов в регионе как организационный метод сценарного управления. Организационно-методическое инструктирование как организационный метод сценарного управления вузами в регионе осуществляется посредством разработки различных указаний и инструкций, которые действуют в вузах. В принятых актах при осуществлении организационно-методического инструктирования вузов даются различные рекомендации, связанные с применением комплекса современных средств по управлению вузами, вузы, действующие в регионе, ориентируются на учет богатейшего опыта, который имеют работники, действующие в аппарате управления системой ВПО и ведущих вузов региона.

К принимаемым актам при осуществлении организационно-методического инструктирования вузов относятся: комплекс должностных инструкций, которые устанавливают функциональные обязанности и права управленческого персонала при расходовании ресурсов вуза и обосновании альтернативных стратегических направлений развития вузов; методические рекомендации (указания), которые описывают выполнение ряда работ, которые связаны между собой и имеют целевое назначение; совокупность методических инструкций, определяющих методы, формы, порядок работы

при выполнении отдельных технических и экономических задач ведения научной и образовательной деятельности вузов в регионе; совокупность рабочих инструкций, которые определяют последовательность взаимозависимых действий в рамках управленческих процессов вуза. В рамках методических и рабочих инструкций устанавливается порядок действий при эффективном и результативном выполнении комплекса процессов по оперативному управлению в рамках осуществления стратегических планов развития вузов в регионе[16-18].

Также следует указать на тот факт, что акты по организационно-методическому инструктированию вузов являются преимущественно нормативными. Указанные акты разрабатываются и принимаются руководителями вузов, а в ряде случаев, которые предусмотрены действующим законодательством РФ, совместно, а также по согласованию с общественными структурами, органами федерального, регионального, муниципального управления системой ВПО в региона. Следует также отметить, что принимаемые акты обязательны для всех служб, подразделений, должностных работников и лиц вузов, которым данные акты адресованы и которые должны их исполнять[19,20].

Метод подготовки, принятия, организации выполнения решений вузов в регионе как организационный метод сценарного управления. Принятие решения — важный этап ведения научной и образовательной деятельности вузов в регионе, реализации комплекса управленческих отношений, а также лидерских способностей применительно к каждому работнику аппарата управления вуза. Результатом организационной и управленческой работы в вузе следует считать подготовку, принятие и организацию выполнения комплекса решений, намеченных для соответствия научной и образовательной деятельности вузов стратегии развития локального рынка труда и образовательных услуг в регионе.

Решение, по сути, -это акты органов управления, руководителя вуза, где поставлена цель ведения научной и образовательной деятельности, а также сформулирован комплекс задач, определены исполнители, выделены необходимые ресурсы (материальные, трудовые, финансовые), рационально закреплена ответственность за достижение / не достижение намеченных показателей развития вуза.

При подготовке, принятии, организации выполнения решений вузами применяются современные технические и научные средства, совокупность методов исследования операций, методы системного анализа, моделирования, различная электронно-вычислительная техника. В свою очередь, для принятия коллективных решений важное значение имеет общий коллективный интеллект работников аппарата управления вуза, которые участвуют в подготовке и организации выполнений решений. Следует при этом подчеркнуть творческий (креативный) характер процессов подготовки, принятия, организации выполнения решений в вузе, важную роль личности

руководителя вуза, работников аппарата управления вузом, их профессионализма, интеллекта, воли, прочих профессиональных и личных качеств.

Важно различать решения с учетом относительной трудности преодоления проблем ведения научной и образовательной деятельности вузов в регионе, которые требуют первоочередного разрешения. Следует применительно к современному состоянию локальных рынков труда и образовательных услуг в регионах России выделять четыре взаимосвязанных уровня подготовки, принятия, организации выполнения решений вузов, при этом для каждого из уровней требуются фиксированные навыки управления:

-рутинный уровень подготовки, принятия, организации выполнения решений вузов (здесь важно, прежде всего, идентифицировать проблемные ситуации в научной и образовательной деятельности вузов, взять ответственность за своевременное начало реализации определенных действий вуза);

-селективный уровень подготовки, принятия, организации выполнения решений вузов (здесь важно оценить достоинства возможных альтернативных решений и выбрать из отработанных альтернатив те действия вуза, которые в наилучшей степени подходят к решению рассматриваемой проблемы ведения научной и образовательной деятельности вуза в регионе);

-адаптационный уровень подготовки, принятия, организации выполнения решений вузов (здесь осуществляется поиск нового решения известных проблем ведения научной и образовательной деятельности вузов в регионе. Успех возможных решений вузов зависит от личной инициативности руководителя вуза и способности вуза осуществить инновационный прорыв в неизвестное будущее локальных рынков труда и образовательных услуг в регионе);

-инновационный уровень подготовки, принятия, организации выполнения решений вузов (здесь осуществляется поиск способов в понимании совершенно непредсказуемых и неожиданных проблем ведения научной и образовательной деятельности вуза в регионе, чье решение требует развития у вуза новых компетенций при влиянии на повышение уровня эффективности функционирования локальных рынков труда и образовательных услуг).

Метод контроля над решениями вуза как организационный метод сценарного управления вузами в регионе. Контроль над решениями вуза – это вид деятельности субъектов контроля, который направлены на осуществление принятых решений посредством реализации фиксированных задач, методов. Контроль над решениями вуза характеризуют следующие важные составляющие: содержательная составляющая (что реализуется в процессах контроля); организационная составляющая (определение последовательности реализации процедур контроля); технологическая

составляющая (непосредственные процедуры контроля).

Цель контроля над решениями вуза – обеспечение требуемого единства решений и их исполнения подразделениями вуза, предупреждение недоработок и ошибок, возможных отклонений от запланированных параметров ведения научной и образовательной деятельности вуза. Стадии осуществления контроля над решениями вуза требуют соблюдения ряда принципов проведения контроля: гласности, систематичности, массовости, экономичности, своевременности. Реализация контрольных функций в вузе должна поручаться, как правило, компетентным специалистам, не связанным с подконтрольными подразделениями общими материальными интересами.

Метод экспертизы результатов воздействия органов управления на деятельность вузов в регионе как организационный метод сценарного управления. Экспертиза результатов воздействия органов управления на деятельность вузов в регионе – это исследование характера научных и образовательных процессов вуза, ситуаций в функционировании локальных рынков труда и образовательных услуг в регионе, вопросов, требующих определенных знаний в анализе влияния вуза на развитие локальных рынков, с последующим предоставлением мотивированных заключений.

Экспертиза результатов воздействия органов управления на деятельность вузов в регионе позволяет понизить уровень рисков принятия ошибочных решений. Типовые проблемы в программах и стратегических планах развития вузов в регионе, которые требуют проведения экспертизы результатов воздействия органов управления на деятельность вузов в регионе: определение системы целей, которые стоят перед вузами (поиск новых рыночных ниш для представления образовательных услуг потребителям, изменение структуры системы управления вузами в уровне региона и на уровне самого вуза); прогнозирование будущего образа научной и образовательной деятельности вуза; разработка сценариев развития вуза; генерирование альтернативных видов решений вуза; возможности принятия коллективных решений вузов, общества, государства и бизнеса для целей повышения эффективности функционирования локального рынка труда и образовательных услуг. Следует различать многотуровые и одностуровые экспертизы результатов воздействия органов управления на деятельность вузов в регионе, анонимные экспертизы и экспертизы, которые предусматривают осуществление открытого обмена мнениями, с осуществлением обмена информацией при проведении экспертиз, а также без проведения обмена информацией со всеми заинтересованными участниками регионального хозяйства.

В аспекте всего сказанного в отношении организационных методов сценарного управления вузами в регионе представим далее структуру и основные составляющие организационного механизма сценарного управления вузами в регионе (рис. 1).

Организационный механизм сценарного управления вузами в регионе

включает в себя три равнозначных взаимосвязанных блока, которые обеспечивают комплексное и рациональное использование организационных методов и нормативно-регламентных форм перспективного развития вуза с учетом современных социально-экономических условий функционирования локального рынка труда и образовательных услуг, темпов обновления образовательных программ, тенденций и основных направлений повышения конкурентоспособности и потенциала региональных хозяйствующих субъектов.

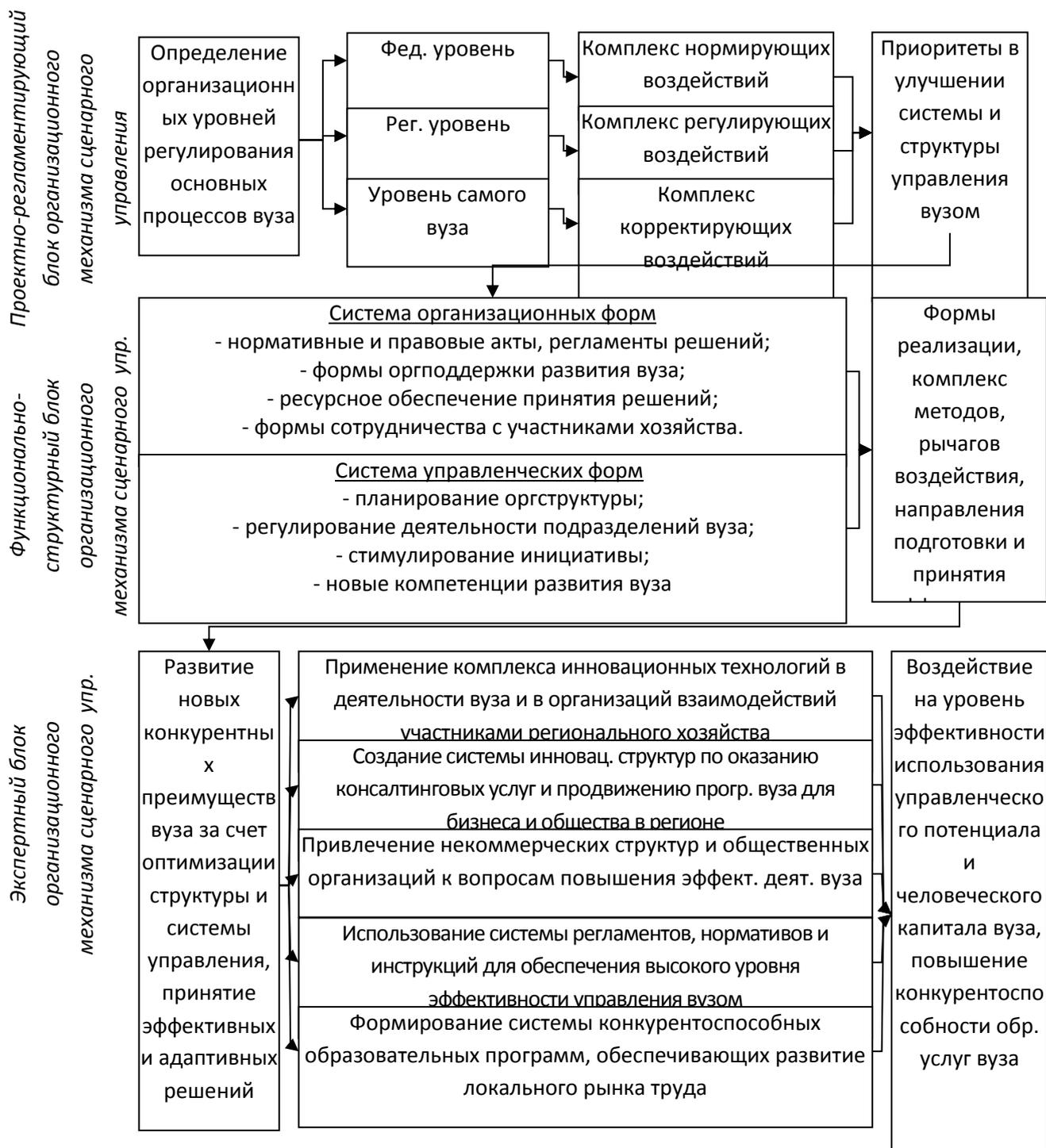


Рис. 1 - Основные составляющие организационного механизма сценарного управления вузами в регионе

Фактически, построение и эффективное использование организационного механизма сценарного управления вузами в регионе – это обеспечение широкого спектра количественных, а также качественных изменений действующих возможностей и условий организации управления вузами в регионе с учетом реализации требования повышения уровня конкурентоспособности, роста привлекательности, увеличения

востребованности результатов научной и образовательной деятельности вузов, улучшения ключевых показателей работы институтов локальных рынка труда и образовательных услуг региона, повышения параметра инновационности и развитости региональной экономики посредством осуществления своевременной диверсификации и модернизации системы ВПО региона и рациональной организации процессов принятия управленческих решений в вузах.

Также использование организационного механизма сценарного управления вузами в регионе позволяет повысить уровень эффективности организации взаимодействий подразделений вуза в рамках согласования принимаемых решений на уровне функционально-структурного блока механизма и на уровне экспертного блока механизма путем учреждения в структуре вуза Центра стратегического развития вуза, главной обязанностью которого является осуществление взаимодействий с государственными и общественными институтами региона, всеми заинтересованными в инновационных разработках и образовательных услуг вуза хозяйствующими субъектами региона.

Использованные источники:

1. Горелова, О. И. Теоретико-методологические аспекты формирования и критериальной оценки системы развития персонала в условиях стратегического роста организации и социально-экономической модернизации [Текст] : монография / О. И. Горелова, М. Р. Шабанова. - СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2011. - 137 с.
2. Аветисян М.В., Гайдаренко Л.В., Деева В.А., Князев В.В., Кобулов Б.А., Кобиашвили Н.А., Мухина Т.Н., Паластина И.П., Руденко О.Е., Филатов В.В., Хомутишникова Т.В. [Текст] : МЕНЕДЖМЕНТ. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО. Издательство: Москва, Юриспруденция, [б. и.], 2008
3. Управление хозяйственными связями предприятия с поставщиками и потребителями [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Мамедов Ф.А., Медведев В.М., Князев В.В., Кобулов Б.А., Фадеев А.С., Шестов А.В., Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2015
4. Хомутишникова Т.В, Деева В.А., Князев В.В., Бачурин А.П., Долгова В.Н., Медведева Т.Ю., Филатов В.В., Паластина И.П. [Текст] : Управление качеством. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО. Издательство: Москва, Издательство ЦНТБ пищевой промышленности, [б. и.], 2009.
5. Долгова В.Н., Деева В.А., Князев В.В., Бачурин А.П., Медведева Т.Ю., Паластина И.П., Положенцева И.В., Филатов В.В., Женжебир В.Н. . [Текст]: Государственное и муниципальное управление. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО. Издательство: Москва, Издательство ЦНТБ пищевой промышленности, [б. и.], 2010
6. Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Ашальян Л.Н., Дадугин М.В., Деева В.А.,

Денисова Н.А., Кобулова А.Б., Кобиашвили Н.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Филатов В.В., Сафронов Б.И.//[Текст] : Инновационный менеджмент – Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, [б. и.], 2011 - 479 с.

7. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Богданова И.С.[Текст] : Управление стоимостью и оценка активов предприятия. Ч.1. Основные понятия и подходы к оценке бизнеса, оценка материальных активов предприятия. Учебно-практическое пособие с тестовыми заданиями в 2ух частях, с грифом УМО. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, [б. и.], 2012 - 472 с.

8.Организационное проектирование: современные тенденции, модели, технологии [Текст] : сб. ст. Всерос. научно-практ. конф., 14 марта 2008 г. - Волгоград : Изд-во ВАГС, 2008. - 251 с.

9. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Богданова И.С.[Текст] : Управление стоимостью и оценка активов предприятия. Ч.2. Организационное обеспечение, оценка финансово-хозяйственной деятельности и нематериальных активов предприятия. Учебно-практическое пособие с тестовыми заданиями в 2ух частях, с грифом УМО. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2012 - 350 с.

10. Исмагилова, Л. А. Эффективное управление разноуровневыми экономическими системами [Текст] : монография / Л. А. Исмагилова, Е. В. Орлова. - М. : Машиностроение, 2012. - 382 с.

11. Шиффман, С. Управление ключевыми клиентами. Эффективное сотрудничество, стратегическое партнерство и рост продаж [Текст] : пер. с англ. / С. Шиффман. - М. : Претекст, 2009 (М.). - 312 с.

12. Управление лицензионной деятельностью: вопросы теории и практики. [Текст] : Коллективная монография. / Ашальян Л.Н., Дадугин М.В., Диброва Ж.Н. Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2013. - 417 с.

13. Научно-техническое развитие как инновационный фактор экономического роста.[Текст]: Коллективная монография. / Ашальян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва:[б.и.], 2014. - 446 с.

14. Управление изменениями: принятие решений [Текст] : сб. ст. / под ред. И. К. Рыженковой. - М. : [б. и.], 2012. - 119 с.

15. Львович, Я. Е. Принятие решений в экспертно-виртуальной среде [Текст] : монография / Я. Е. Львович, И. Я. Львович. - Воронеж : Науч. кн., 2010 (Воронеж). - 140 с.

16.Филько, С. В. Контроллинг в инновационной сфере : инструменты. методы [Текст] : монография / С. В. Филько, И. В. Филько. - Красноярск : Изд-во Краснояр. гос. аграр. ун-та, 2014. - 149 с.

17. Диброва Ж.Н. Региональные механизмы сценарного управления

высшими учебными заведениями [Текст] : сб. тр. 4-ой Междунар. науч.-практ. конф., «Актуальные вопросы развития современного общества» 18 апреля 2014 г. в 4-х томах, Том 2 / Юго-Западный гос. ун-т. - Курск: Юго-Западный гос. ун-т, 2014. – С.45-49

18. Степашин, С. В. Общественный аудит. Может ли общество контролировать расходы бюрократии? [Текст]: монография / С. В. Степашин. - М. : Наука, 2013. - 341 с.

19. Диброва Ж.Н. Форсайт как современная практика управления ВУЗом. [Текст] : Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 1. С. 28.

20. Filatov V.V. Methodology of formation and regulation of markets innovation industry economic system.// I International Conference "Global Science and Innovation" Chicago, USA, 16.12.2013 /. Chicago, USA, 2013. 234-238 p.

Диброва Ж.Н.

аспирант

кафедра «Маркетинга и форсайта»

ФБГОУ ВПО «Московский государственный университет

технологий и управления» им. К.Г. Разумовского

Россия, г. Москва

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ СЦЕНАРНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЫСШИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ

Аннотация

В статье разработано научно- методическое обеспечение региональных механизмов сценарного управления высшими учебными заведениями. Дана характеристика и проведено описание экономических методик сценарного управления вузами в регионе, при этом в качестве основных экономических методик рассмотрены: методика прогнозирования деятельности вуза в регионе (расчетно-аналитическая методика) и методика форсайт- технологий (экспертная методика). Проанализированы и разработаны основные составляющие методики: 1) прогнозирования деятельности вуза на уровне региона; 2) форсайт- технологий для обеспечения ускоренного инновационного развития вуза в регионе; 3) организационного проектирования вуза в регионе; 4) определения эффективных управленческих воздействий на деятельность вуза. Изучена целевая направленность и основные показатели сценарного управления вузами на уровне регионов.

Ключевые слова: прогноз, прогнозирование, сценарное моделирование, научно-исследовательская, образовательная и инновационная деятельность, вуз, человеческий капитал, мегаполис.

Scientific and methodological support of regional mechanisms scenario control of higher education institutions

Dibrova J.N.

Moscow state
University of technologies and management
of K.G.Razumovsky,
Moscow, Russia

Abstract

The article developed scientific and methodological support of regional mechanisms scenario control of higher education institutions. Analyzed and developed the main components of the methodology: 1) forecasting activities of the University at the regional level; 2) foresight technologies to provide innovative development of the University in the region; 3) organizational design University in the region; 4) determine the effective management of impacts on the activities of the University. Studied targeting and key indicators of scenario management institutions at the regional level.

Keywords: forecast, forecasting, scenario modeling, research, education and innovation, universities, human capital, metropolis.

Представим далее основные расчетно-аналитические и экспертные методики построения сценариев управления высшими учебными заведениями (вузами) на уровне региона.

Рассматривая основные расчетно-аналитические и экспертные методики построения сценариев управления вузами на уровне региона как важное средство по достижению системы определенных целей, на базе которых из современного состояния система высшего профессионального образования (ВПО) региона переходит в более качественное, с новыми характеристиками функционирования вузов в регионе, состояние, важно уделить внимание эффективности процессов применения ресурсов в системе ВПО, а также процессов рационализации структуры экономических и организационных механизмов сценарного управления вузами в регионе [1]. Иными словами, здесь необходимо указать на основные показатели сценарного управления вузами на уровне региона.

В этом аспекте, разработка расчетно-аналитических и экспертных методик построения сценариев управления вузами на уровне региона должна базироваться на системе принципов:

-принцип обеспечения интегрированного информационного, научного и образовательного пространств в регионе;

-принцип стратегического прогнозирования потребностей региона в квалифицированных трудовых ресурсах на основе учета необходимой избыточности подготовки специалистов вузами в отношении краткосрочных колебаний локального рынка труда в регионе [2];

-принцип регионализации высшего профессионального образования;

-принцип обеспечения рациональной структуры выпуска специальностей вузами в регионе [3];

-принцип управления качеством предоставления образовательных услуг;

-принцип обеспечения эффективного функционирования системы по нормативному финансированию вузов;

-принцип приоритета инструментам инновационного управления вузами в регионе [4];

-принцип рационального управления рисками научной и образовательной деятельности вузов в регионе;

-принцип построения механизма контроля и обеспечения обратной связи хода процессов развития вузов в регионе;

-принцип обеспечения приоритета государственного сценарного управления вузами на уровне региона.

С учетом указанных принципов целевая направленность разработки расчетно-аналитических и экспертных методик построения сценариев управления вузами на уровне региона, система показателей сценарного управления, обеспечивавшая конкретное целеопределение данных методик, представлены в таблице 1. Также следует отметить, что при разработке расчетно-аналитических и экспертных методик построения сценариев управления вузами на уровне региона необходимо в структуре основных составляющих методик учитывать:

Таблица 1. Целевая направленность и основные показатели сценарного управления вузами на уровне регионов

	<i>Расчетно-аналитические методики</i>	<i>Экспертные методики</i>
<i>Экономические механизмы</i>	<ul style="list-style-type: none">-количество направлений и профилей подготовки;-стоимость коммерческого обучения в вузе по основным направлениям и профилям подготовки [6];-число обучающихся студентов в вузе;-доля вуза на локальном рынке образовательных услуг региона;-число работников вуза (в том числе, число профессорско-преподавательских сотрудников вуза);-суммарный объем научно-исследовательской работы вуза;-число зарегистрированных на работников вуза и сам вуз результатов инновационной деятельности;-величина индекса цитирования профессорско-преподавательских сотрудников (ППС) вуза;-величина балансовой стоимости	<ul style="list-style-type: none">-уровень важности и значения вуза для международного и российского академического сообщества;-уровень инновационной восприимчивости вуза;-уровень инвестиционной привлекательности вуза;-уровень важности и значения вуза для жизни регионального общества и экономики;-уровень конкурентоспособности образовательных услуг вуза;-уровень удовлетворенности студентов от обучения в вузе;-уровень востребованности в регионе специалистов, подготовленных в вузе;-уровень коммерциализации результатов научной и

	материально-технической базы вуза	образовательной деятельности вуза; -уровень интернационализации деятельности вуза
<i>Организационные механизмы</i>	<ul style="list-style-type: none"> -уровень производительности управленческого труда в вузе; -уровень эффективности реализации распорядительных функций руководством вуза; -уровень текучести кадров в вузе; -уровень ресурсоемкости аппарата управления вузом; -удельный вес работников аппарата управления в общем числе работников вуза; -уровень дублирования функций работников вуза; -уровень звенности организационной структуры вуза; -уровень централизации функций работников в вузе; -уровень эффективности применения информационных ресурсов в вузе- 	<ul style="list-style-type: none"> -уровень управляемости вуза; -уровень полноты и своевременности достижения целей вуза; -уровень оперативности принятия решений в вузе; -уровень эффективности планирования деятельности вуза; -уровень удовлетворенности ППС от работы в вузе; -уровень гибкости аппарата управления вузом; -уровень надежности аппарата управления вузом; -уровень оптимальности корпоративной культуры вуза; -уровень рациональности организационных отношений в вузе

-все многообразие различных функциональных взаимосвязей, которые возникают между участниками системы ВПО в регионе, наличествующих в процессе научной и образовательной деятельности вузов в регионе;

-все возможные функции, методы, инструменты сценарного управления системой ВПО, границы ее функциональной компетенции, а также ответственности вузов за состояние локального рынка труда и образовательных услуг, структуру источников ресурсного обеспечения вузов и возможные перспективные направления стратегического развития вузов в регионе [5].

Дадим далее характеристику и описание экономических методик сценарного управления вузами в регионе, при этом в качестве основных экономических методик будем рассматривать: методику прогнозирования деятельности вуза в регионе (расчетно-аналитическая методика) и методику форсайт-технологий (экспертная методика).

Методика прогнозирования деятельности вуза как расчетно-аналитическая методика построения сценариев управления вузом на уровне региона. Важное значение и роль, которую сегодня играет уровень качества исходных аналитических данных применительно к обеспечению точности перспективных прогнозов деятельности вуза в регионе, диктует логику структуризации основных составляющих методики прогнозирования деятельности вуза как расчетно-аналитической методики построения сценариев управления вузом на уровне региона (рис. 1).

Опираясь на комплексное исследование инвестиционных и инновационных процессов в регионе, в системе ВПО и в конкретных вузах, а также на результаты статистического анализа основных статей расходов и доходов участников локальных рынков труда и образовательных услуг в регионе, составители прогнозов деятельности вуза в регионе определяют оптимальную структуру модели прогноза, задают все необходимые исходные данные в аспекте установления зависимостей между ключевыми факторами организации и управления научной и образовательной деятельностью вуза в регионе [7].



Рис.1- Основные составляющие методики прогнозирования деятельности вуза на уровне региона

Далее по ряду ретроспективных данных строится предварительная расчетная модель прогноза результатов деятельности вуза в регионе для реализации целей по проверке соответствия полученных на основе прогноза фактическим ресурсным потокам вуза. После проведения отладки модели прогноза ее корректируют на основе учета полученных экспертных оценок, а также применяют для построения прогнозов на фиксированное число периодов применительно к установленным пределам горизонта планирования деятельности вуза в регионе [8]. Далее проводится периодический мониторинг результатов стратегического развития вуза в регионе с целью осуществления учета всех происходящих изменений внутренней и внешней среды ведения научной и образовательной деятельности вуза.

Еще раз следует отметить, что главную роль в обеспечении точности прогнозов деятельности вуза в регионе, которые получаются в рамках представленной методики, выступает качество применяемой в прогнозах

информации. Отсюда, подготовка всех необходимых исходных данных применительно к составлению прогнозов деятельности вуза в регионе играет важную задачу, которая предусматривает наличие в вузе и специальных аналитических методов и инструментов, и широкого спектра управленческих процедур по поддержке составления прогнозов [9]. Таким образом, подготовка всех необходимых исходных данных применительно к составлению модели прогноза деятельности вуза в регионе невозможна без рационального применения методов и принципов статистического анализа, который призван установить тенденции и закономерности изменения главных статей расходов и доходов вуза.

При проведении статистического анализа часто возникает комплекс сложных проблем, связанных с необходимостью осуществления работы с нетиповыми распределениями ожидаемых вероятностей, с выявлением трендов развития вузов в регионе, с обеспечением однородности получаемых данных и прочих проблем, которые применительно к системе ВПО недостаточно или вообще не изучаются в специализированной литературе [10].

Важно также понимать, что проведение статистического анализа в рамках составления моделей прогнозов деятельности вуза в регионе нельзя рассматривать исключительно как набор определенных формализованных процедур, обеспечивающих обработку рядов данных, характеризующих научную и образовательную деятельность вуза, а также параметры функционирования локального рынка труда и образовательных услуг региона. В соответствии с мнением Сигела Э.Ф., статистика — это, прежде всего, наука и искусство сбора, анализа данных [11]. При этом применяемые статистические методы необходимо считать важной частью процесса принятия управленческих решений в вузе, которая позволяет выработать и обосновать стратегию ведения научной и образовательной деятельности вуза, которая сочетает интуицию руководства вуза с проведением тщательного анализа всей имеющейся информации в регионе. Отсюда, использование статистики — это значимой преимущество вуза в ведении конкурентной борьбы в регионе. Как результат, проведение статистического анализа данных выступает важным средством для обеспечения глубокого понимания трансформационных процессов экономики региона, системы ВПО и конкретного вуза, а это следует считать обязательным условием построения точной и адаптивной модели прогнозирования результатов научной и инновационной деятельности в регионе.

Еще одной важной отличительной особенностью предлагаемой методики прогнозирования является ориентация вузов в аспекте возникающих рисков функционирования локального рынка труда и образовательных услуг в регионе на составление моделей прогнозов на трех взаимосвязанных уровнях: уровне конкретного проекта развития вуза в регионе, уровне портфеля проектов и программ развития вуза и, наконец,

вуза в целом. Все это обусловлено и связано с различием краткосрочных и долгосрочных задач организации и управления научной и образовательной деятельностью вуза применительно к каждому из указанных уровней, которые определяют особенности всех разрабатываемых моделей прогнозов, а также алгоритмы реализации процедур статистического анализа [12].

Методика форсайт-технологий как экспертная методика сценарного управления вузом на уровне региона. Сегодня методика форсайт-технологий как экспертная методика сценарного управления вузом на уровне регионе позволит системе ВПО и непосредственно вузу сконцентрировать усилия на наиболее потенциально конкурентоспособных образовательных услугах и инновационных разработках, позволят вузу стать лидером в региональной и национальной экономике и обеспечить осуществление прорыва в инновационном развитии региона. Все партнеры вуза в регионе будут развиваться последовательно и постепенно, осуществляя ресурсные вливания, а также повышение своего инвестиционного и инновационного потенциалов за счет реализации совместных форсайт-проектов с вузом. При этом, следует отметить, что разработка методики форсайт-технологий для вуза в регионе – это не только шаг, связанный с определением стратегических приоритетов в области развития вуза, системы ВПО и региона в целом, а осуществление постоянного мониторинга человеческого, технологического и прочих потенциалов всех участников локальных рынка труда и образовательных услуг в регионе [13]. На рис. 2 представлены основные составляющие методики форсайт-технологий для современных региональных вузов.

В рамках рассматриваемой методики форсайт-технологий для вуза в регионе должны быть обозначены и структурированы все необходимые дорожные карты – совокупность интегрированных логистических маршрутов, в соответствии с которыми будет происходить достижение намеченных конечных целей развития научной и образовательной деятельности вуза. Дорожные карты применительно к процессам развития вуза в регионе могут быть следующих функциональных видов:

–продуктовая дорожная карта развития образовательных услуг вуза в регионе – формирования запланированного высокого уровня качества ведения научной и образовательной деятельности вузов в регионе [14];

– технологическая дорожная карта развития вуза – формирует качественно новые технологии разработки и реализации научных и образовательных процессов в вузе в регионе;

–проблемно-ориентированная дорожная карта развития вуза – качественно сложная разновидность дорожной карты развития вуза, в рамках которой происходит формирование абсолютно нового мировоззрения и мировосприятия системы ВПО и вузов региона, подготавливается осуществление революционного скачка, например, в области повышения рациональности взаимодействий вуза и прочих участников регионального

хозяйства. Последний вид рассматриваемых дорожных карт развития вуза в регионе предполагает осуществление качественного прыжка в повышении эффективности ведения научной и инновационной деятельности, в рамках которого технико-технологическая составляющая должна рассматриваться как самый важный этап обеспечения конкурентоспособности региональной экономики [15].



Рис. 2. Основные составляющие методики форсайт-технологий для обеспечения ускоренного инновационного развития вуза в регионе

Таким образом, основная функция предлагаемой методики форсайт-технологий для обеспечения развития вуза в регионе – это создание комплекса площадок для ведения эффективного диалога между вузом и разными субъектами региональной политики по критерию числа сформированных партнерств между вузом и представителями государственного и частного секторов регионального хозяйства [16]. При этом главная задача реализации методики форсайт-технологий применительно к повышению эффективности ведения научной и образовательной деятельности вуза в регионе – обеспечение наращивания рациональных взаимосвязей, а также формирование партнерств между вузом и государством, вузом и представителями частного сектора, между вузом и неправительственными общественными организациями. В тоже время следует отметить, что методика форсайт-технологий представляет собой не только технико-технологическое видение будущего системы ВПО и процессов научной и образовательной деятельности вуза в регионе. Реализация методики форсайт-технологий связана также с формированием культурной среды в сфере стратегического развития вуза и его партнеров, иными словами с формированием стратегической культуры на уровне регионального хозяйства в целом. Именно реализация методики форсайт-технологий при обеспечении повышения эффективности ведения научной и образовательной деятельности вуза в регионе позволит обеспечить формирование согласованного видения перспектив регионального развития применительно к крупнейшим экономическим субъектам региона и органам государственного управления, которые определяют технологическую, инновационную, социально-экономическую политику и среду в регионе [17].

Кроме этого, реализация методики форсайт-технологий позволяет направить и сфокусировать деятельность всех партнеров, вовлеченных в научные и образовательные процессы вуза, в единое согласованное русло, что обеспечит, соответственно, оптимальное влияние институтов системы ВПО на постановку комплекса целей, задач повышения эффективности функционирования локального рынка труда и образовательных услуг региона, обусловленных современными прогрессивными представлениями вузов о возможной и востребованной структуре выпуска специалистов для нужд регионального хозяйства в отдаленном будущем [18].

Как результат, методика форсайт-технологий применительно к обеспечению развития вуза в регионе может быть описана следующими четырьмя важными характеристиками: форсайт-технологии следует считать процессами систематического воздействия на вузы; главное место в процессах воздействия занимают взаимосвязанные научные и технические направления, но не конкретные отдельные технологии ведения научной и образовательной деятельности вуза в регионе; временной горизонт всегда превышает горизонт планирования программ и проектов развития вуза; приоритеты воздействия вуза на локальный рынок труда и образовательных

услуг в регионе необходимо рассматривать с позиций влияния вузов на процессы социально-экономического развития региона в целом.

Дадим далее характеристику и описание организационных методик сценарного управления вузами в регионе, при этом в качестве основных организационных методик будем рассматривать: методику организационного проектирования вуза в регионе (расчетно-аналитическая методика) и методику определения эффективных управленческих воздействий на научную и образовательную деятельность вуза (экспертная методика).

Методика организационного проектирования вуза в регионе как расчетно-аналитическая методика построения сценариев управления вузом на уровне региона. Методика организационного проектирования вуза в регионе связана с разработкой формализованных графических, математических, машинных и прочих отображений процессов распределения полномочий, ответственности в рамках вуза, которые являются основной для построения, оценки и анализа разных вариантов оргструктур в аспекте обеспечения рациональной взаимосвязи постоянных и переменных характеристик данных оргструктур. Методика организационного проектирования вуза в регионе позволяет четко и однозначно сформулировать комплекс критериев оценки уровня рациональности и адаптивности принимаемых организационных решений в вузе [19]. Отличительной особенностью методики организационного проектирования вуза в регионе является построение аналоговых моделей схемы оргструктуры вуза для обеспечения наглядного представления целей, задач прохождения управленческих команд и фиксации формальных зависимостей между должностными лицами и субъектами управления для устранения дублирующих управленческих звеньев в вузе.

На рис. 3 представлены основные составляющие методики организационного проектирования вуза в регионе как расчетно-аналитической методики построения сценариев управления вузом на уровне региона. Для проектирования оргструктур новых вузов в регионе значительнее и существеннее роль формально-аналитических моделей и методов, для улучшения оргструктур действующих вузов в регионе - проведение диагностических обследований и экспертной оценки организационной системы вуза [20]. При этом необходимо отметить, что выбор метода решения организационных проблем вуза зависит от характера возникшей проблемы, от возможностей по проведению соответствующих исследований организационных взаимосвязей и взаимозависимостей в вузе.

Результатом реализации методики организационного проектирования вуза в регионе является организационный проект рациональной структуры системы эффективного управления вузом, который включает в себя:

-идею организационного проекта рациональной структуры, которая вытекает из стратегии ведения научной и образовательной деятельности вуза

в регионе;

- состав производственной структуры вуза с учетом выявленных потребностей локального рынка труда и образовательных услуг вуза;
- организационная структура вуза;
- человеческий капитал вуза;
- потребность вуза в различных ресурсах на период деятельности;
- финансово-инвестиционное обеспечение проектов и программ вуза;
- информационное обеспечение процессов управления вузом;
- политики организации взаимодействий структур вуза;
- эффективность организационного проектирования вуза в регионе.

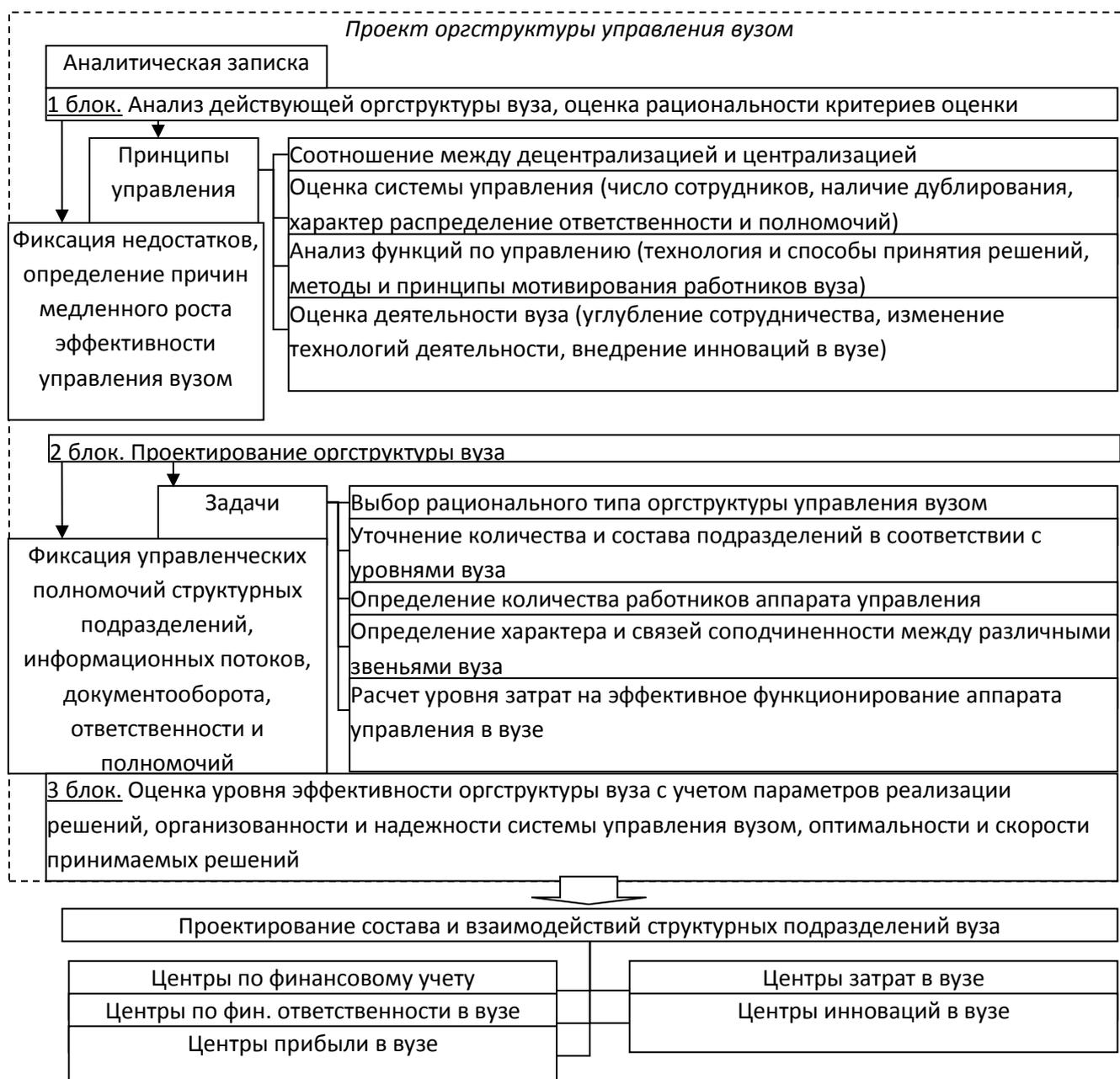


Рис.3. - Основные составляющие методики организационного проектирования вуза в регионе

Смысл выделения и группировки специализированных центров в вузе в рамках организационного проектирования связан с тем, что это обеспечивает возможности эффективного использования современных способов системной трансформации организационной структуры вуза по критерию ее большей рациональности и эффективности [21]. Подобная перегруппировка, которая осуществляется на основе помощи центров по финансовому учету, позволяет, кроме прочего, укрупнить ряд подразделений вуза за счет устранения более мелких. В свою очередь, выделение центров по финансовой ответственности позволяет например, решить на уровне вуза проблему, связанную с возникновением конфликта интересов и монополистических тенденций применительно ко внутренней среде вуза [22].

В плане обеспечения эффективного развития вуза также важно в рамках методики организационного проектирования вуза в регионе структурировать блок, на основе которого появятся возможности оценить эффективность оргструктуры управления вузом в регионе. Как правило, главным недостатком применяемых методик по оценке является их преимущественная функциональная ориентация, а также строгая регламентация всех процессов управления вузом, а не результатов принятия решений в вузе. Даже обоснованные проработки большинства функциональных нормативов и характеристик, например количественный состав аппарата управления вузом в регионе, не дают рациональных конструктивных рекомендаций по решению проблем формирования научного и образовательного комплексов вуза, разработки и реализации целевых проектов и программ вуза.

Поэтому, итоговым критерием эффективности в рамках сравнения разных вариантов оргструктуры вуза следует считать наиболее устойчивое и полное достижение целей научной и образовательной деятельности вуза, его социального развития и рейтингового прогресса [23]. Но довести указанный критерий до практического применения в простых показателях, связать конкретное решение с конечными результатами ведения научной и образовательной деятельности вуза чрезвычайно трудно. Отсюда, важно применять систему нормативных характеристик для аппарата управления вузом, которые ранее детализировано представлены в таблице 2:

- уровень производительности аппарата управления вузом при переработке всей поступившей информации;
- уровень оперативности принятия решений в вузе;
- уровень надежности аппарата управления вузом, который выражается в качестве выполнения решений применительно к установленным срокам и ресурсам;
- уровень адаптивности и гибкости, который характеризуется способностью вуза по своевременному выявлению организационных

проблем, осуществлению соответствующей системной трансформации работы вуза по обеспечению ведения эффективной научной и образовательной деятельности с учетом требований локальных рынка труда и образовательных услуг [24].

Также особо отметим, что в условиях меняющейся рыночной экономики наиболее значимо обеспечение высокого уровня экономичности аппарата управления вузом. Не следует, однако, экономические критерии сводить к сокращению количества работников аппарата управления вузом. Важно формулировать данный критерий как критерий высокой экономической эффективности, обеспечивающий максимализацию результатов в сравнении с затратами на управление вузом[25].

Методика определения эффективных управленческих воздействий на деятельность вуза как экспертная методика сценарного управления вузом на уровне региона. На рис. 4 представлены основные составляющие методики определения эффективных управленческих воздействий на деятельность вуза. Функции сценарного управления в рамках методики определения эффективных управленческих воздействий на деятельность вуза выступают необходимым и важным элементом данной методики, который позволяет определить направления и тот объем ресурсов для вуза на уровне конкретного региона, который требуется для достижения всех поставленных целей, задач вуза во взаимосвязи со стратегией функционирования локальных рынка труда и образовательных услуг региона. Выполнение функций сценарного управления, а также комплексное обеспечение вуза всеми требуемыми ресурсами является важным результатом применения методики определения эффективных управленческих воздействий.



Рис. 4. - Основные составляющие методики определения эффективных управленческих воздействий на деятельность вуза

Следует также отметить, что комплексное взаимодействие составляющих методики определения эффективных управленческих воздействий обеспечивает устойчивое экономическое развитие всего вуза в целом. Результативность реализации данной методики определения эффективных управленческих воздействий связана не только с функционированием и взаимодействиями отдельных составляющих методики, которые объединены в блоки в соответствии с функциональным признаком, а также с синергетическим эффектом, производимым системой управления вузом, по факту учета изменения факторов региональной экономики.

Также важно понимать, что самыми значимыми факторами, которые влияют; на уровень результативности реализации методики определения эффективных управленческих воздействий следует считать действенный механизм осуществления контроля над функционированием вузов в регионе для установления оптимальности состояния научной и образовательной деятельности, а также для осуществления процессов в сфере финансово-инвестиционного обеспечения стратегического управления вузом, наконец, раскрытия потенциала всех внутренних источников по организационному развитию вуза.

Использованные источники:

1. Управление стратегией инвестиционно- экономического развития вертикально-интегрированного холдинга [Текст]: Коллективная монография. /Филатов В.В., Трифонов Р. Н., Подлесная Л.В., Борисова Т.А., Медведев В.М., Князев В.В., Фадеев А.С., Шестов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой

промышленности, Москва: [б. и.], 2015

2. Региональные проблемы преобразования экономики: междисциплинарный подход к формированию механизма стимулирования развития [Текст] : материалы III Всерос. науч.-практ. конф., 23-24 окт. 2012 г. / Правительство Республики Дагестан. - Махачкала : Наука-Дагестан, 2012. - 667 с.

3. Диброва Ж.Н. Региональные механизмы сценарного управления высшими учебными заведениями [Текст] : сб. тр. 4-ой Междунар. науч.-практ. конф., «Актуальные вопросы развития современного общества» 18 апреля 2014 г. в 4-х томах, Том 2 / Юго-Западный гос. ун-т. - Курск: Юго-Западный гос. ун-т, 2014. – С.45-49

4. Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Ашалян Л.Н., Дадугин М.В., Деева В.А., Денисова Н.А., Кобулова А.Б., Кобиашвили Н.А., Паластина И.П., Положенцева И.В., Филатов В.В., Сафронов Б.И.//[Текст] : Инновационный менеджмент – Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО, Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, [б. и.], 2011 - 479 с.

5. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Богданова И.С.[Текст] : Управление стоимостью и оценка активов предприятия. Ч.1. Основные понятия и подходы к оценке бизнеса, оценка материальных активов предприятия. Учебно-практическое пособие с тестовыми заданиями в 2ух частях, с грифом УМО. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, [б. и.], 2012 - 472 с.

6. Стратегическое развитие организаций [Текст] : сб. материалов междунар. науч.-практ. конф., 30 янв. 2013 г. ; Российская академия народного хозяйства и гос. службы при Президенте Российской Федерации. Владимирский филиал / Российская академия народного хозяйства и гос. службы при Президенте Российской Федерации. Владимирский филиал. - Владимир : Владимир. фил. РАНХиГС, 2013. - 398 с.

7. Стратегическое планирование и развитие предприятий, всероссийский симп. (15; 2014; Москва). Пятнадцатый всероссийский симпозиум "Стратегическое планирование и развитие предприятий" [Текст] : 15-16 апр. 2014 г., Москва : материалы симп. - М. : ЦЭМИ РАН, 20 - . - В надзаг.: Центр. экон.-мат. ин-т, Рос. акад. наук. Секция 1 : Теоретические проблемы стратегического планирования на микроэкономическом уровне. - 2014. - 199 с

8. Стратегическое планирование и развитие предприятий [Текст] : девятый всерос. симп., Москва, 15-16 апр. 2008 г.: материалы симп. / под ред. Г.Б. Клейнера; ЦЭМИ. - М. : ЦЭМИ РАН, 2008 - . - В надзаг.: Центр. экон.-мат. ин-т РАН. Секция 1 : Теоретические проблемы стратегического планирования на микроэкономическом уровне. - 2008. - 201 с.

9. Астахова, Е. А. Стратегическое развитие инновационной деятельности в регионе [Текст] : монография / Е. А. Астахова, О. В. Ганжа, А. В. Фролов. - Ставрополь : Оператив. полиграфия Тираж, 2013. - 171 с.

10. Ахмедуев, А. Ш. Стратегическое управление социально-экономическим развитием региона [Текст] : монография / А. Ш. Ахмедуев, А. А. Рабаданова.

- М. : Экономика, 2013. - 307 с.

11. Сигел Э.Ф. Практическая бизнес-статистика. М.: Издательский дом «Вильямс», 2008. С. 37.

12. Дорофеев А.Ю., Филатов В.В., Богданова И.С.[Текст] : Управление стоимостью и оценка активов предприятия. Ч.2. Организационное обеспечение, оценка финансово-хозяйственной деятельности и нематериальных активов предприятия. Учебно-практическое пособие с тестовыми заданиями в 2ух частях, с грифом УМО. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, 2012 - 350 с.

13. Воронцова, Е. В. Стратегическое управление как инструмент повышения устойчивости предприятия [Текст] : монография / Е. В. Воронцова, Ю. Ю. Коробкова, Л. Р. Туктарова. - Самара : [б. и.], 2012. - 105 с.

14. Бочко, В. С. Интегративное стратегическое развитие территорий (теория и методология) [Текст] : монография / В. С. Бочко. - Екатеринбург : [б. и.], 2010 (Екатеринбург). - 315 с.

15.Крымов, В. Б. Стратегическое планирование в системе управления социально-экономическим развитием субъекта Российской Федерации [Текст] : монография / В. Б. Крымов. - М. : [б. и.], 2010 (Подольск). - 390 с.

16. Кофанов, А. А. Стратегическое развитие региональных экономических систем: межрегиональная и глобальная интеграция, концепция генераторов экономического роста [Текст] : монография / А. А. Кофанов. - Краснодар : Просвещение-Юг, 2010. - 169 с.

17. Аветисян М.В., Гайдаренко Л.В., Деева В.А., Князев В.В., Кобулов Б.А., Кобиашвили Н.А., Мухина Т.Н., Паластина И.П., Руденко О.Е., Филатов В.В., Хомутичкикова Т.В. [Текст]: Менеджмент. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО. Издательство: Москва, Юриспруденция, [б. и.], 2008

18.Научно-техническое развитие как инновационный фактор экономического роста.[Текст]: Коллективная монография. / Ашальян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва:[б.и.], 2014. - 446 с.

19.Фисенко, А. И. Структура управления предприятия в условиях организационных инноваций [Текст] : монография / А. И. Фисенко, М. А. Кучма. - Владивосток : Мор. гос. ун-т, 2010 (Владивосток). - 205 с.

20.Кубарева, Е. Ю. Бюджетирование на проектно-ориентированном предприятии с матричной структурой управления: организационно-методические основы [Текст] : монография / Е. Ю. Кубарева. - М. : ДПК Пресс, 2011. - 248 с.

21. Хомутичкикова Т.В, Деева В.А., Князев В.В., Бачурин А.П., Долгова В.Н., Медведева Т.Ю., Филатов В.В., Паластина И.П. [Текст] : Управление качеством. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО. Издательство: Москва, Издательство ЦНТБ пищевой промышленности, [б.

и.], 2009.

22. Долгова В.Н., Деева В.А., Князев В.В., Бачурин А.П., Медведева Т.Ю., Паластина И.П., Положенцева И.В., Филатов В.В., Женжебир В.Н. . [Текст]: Государственное и муниципальное управление. Учебное пособие с тестовыми заданиями, с грифом УМО. Издательство: Москва, Издательство ЦНТБ пищевой промышленности, [б. и.], 2010

23. Управление лицензионной деятельностью: вопросы теории и практики. [Текст] : Коллективная монография. / Ашальян Л.Н., Дадугин М.В., Диброва Ж.Н. Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2013. - 417 с.

24. Диброва Ж.Н. Форсайт как современная практика управления ВУЗом. [Текст]: Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 1. С. 28.

25. Filatov V.V. Theoretical questions of formation and development of the market economic system industry innovation// II Science, Technology and Higher Education [Text]: materials of the II international research and practice conference, Westwood, Canada, 30.01.2014 / Westwood, Canada, 2014, 124-128 p.

Диброва Ж.Н.

аспирант

кафедра “Маркетинга и форсайта”

ФБГОУ ВПО «Московский государственный университет

технологий и управления» им. К.Г. Разумовского

Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ СЦЕНАРНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЫСШИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ МОСКВЫ КАК МЕГАПОЛИСА

Аннотация

В статье проанализированы функционирования региональных механизмов сценарного управления высшими учебными заведениями Москвы как мегаполиса. Изучены экономические, социальные и гуманитарные результаты деятельности московских вузов с точки зрения воздействия на экономику и человеческий капитал мегаполиса. Проанализирована структура и содержание регионального экономического механизма сценарного управления вузами Москвы.

Ключевые слова: прогноз, прогнозирование, сценарное моделирование, научно-исследовательская, образовательная и инновационная деятельность, вуз, человеческий капитал, мегаполис.

Features of functioning of regional mechanisms scenario management of higher educational institutions of Moscow as metropolis

Dibrova J.N.

Moscow state
University of technologies and management
of K.G.Razumovsky,
Moscow, Russia

Abstract

The article analyzes the functioning of the regional mechanisms of scenario management of higher educational institutions of Moscow as a metropolis. Studied economic, social and humanitarian results of Moscow universities from the point of view of impact on the economy and human capital metropolis. Analyzed the structure and content of regional economic mechanism of scenario management schools in Moscow.

Keywords: forecast, forecasting, scenario modeling, research, education and innovation, universities, human capital, metropolis.

В соответствии со своим влиянием и статусом Москва как мегаполис позиционируется сегодня как мировой развитый город применительно к глобальному политическому, экономическому и культурному пространству. В тоже время позиции Москвы как мегаполиса в долгосрочной перспективе следует кардинально усилить по таким параметрам, как качество среды, качество жизни в мегаполисе, что важно для улучшения человеческого капитала Москвы[1].

В период с 2000 по 2008 годы экономика Москвы как мегаполиса развивалась высокими темпами, которые превышали темпы роста национальной экономики РФ в целом. Например, ВРП за указанный период вырос почти в 2 раза, а среднегодовой рост данного показателя составил почти 110,0%^{xv}. В свою очередь, уровень промышленного производства вырос в 1,95 раза, а уровень инвестиций в капитал предприятий мегаполиса – в 1,85 раза, наконец, товарооборот увеличился в 1,63 раза, что способствовало устойчивому развитию человеческого капитала Москвы. Также в рассматриваемый период базой для развития Москвы как мегаполиса был стабильный рост показателей и высокий уровень концентрации поступлений ресурсов от ведения внешнеэкономической деятельности, от использования преимуществ положения Москвы как ведущего центра экономической активности в России. Здесь существенному улучшению человеческого капитала Москвы как мегаполиса помогала благоприятная ситуация в демографической сфере и привлечение квалифицированных человеческих ресурсов из других регионов России и неквалифицированных мигрантов из стран СНГ[2].

Экономический кризис на рубеже 2009-2010 годов негативно повлиял на экономику Москвы как мегаполиса. Так в 2009 году показатель ВРП

снизились более чем на 12%, а в период 2010-2011 годов ключевые макроэкономические показатели экономики Москвы росли значительно медленнее российских. В качестве примера можно привести такую ситуацию, когда в 2010 году рост ВРП к 2009 году был всего лишь 1,4%, в то время как по РФ в целом данный показатель составлял 4,3%, а в 2011 году – 3,0% по отношению к 4,3% по РФ в целом^{xvi}.

Тем не менее, темпы роста товарооборота в период 2011-2013 годов вышли на уровень, который был до кризиса при сохраняющемся недостаточном уровне инвестиционной активности экономических субъектов Москвы как мегаполиса. После понижения в период 2009-2010 годов с точки зрения реального выражения данного показателя, прирост количества инвестиций в 2013 году был около 6,5%, что значительно уступает среднегодовым темпам развития ресурсной базы Москвы как мегаполиса в 2000-2008 годах. Фактически, за период 2008-2013 годов Москва как мегаполис перестала демонстрировать свою роль лидера России в темпах устойчивого экономического роста, что, в том числе, сказалось и на процессах развития человеческого капитала мегаполиса[3].

Население Москвы как мегаполиса становится достаточно неоднородным. Разные группы жителей, которые формируют человеческий капитал Москвы, сегодня значительно различаются по своим доходами, стилю жизни, а также предъявляют различные требования к проектированию и функционированию экономической и социальной среды мегаполиса, различно стараются проявить себя применительно к общественной жизни. С точки зрения стратегической перспективы все более важным становится создание широкого спектра условий для развития человеческого капитала Москвы как мегаполиса с позиций обеспечения бесконфликтного проживания, взаимоподдержки, интеграции, повышения культурного и квалификационного ценза для населения города[4].

Ожидается, что численность жителей Москвы как мегаполиса возрастет с 11,7 миллионов человек в 2013 году до 12,3 миллионов человек в период до 2025 года, почти на 0,6 миллионов человек. Также по прогнозам возможен рост населения Москвы как мегаполиса в период до 2025 года на 0,9 миллиона человек, в основном посредством мигрантов. В случае же прекращения притока мигрантов возможна ситуация, когда население Москвы в период до 2025 года сократится более чем на 0,5 миллиона человек. В период 2011-2013 годов уровень рождаемости в Москве как мегаполисе был достаточным с точки зрения обеспечения естественного нулевого прироста. Данному факту способствовало и заметный рост уровня рождаемости в указанный период и сложившаяся благоприятная структура населения города при одновременном сравнительно низком уровне смертности. Тем не менее в период до 2025 года ожидается существенное ухудшение половой и возрастной структуры жителей Москвы как мегаполиса (снижение удельного веса женщин, имеющих активный

репродуктивный возраст, а также рост удельного веса пожилого населения города), что приведет к сокращению уровня рождаемости. Отсюда, для снижения последствий естественной убыли жителей в Москве как мегаполисе потребуются определенные значительные дополнительные меры по оказанию помощи семьям с точки зрения ориентации данных семей на осуществления поддержки вторых, третьих и последующих рождений. Важно при этом ориентироваться на расширение условий, которые благоприятствуют рождению, воспитанию детей, а также на формирование потребностей в большем количестве детей. Численность жителей Москвы как мегаполиса в возрасте от 20 до 35 лет в период до 2025 года может сократиться более чем на треть, в том числе и в вариантах, которые допускают прирост населения города на базе притоков мигрантов из других стран. Значительно увеличится население с возрастом старше 65 лет. Эффект, который оказывается миграцией, будет при этом смягчать тенденцию старения жителей Москвы, но данный эффект не поменяет существенным образом структуру половой и возрастной пирамиды мегаполиса. В период до 2025 года удельный вес жителей с пенсионным возрастом в Москве подойдет к 35%, что значительно сократит возможности развития человеческого капитала города. Еще в больших темпах вырастут доли и количество лиц, имеющих возраст 75 лет, а также старше – до 8,0% в соответствии со стандартизированными прогнозами. Отсюда, убыль населения с трудоспособным возрастом неизбежна. Существуют прогнозы, которые с учетом темпов миграции, показывают, что число жителей, имеющих трудоспособный возраст, сократится на 550 тысяч человек (более чем на 7,0%). Происходящие изменения в уровне рождаемости никак не повлияют на рассматриваемую группу жителей Москвы как мегаполиса: все, кто работают в период с 2014 года до 2025 года, уже родились. При прекращении притока мигрантов возможное снижение уровня трудоспособных жителей Москвы составит более 1,3 миллиона человек или почти 20% от достигнутого современного уровня. Подобных изменений применительно к возрастной структуре жителей Москвы как мегаполиса никогда не было. В сравнении: за межпереписной период 2003-2010 годов численность жителей города Москвы, имеющих трудоспособный возраст, повысилась на 1 миллион человек). Для обеспечения поддержки численности жителей, имеющих трудоспособный возраст на уровне, требуемом для устойчивого развития и эффективного функционирования человеческого капитала Москвы как мегаполиса, городу нужно принимать каждый год почти 100 тысяч мигрантов, имеющих требуемую для города компетентность и квалификацию. Следует, правда, отметить, что данный «механический прирост» может оказаться опасным и ненужным в случае изменения приоритетов экономического, социального, пространственного развития городского хозяйства Москвы. Кроме этого, отметим, что миграционный приток жителей в Москву продолжается, правда в

существенно меньших объемах в сравнении с период 1998-2013 годов. Данный поток существенно колеблется под влиянием ряда внешних и внутренних социально-экономических факторов, оказывающих влияние на формирование и развитие человеческого капитала Москвы как мегаполиса. Определенное влияние, например, оказывает политика Администрации Москвы по отношению к выводу части промышленных производств за городскую черту[5,6].

Так как Москва как мегаполис выступает «главным потребителем» и заказчиком миграционных ресурсов, пребывающих в город из регионов России и стран СНГ, то на складывающуюся миграционную ситуацию значительно влияют экономические и политические процессы извне. Например, в России, а также в большем числе стран СНГ (кроме Азербайджана и Средней Азии) сегодня доминируют депопуляционные процессы. Также следует отметить, что миграционный потенциал стран Балтии и СНГ, прочих регионов России для Москвы как мегаполиса, который принял более 2,6 миллионов мигрантов за период 1998-2013 годов, значительно сократился, при этом качество миграционного потенциал имеет устойчивую тенденцию к понижению, что отрицательно сказывается на развитии человеческого капитала города.

Можно предположить, что положительное сальдо миграционных процессов (в случае неизменных условий социального и экономического развития Москвы как мегаполиса) образует ежегодный прирост мигрантов около 60 тысяч человек за счет притока населения в город из республик Центральной Азии. В рамках указанной гипотезы население Москвы как мегаполиса возрастет посредством миграции в период до 2025 года на 800 тысяч человек с одновременным ухудшением качества человеческого капитала мегаполиса. В этих условиях большое значение приобретают вузы Москвы как база для улучшения квалификационных и компетентностных характеристик мигрантов, пребывающих в мегаполис.

Следует отметить, что показатель индекса, характеризующего развитие человеческого капитала Москвы как мегаполиса превышает, среднероссийский уровень более чем на 15%. Достаточно высокий уровень всех ступеней образования жителей Москвы следует считать потенциалом для развития в мегаполисе экономики знаний. Сегодня более 50% жителей Москвы – это люди, имеющие высшее и послевузовское образование (в сравнении: по России в среднем указанная группа менее 30 %). В тоже время следует отметить, что в Москве как мегаполисе планомерно нарастает существенное несоответствие между ожиданиями работников по отношению зарплаты и качеством созданных рабочих мест, в том числе и с все более растущим спросом в отношении малоквалифицированного труда применительно к «поддерживающим» сервисам традиционной экономики города. Все это может также отрицательно сказаться на перспективах развития человеческого капитала Москвы как мегаполиса.

Наконец, отметим, что плотность кадров, занимающихся НИОКР и инновационной деятельностью в Москве как мегаполисе значительна даже в сравнении с ведущими мировыми аналогами (почти 40 % от количества в РФ), правда эффективность использования данных кадров ниже, нежели чем у мировых городов-лидеров и у прочих российских городов.

Все вышесказанное позволяет нам зафиксировать особенности экономической, гуманитарной и социальной составляющих человеческого капитала Москвы как мегаполиса (рис. 1).



Рис. 1. - Особенности экономической, гуманитарной и социальной составляющих человеческого капитала Москвы как мегаполиса

Перейдем далее к раскрытию экономических, социальных и гуманитарных результатов деятельности высших учебных заведений (вузов) Москвы с точки зрения отображения их влияния на развитие экономики и человеческого капитала мегаполиса.

По охвату услугами высшего профессионального образования город Москва является одним из ведущих лидеров в мире. Около 1,35 миллиона студентов (данный показатель составляет больше 11 % от современного населения Москвы, а также почти 20 % от суммарного числа всех работающих в Москве как мегаполисе) получают образование в 119 образовательных государственных организациях системы высшего образования города, включая и 10 вузов, которые учреждены Правительством Москвы, а также в 179 частных организациях системы

высшего образования Москвы^{xvii}. В Москве обучаются почти 350 тысяч человек из прочих регионов России, включая и почти 45 % из данных обучающихся – из городов Московской области. Следует также отметить, что 48 % студентов вузов Москвы проходят обучение в рамках очной формы. Также более 70 % выпускников организаций общеобразовательной сферы Москвы как мегаполиса поступают затем в образовательные государственные организации системы высшего образования города (при учете числа поступающих по факту освоения образовательных программ общего среднего образования - 92 %^{xviii}).

Несмотря на тот факт, что в Москве есть государственные образовательные организации высшего образования, которые получили мировую известность и имеют высокие показатели и параметры качества подготовки квалифицированных и компетентных студентов, в мегаполисе сегодня ощущается переизбыток подготовленных специалистов, которые получили высшее образование и не обладают при этом достаточно высокой требуемой для городского хозяйства квалификацией, что позволило бы им успешно трудоустройства в соответствии с полученной специальностью (особенно это характерно для таких специальностей, как «экономист», «юрист», «менеджер» и для ряда технологических специальностей). Кроме этого, большая часть московских экономических организаций подтверждают существующий дефицит квалифицированных инженеров, более 20 % - дефицит квалифицированных юристов и экономистов.

Также о современных проблемах с качеством предоставляемых услуг высшего образования применительно к Москве как мегаполису свидетельствуют средние низкие показатели участия большинства студентов и педагогических работников в инновационной и научной деятельности вузов.

В тоже время следует отметить, что если применительно к началу программного периода была констатация практически полного отсутствия в портфеле большего числа образовательных государственных организаций системы высшего образования Москвы значительных по масштабам серьезных по получаемым результатам разработок и исследований в соответствии с заказами и с интересами Правительства Москвы, то в 2011-2013 годах более 65 столичных вузов участвовали в городских программах, сформированных и реализуемых в соответствии с заказом Департамента образования Москвы^{xix}.

Как результат, например, в 2013 году средства из федерального бюджета применительно к территории Москвы в области высшего образования, науки (почти 4,5 миллиарда рублей) были направлены на строительство новых объектов профессионального высшего образования, обеспечивающих разработку новых качественных образовательных услуг и конкурентоспособных инновационных разработок (Московский Государственный Университет имени Ломоносова М. В., Московский

авиационный институт имени Орджоникидзе С., научно-исследовательский центр «Курчатовский институт», выставочный комплекс, который расположен в Москве на территории Гоголевского бульвара).

Еще одним важным экономическим, социальным и гуманитарным результатом деятельности московских вузов с точки зрения воздействия на экономику и человеческий капитал города является регулирование качества кадрового потенциала вузов мегаполиса. Кадровый потенциал вузов Москвы обуславливает ведущие позиции данных вузов на рынке услуг высшего образования России. Однако неконкурентоспособный уровень зарплаты и отсутствие источников устойчивого ресурсного обеспечения исследований в вузах привели к существенному ослаблению кадрового потенциала московских вузов. В соответствии с данными социологических исследований, на постоянной основе работают в научных подразделениях и исследовательских институтах образовательных организаций сферы высшего образования города Москвы всего 10% от общего числа педагогических работников московских вузов. Работы в соответствии с индивидуальными или коллективными грантами научных фондов осуществляют не более 10 % от общего числа педагогических работников московских вузов. Ведущие представители профессорско-преподавательского состава многих вузов Москвы старше 65 лет.

Следует также отметить, что в профессиональных государственных образовательных организациях высшего образования Москвы сохраняется, при этом значительно в малой степени, чем применительно к началу периода реформы системы высшего образования мегаполиса, дефицит кадров, предоставляющих прикладные образовательные услуги (мастеров по производственному обучению и преподавателей в области прикладных дисциплин для обучающихся студентов), которые владеют перспективными технологиями, а также имеют опыт работы в современном производстве и в сфере услуг.

Как уже было отмечено выше в Москве действует 179 частных вузов, которые осуществляют научную и образовательную деятельность в соответствии с имеющими государственную аккредитацию образовательными программами по высшему образованию и по дополнительному профессиональному обучению. При этом в государственных образовательных учреждениях высшего образования Москвы учатся почти 55 % студентов. Следует также отметить, что большая часть частных и государственных образовательных учреждений высшего образования, а также учреждений профессионального дополнительного образования предлагает широкий комплекс платных образовательных услуг, связанных с реализацией различных образовательных программ в соответствии с гуманитарной и экономико-управленческой группами направлений, включая и по инфо-коммуникационным технологиям, не обладая при этом достаточной кадровой базой для осуществления

качественной реализации подобных образовательных программ. Все это не способствует эффективному развитию человеческого капитала Москвы как мегаполиса.

При этом часто выпускники образовательных государственных учреждений высшего образования технологического и инженерного профиля испытывают значительные сложности со своим трудоустройством по специальностям, направлениям подготовки в субъектах городского хозяйства Москвы.

В тоже время сравнение с рядом ведущих мегаполисов мира показывает, что Москва обладает существенными резервами развития инфраструктуры локального рынка услуг высшего образования и может обеспечить его прозрачность и эффективность функционирования, требуемую для различных групп потребителей (для абитуриентов, для семей, для работодателей Москвы). Фактически, можно говорить, что посредством повышения эффективности функционирования региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы можно добиться необходимых желательных показателей в области деятельности вузов мегаполиса и их влияния на экономику и качество человеческого капитала города.

Все вышесказанное в отношении экономических, социальных и гуманитарных результатов деятельности московских вузов с точки зрения воздействия на экономику и человеческий капитал города представлено в табл. 1.

Табл. 1. Экономические, социальные и гуманитарные результаты деятельности московских вузов с точки зрения воздействия на экономику и человеческий капитал города (на конец 2012 года)

	2008	2009	2010	2011	2012
Число учреждений в системе профессионального высшего образования в Москве	276	264	268	256	248
включая:					
государственные вузы	110	109	109	106	101
негосударственные вузы	166	155	159	150	147
Число студентов в учреждениях системы профессионального высшего образования в Москве, тысяч человек	1312,7	1281,1	1168,1	1028,4	941,0
включая:					
в государственных вузах всего, тысяч человек	893,2	882,0	807,0	749,5	707,8
на 10 тыс. человек жителей города	792	775	699	645	591
в негосударственных вузах	419,5	399,1	361,1	278,9	233,2
Поступило студентов в учреждения профессионального высшего образования Москвы, тысяч человек	259,5	233,6	212,0	174,1	195,9
включая:					
в государственные вузы	179,2	180,0	156,0	140,2	154,3
в негосударственные вузы	80,3	53,6	56,0	33,9	41,6

Подготовлено и выпущено специалистов учреждениями профессионального высшего образования, тысяч человек	243,0	275,3	272,0	262,1	251,5
включая:					
из государственных вузов всего, тысяч человек	168,0	172,2	168,0	164,4	157,9
на 10 тыс. человек жителей города	150	152	147	142	132
из негосударственных вузов	75,0	103,1	104,0	97,7	93,6
Вхождение вузов Москвы в число первых ста ведущих университетов мира согласно рейтингу конкурентоспособности университетов	0	0	0	0	1
Доля занятых инновационными разработками и исследованиями в вузах, %	12	13	15	16	18
Доля специалистов в общем числе мигрантов, имеющих высокую квалификацию и компетентность, полученные в вузах Москвы	8	13	15	20	25

В аспекте всего сказанного дадим характеристику региональным организационному и экономическому механизмам сценарного управления вузами Москвы. Что касается регионального организационного механизма сценарного управления вузами Москвы, то он по своей структуре соответствует ранее представленному во второй главе организационному механизму. Во многом это объясняется достаточной и проработанной нормативно-правовой базой функционирования системы высшего профессионального образования в России и в регионах. Министерство образования и науки РФ планомерно осуществляет реформу системы высшего профессионального образования в регионах, поэтому организационная составляющая в регулировании деятельности государственных и частных вузов в достаточной степени проработана.

В свою очередь региональный экономический механизм сценарного управления вузами Москвы значительно отличается от выявленного и описанного нами во второй главе типового экономического механизма. Во многом это связано с недостаточной экономической самостоятельностью вузов мегаполиса, их зависимостью от действий Министерства образования и науки РФ, других министерств и ведомств России. При этом Министерства и ведомства, а также сами вузы не имеют квалифицированных специалистов в области разработки и реализации экономической политики в сфере высшего профессионального образования, особенности в части прогнозирования и моделирования будущей научной и образовательной деятельности вузов Москвы. Несомненно, на специфику функционирования регионального экономического механизма сценарного управления вузами Москвы влияет и текущая демографическая ситуация в мегаполисе и в России в целом, которая, с одной стороны, сокращает спрос на образовательные услуги, с другой стороны, усугубляет ситуацию с формированием человеческого капитала мегаполиса в плане снижения качества подготовки студентов из-за старения и снижения квалификации профессорско-преподавательского состава вуза. Все это еще более негативно сказывается на снижении уровня

экономической состоятельности и самостоятельности вузов Москвы. Разработать стратегию и сценарии развития вуза часто становится невыполнимой задачей.

На рис. 2. представлена современная структура регионального экономического механизма сценарного управления вузами Москвы.

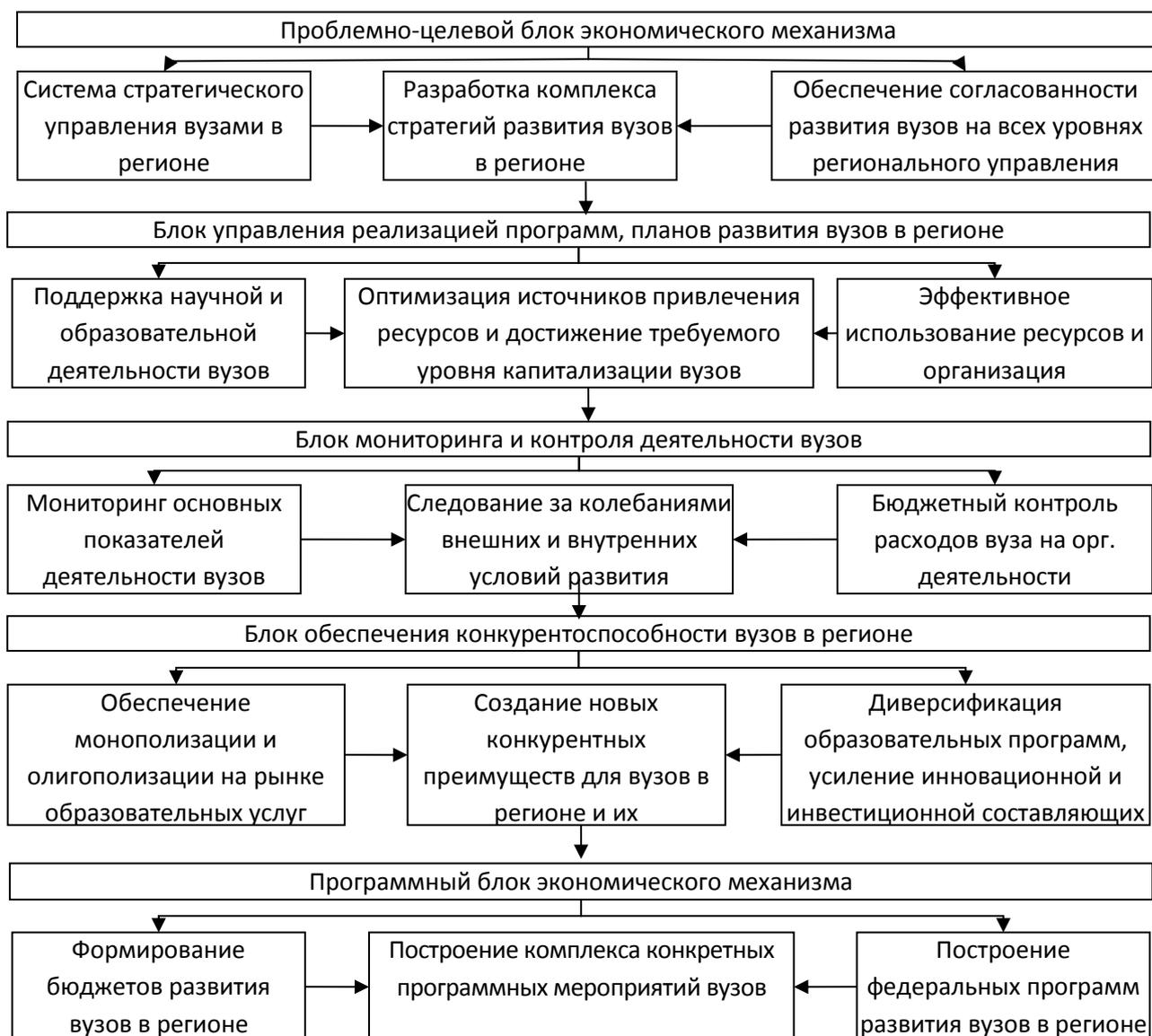


Рис.2 - Структура регионального экономического механизма сценарного управления вузами Москвы

Как видно из рис.2, в составе регионального экономического механизма сценарного управления вузами Москвы произошло замещение аналитического блока на блок мониторинга и контроля деятельности вузов, что затрудняет осуществление среднесрочного и долгосрочного планирования развития вузов в мегаполисе. Система организации научной и образовательной деятельности вузов Москвы становится недостаточно адаптивной и не приспособленной к колебаниям мировых и локальных

рынков труда и образовательных услуг. Также базисным для регионального экономического механизма становится проблемно-целевой блок, который ориентирует систему стратегического управления вузами в мегаполисе на определение и решение уже возникших проблем с последующим запаздыванием распознавания угроз для вузов Москвы, обусловленных меняющейся рыночной экономикой и усложнением процессов государственного регулирования отраслевых социально-экономических систем.

Кроме этого, в силу отсутствия должного осуществления расчетно-аналитических процедур и фактического не применения (частичного применения) форсайт-технологий при моделировании перспективной научной и образовательной деятельности вузов Москвы в аспекте составления прогнозов будущего городского хозяйства мегаполиса происходит трансформация сценарного блока регионального экономического механизма в программный блок, что ограничивает альтернативные возможности в трансформации процессов развития вузов Москвы с учетом происходящих изменений во внешней и внутренней экономической, социальной и гуманитарной средах мегаполиса. Значительно ограничивается число возможных альтернативных сценариев, при этом сами сценарии захватывают достаточно узкий сегмент возможностей совершенствования научной и образовательной деятельности вузов Москвы с учетом потребностей локального рынка труда и образовательных услуг мегаполиса.

В результате подобных трансформаций регионального экономического механизма сценарного управления вузами в Москве процесс организации и управления научной и образовательной деятельностью вузов в мегаполисе становится разбалансированным, не поддающимся однозначной оценке с точки зрения решения текущих и возможных перспективных проблем функционирования экономических субъектов городского хозяйства. А разбалансированность процессов организации и управления научной и образовательной деятельностью вузов в Москве приводит к тому, что узкодминирующими стратегиями развития вузов мегаполиса становятся стратегии:

-стратегия развития реализуемых направлений специализации подготовки, когда происходит увеличение числа направлений специализации обучающихся в вузе, или происходит концентрация мероприятий научной и образовательной деятельности вузов мегаполиса на определенном направлении подготовки. Выбор стратегии и формирование программ научной и образовательной деятельности вузов преимущественно осуществляется посредством изучения потребностей социального и экономического развития Москвы, которые выражаются в исследованиях спроса на локальном рынке труда, оценке оправданности, а также эффективности принимаемых в Министерстве образования и науки России

решений в отношении использования ресурсов, которые применяются для удовлетворения спроса на кадры в городском хозяйстве. Как уже нами отмечалось подобная стратегия может привести к краху системы высшего образования при изменении социально-экономической стратегии развития Москвы;

-стратегия обеспечения роста числа обучающихся в вузах Москвы, которая реализуется посредством увеличения масштабов действующих вузов мегаполиса, и посредством увеличением их количества в Москве. Указанная стратегия эффективна только в случае, если разработаны и приняты ценностно ориентированные приоритеты развития вузов в Москве, в противном случае, монополизация положения вузов мегаполиса может привести к снижению качества образовательных услуг в регионе и в России в целом;

-стратегия улучшения материальной и технической базы научной и образовательной деятельности вузов в Москве, что обеспечивает эффективное функционирование вузов применительно ко всем сферам регионального хозяйства. Вузы мегаполиса в наибольшей степени ориентированы на нахождение финансирования для себя, пусть даже это сегодня вузу и необходимо с учетом отсутствия у него возможностей для разработки новых инновационных образовательных программ и услуг. Также наличие развитой материальной и технической базы считается важнейшим условием эффективности деятельности самой региональной системы управления высшим образованием. Подобная стратегия часто приводит к росту уровня ресурсоемкости предоставляемых заказчикам инновационных разработок и образовательных услуг. Не испытывая нужды в рациональном управлении ресурсами вузы становятся неэффективными с точки зрения расходования ресурсов для осуществления своих перспективных программ научной и образовательной деятельности в мегаполисе.

Все представленные выше стратегии развития вузов Москвы следует считать в достаточной степени обобщенными и нерациональными с точки зрения их направленности на решение проблем городского хозяйства. Кроме этого, с учетом современных требований к формированию человеческого капитала мегаполиса данные стратегии для достижения оптимальных результатов управления вузами Москвы должны быть в определенной степени скомбинированы и затем реализованы в аспекте принятой стратегии социально-экономического развития системы городского хозяйства Москвы. Фактически, реализуемый в Москве региональный экономический механизм сценарного управления должен быть дополнен блоком использования расчетно-аналитических методик и форсайт-технологий для расширения состава стратегий и сценариев развития вузов мегаполиса.

В свою очередь, расширение состава стратегий и сценариев развития вузов Москвы с учетом интересов различных заинтересованных

общественных групп, бизнеса и государства позволит обеспечить в мегаполисе соответствующие преобразования в процессах ресурсного обеспечения системы высшего профессионального образования Москвы с последующей реорганизацией структуры регионального организационного механизма сценарного управления по критерию достигнутого уровня экономической, организационной, социальной и гуманитарной эффективности деятельности вузов мегаполиса.

Использованные источники:

1. Управление лицензионной деятельностью: вопросы теории и практики. [Текст] : Коллективная монография. / Ашальян Л.Н., Дадугин М.В., Диброва Ж.Н. Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2013. - 417 с.
2. Научно-техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. [Текст] : Коллективная монография. / Ашальян Л.Н., Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2014. - 446 с.
3. Диброва Ж.Н. Форсайт как современная практика управления Вузом/ Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 1. С. 28.
4. Диброва Ж.Н. Региональные механизмы сценарного управления высшими учебными заведениями [Текст] : сб. тр. 4-ой Междунар. науч.-практ. конф., «Актуальные вопросы развития современного общества» 18 апреля 2014 г. в 4-х томах, Том 2 / Юго-Западный гос. ун-т. - Курск: Юго-Западный гос. ун-т, 2014. – С.45-49
5. Роль международных платежных систем в экономике России [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Трифонов Р. Н., Князев В.В., Кобулов Б.А., Положенцева И.В., Шестов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва: [б. и.], 2014. – 462с.
6. Filatov V.V. Study of the major economic control functions of the market of innovations sectoral economic system// V Science and Education [Text]: Materials of the V Science and Education, Germany, Munich, 22/02/2014/ Germany, Munich, 2014, 124-128 p.

Диброва Ж.Н.
аспирант
кафедра "Маркетинга и форсайта"
ФБГОУ ВПО «Московский государственный университет
технологий и управления» им. К.Г. Разумовского
Россия, г. Москва

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ СЦЕНАРНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЫСШИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ МОСКВЫ

Аннотация

В статье проанализирована оценка эффективности применения региональных механизмов сценарного управления высшими учебными заведениями Москвы. Проанализированы ключевые задачи, реализуемые инновационным научно-образовательным кластером с участием ведущих вузов Москвы при развитии человеческого капитала мегаполиса. Рассчитаны общие и частные экономические, организационные, социальные, гуманитарные и интегрированные показатели эффективности применения региональных механизмов сценарного управления высшими учебными заведениями Москвы за последние 3 года и дан прогноз показателей на ближайшую перспективу.

Ключевые слова: прогноз, прогнозирование, сценарное моделирование, научно-исследовательская, образовательная и инновационная деятельность, вуз, человеческий капитал, мегаполис.

Evaluation of the effectiveness of regional mechanisms scenario management of higher educational institutions of Moscow

Dibrova J.N.
Moscow state
University of technologies and management
of K.G.Razumovsky,
Moscow, Russia

Abstract

The article analyzes the performance evaluation of regional mechanisms scenario management of higher educational institutions of Moscow. Analyzed key tasks to be implemented innovative scientific-educational cluster with the participation of leading Moscow universities in the development of human capital metropolis. Designed public and private economic, organizational, social, humanitarian and integrated indicators of the effectiveness of regional mechanisms scenario management of higher educational institutions of Moscow for the last 3 years, and given the forecast for the near future.

Keywords: forecast, forecasting, scenario modeling, research, education and innovation, universities, human capital, metropolis.

Представим показатели экономической, организационной, социальной и гуманитарной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления высшими учебными заведениями (вузами) Москвы.

Экономическая эффективность применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы – это показатель, который определяется соотношением полученных экономических эффектов (результатов) в деятельности вузов мегаполиса и затрат, которые породили указанные эффекты (результаты) реализации научных и образовательных процессов с точки зрения увеличения человеческого капитала Москвы. Фактически, чем ниже уровень затрат, а также чем больше величина полученных результатов научной и образовательной деятельности вузов Москвы, тем выше уровень экономической эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами мегаполиса.

Иными словами, экономическая эффективность применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы — это достижение такого состояния процессов развития человеческого капитала мегаполиса, в рамках которого уже невозможно повысить уровень удовлетворения потребностей в образовании определенных жителей города, не ухудшая одновременно положение других членов общества в силу сложившейся рациональной системы управления ресурсами вузов Москвы (уровень Парето-эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами мегаполиса)[1,2].

Организационная эффективность применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы – это показатель, характеризующий расширение комплекса и состава текущих и перспективных возможностей вузов мегаполиса использовать городскую внешнюю среду для привлечения ограниченных материальных и нематериальных ресурсов по критериям собственно способности вузов мегаполиса привлекать ресурсы, способности вузов верно интерпретировать и воспринимать реальность наличия ресурсов применительно к внешней городской среды для ведения научной и образовательной деятельности, способности вузов адекватно реагировать в отношении всех происходящих социально-экономических изменений на локальных рынке труда и образовательных услуг мегаполиса. Иными словами, высокий уровень организационной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы характеризует ситуацию, когда большая часть участников городской экономики и общества, локальных рынка труда и образовательных услуг Москвы чувствуют себя в достаточной степени свободными в использовании ресурсов, человеческого капитала и субсистем вуза как инструментов и основы для достижения своих социально-экономических целей[3,4].

Социальная эффективность применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы – это показатель, который отражает

полученные социальные результаты ведения научной и образовательной деятельности вузами мегаполиса, а также характеризует общественную значимость и степень применения потенциальных возможностей человеческого капитала вузов для реализации миссии системы высшего профессионального образования в повышении качества и уровня жизни в городе. Показатель социальной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами мегаполиса характеризуются исключительно результирующими составляющими деятельности вузов, главными из них являются: повышение научного и технического уровня при управлении вузами; повышение уровня интеграции процессов развития человеческого капитала мегаполиса; повышение квалификации и компетентности жителей города; повышение степени обоснованности всех принимаемых социально-экономических решений в городе; формирование и развитие культуры и образа жизни для населения города; обеспечение управляемости системы функционирования городского хозяйства; обеспечение удовлетворенности трудом и проживанием в городе; повышение для органов государственной власти уровня общественного доверия; обеспечение усиления уровня социальной ответственности субъектов городского хозяйства и институтов локального рынка труда и образовательных услуг; обеспечение устранения экологических последствий жизнедеятельности населения в городе[5-7].

Гуманитарная эффективность применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы – это показатель, характеризующий внутреннее и внешнее коммуникативное здоровье вузов с точки зрения обеспечения высокого уровня одобрения действий вузов в мегаполисе со стороны общества и администрации города, а также с позиций обеспечения высокого уровня гармонизации взаимоотношений между различными категориями работников вузов города по вопросам результативной реализации мировых стандартов ведения научной и образовательной деятельности. В качестве основы для оценки уровня экономической, организационной, социальной и гуманитарной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы возьмем отдельные показатели, которые были структурированы нами в параграфе 2.3. исследования (таблица 1).

Таблица 1. Частные показатели экономической, организационной, социальной и гуманитарной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы за период 2011-2013 гг.

<i>Nn/n</i>	<i>Наименование показателя</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>
<i>Показатели экономической эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы</i>				
<i>П_{эф1}</i>	Количество направлений и профилей подготовки	30	33	37
<i>П_{эф2}</i>	Доля вузов Москвы на национальном рынке образовательных услуг	0,36	0,41	0,43

П _{эф3}	Число зарегистрированных на работников вузов и сами вузы Москвы результатов инновационной деятельности	1415	1527	1702
<i>Показатели организационной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы</i>				
П _{орг1}	Уровень эффективности реализации распорядительных функций руководством вузов Москвы	0,42	0,50	0,56
П _{орг2}	Уровень производительности управленческого труда в вузах Москвы	0,51	0,56	0,62
П _{орг3}	Уровень эффективности применения информационных ресурсов в вузах Москвы	0,60	0,64	0,68
<i>Показатели социальной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы</i>				
П _{соц1}	Уровень важности и значения вузов Москвы для международного и российского академического сообщества	0,20	0,30	0,42
П _{соц2}	Уровень конкурентоспособности образовательных услуг вузов Москвы	0,33	0,45	0,60
П _{соц3}	Уровень востребованности в Москве, регионах России, в ближнем и дальнем зарубежье специалистов, подготовленных в вузах мегаполиса	0,24	0,36	0,50
<i>Показатели гуманитарной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы</i>				
П _{гум1}	Уровень удовлетворенности ППС от работы в вузах Москвы	0,30	0,46	0,67
П _{гум2}	Уровень оптимальности корпоративной культуры в вузах Москвы	0,35	0,50	0,65
П _{гум3}	Уровень рациональности организационных отношений в вузах Москвы	0,28	0,40	0,55

Приведем далее формулы и осуществим расчет показателей экономической, организационной, социальной и гуманитарной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы.

Расчет уровня экономической эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы.

$$P_{\text{эф-общ}} = \sum ((\Delta P_{\text{эф1}} / P_{\text{эф1}} (\text{прошлый период})) * W_{\text{эф1}}) + ((\Delta P_{\text{эф2}} / P_{\text{эф2}} (\text{прошлый период})) * W_{\text{эф2}}) + ((\Delta P_{\text{эф3}} / P_{\text{эф3}} (\text{прошлый период})) * W_{\text{эф3}}),$$

где $\Delta P_{\text{эф1-3}}$ - изменение уровня частных показателей экономической эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы, а именно показателей количества направлений и профилей подготовки обучающихся в вузах Москвы; доли вузов Москвы на национальном рынке образовательных услуг; число зарегистрированных на работников вузов и сами вузы Москвы результатов инновационной деятельности;

$W_{эф1-3}$ – значимость (удельные веса) соответствующих частных показателей экономической эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы.

Пороговые значения для оценки динамики общего показателя экономической эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы:

- от 0 до 0,25 – недостаточная динамика;
- от 0,26 до 0,50 – средняя динамика;
- от 0,51 и выше – высокая динамика.

Расчет уровня организационной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы.

$$P_{орг-общ} = \sum ((\Delta P_{орг1} / P_{орг1} (\text{прошлый период})) * W_{орг1}) + ((\Delta P_{орг2} / P_{орг2} (\text{прошлый период})) * W_{орг2}) + ((\Delta P_{орг3} / P_{орг3} (\text{прошлый период})) * W_{орг3}),$$

где $\Delta P_{орг1-3}$ - изменение уровня частных показателей организационной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы, а именно показателей уровня эффективности реализации распорядительных функций руководством вузов Москвы; уровня производительности управленческого труда в вузах Москвы; уровня эффективности применения информационных ресурсов в вузах Москвы;

$W_{орг1-3}$ – значимость (удельные веса) соответствующих частных показателей организационной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы.

Пороговые значения для оценки динамики общего показателя организационной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы:

- от 0 до 0,25 – недостаточная динамика;
- от 0,26 до 0,50 – средняя динамика;
- от 0,51 и выше – высокая динамика.

Расчет уровня социальной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы.

$$P_{соц-общ} = \sum ((\Delta P_{соц1} / P_{соц1} (\text{прошлый период})) * W_{соц1}) + ((\Delta P_{соц2} / P_{соц2} (\text{прошлый период})) * W_{соц2}) + ((\Delta P_{соц3} / P_{соц3} (\text{прошлый период})) * W_{соц3}),$$

где $\Delta P_{соц1-3}$ - изменение уровня частных показателей социальной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы, а именно показателей уровня важности и значения вузов Москвы для международного и российского академического сообщества; уровня конкурентоспособности образовательных услуг вузов Москвы; уровня востребованности в Москве, регионах России, в ближнем и дальнем зарубежье специалистов, подготовленных в вузах мегаполиса;

$W_{соц1-3}$ – значимость (удельные веса) соответствующих частных показателей социальной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы.

Пороговые значения для оценки динамики общего показателя

социальной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы:

-от 0 до 0,25 – недостаточная динамика;

-от 0,26 до 0,50 – средняя динамика;

-от 0,51 и выше – высокая динамика.

Расчет уровня гуманитарной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы.

$$P_{\text{гум-общ}} = \sum ((\Delta P_{\text{гум1}} / P_{\text{гум1}} (\text{прошлый период})) * W_{\text{гум1}}) + ((\Delta P_{\text{гум2}} / P_{\text{гум2}} (\text{прошлый период})) * W_{\text{гум2}}) + ((\Delta P_{\text{гум3}} / P_{\text{гум3}} (\text{прошлый период})) * W_{\text{гум3}}),$$

где $\Delta P_{\text{гум1-3}}$ - изменение уровня частных показателей гуманитарной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы, а именно показателей уровня удовлетворенности ППС от работы в вузах Москвы; уровня оптимальности корпоративной культуры в вузах Москвы; уровня рациональности организационных отношений в вузах Москвы;

$W_{\text{гум1-3}}$ – значимость (удельные веса) соответствующих частных показателей гуманитарной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы.

Пороговые значения для оценки динамики общего показателя гуманитарной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы:

-от 0 до 0,25 – недостаточная динамика;

-от 0,26 до 0,50 – средняя динамика;

-от 0,51 и выше – высокая динамика.

Далее в таблице 2 представлены результаты проведенных нами расчетов.

Таблица 2. Общие экономический, организационный, социальный, гуманитарный и интегрированный показатели эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы за период 2012-2013 гг. и прогноз показателей на 2014 г.

Показатель	2012	2013	2014 (прогноз)
Экономическая эффективность применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы	0,11	0,09	0,12
Организационная эффективность применения региональных механизмов сценарного управления	0,13	0,10	0,15
Социальная эффективность применения региональных механизмов сценарного управления	0,45	0,38	0,50
Гуманитарная эффективность применения региональных механизмов сценарного управления	0,32	0,38	0,45
Интегрированный показатель эффективности применения региональных механизмов сценарного управления	0,25	0,21	0,30

Интегральный показатель эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы. Интегральный показатель эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы определяется по следующей формуле:

$$P_{\text{интеграл}} = \sum ((\Delta P_{\text{эф-общ}} / P_{\text{эф-общ (прошлый период)}}) * W_{\text{эф-общ}}) + (\Delta P_{\text{орг-общ}} / P_{\text{орг-общ (прошлый период)}}) * W_{\text{орг-общ}} + (\Delta P_{\text{соц-общ}} / P_{\text{соц-общ (прошлый период)}}) * W_{\text{соц-общ}} + (\Delta P_{\text{гум-общ}} / P_{\text{гум-общ (прошлый период)}}) * W_{\text{гум-общ}}),$$

где $\Delta P_{\text{эф-общ}}$, $\Delta P_{\text{орг-общ}}$, $\Delta P_{\text{соц-общ}}$, $\Delta P_{\text{гум-общ}}$ - изменение уровня общих показателей экономической, организационной, социальной и гуманитарной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы;

$W_{\text{эф-общ}}$, $W_{\text{орг-общ}}$, $W_{\text{соц-общ}}$, $W_{\text{гум-общ}}$ - значимость (удельные веса) соответствующих общих показателей экономической, организационной, социальной и гуманитарной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы.

Пороговые значения для оценки динамики интегрального показателя эффективности: от 0 до 0,25 – недостаточная динамика; от 0,26 до 0,50 – средняя динамика; от 0,51 и выше – высокая динамика.

С учетом данных таблицы 2 следует указать на явно недостаточную динамику и величину показателей экономической и организационной эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы. Кроме этого, в 2013 году произошло общее снижение общих и интегрированных показателей эффективности применения региональных механизмов сценарного управления вузами Москвы. Факт данного снижения обусловлен внутренними экономическими и социальными процессами, происходящими в системе высшего профессионального образования России. Во многом указанную негативную тенденцию возможно переломить за счет реализации сценариев выбора и обоснования согласованных и взаимосвязанных стратегических приоритетов в области развития вузов Москвы, системы высшего профессионального образования мегаполиса и города в целом, предполагающих использование форсайт-технологий.

В частности, важной составляющей реализации сценариев выбора и обоснования согласованных и взаимосвязанных стратегических приоритетов в области развития вузов Москвы, системы высшего профессионального образования мегаполиса и города в целом с использованием форсайт-технологий является формирование инновационных научно-образовательных кластеров в мегаполисе, что, как один из важных результатов, приведет к развитию человеческого капитала города.

Представим далее рекомендации по развитию человеческого капитала мегаполиса на основе применения региональных механизмов сценарного

управления вузами Москвы посредством формирования инновационных научно-образовательных кластеров с участием ведущих вузов города.

Структура инновационного научно-образовательного кластера с участием ведущих вузов Москвы для обеспечения условий развития человеческого капитала мегаполиса может быть представлена как совокупность взаимосвязанных комплексов, имеющих функциональное ядро управления – Центр обеспечения инновационного развития участников кластера. Следует также отметить, что состав комплексов, которые обеспечивают реализацию стратегических задач по повышению эффективности участия вузов Москвы в развитии человеческого капитала мегаполиса включает (табл. 10):

- научно-исследовательский комплекс;
- учебно-инновационный комплекс;
- научно-производственный комплекс;
- организационно-управленческий комплекс.

Таблица 3. Ключевые задачи, реализуемые инновационным научно-образовательным кластером с участием ведущих вузов Москвы при развитии человеческого капитала мегаполиса

<i>Задачи кластера</i>	<i>Пути решения задач</i>
Образовательная задача	Находит свое решение в рамках организации деятельности участников учебно-инновационного комплекса, которые входят в рассматриваемый кластер
Научно-инновационная задача	Находит свое решение при организации деятельности участников научно-исследовательского комплекса, который входит в рассматриваемый кластер
Задача по расширению взаимодействия со стратегическими партнерами (преимущественно в производственной сфере)	Обеспечение расширения взаимодействий с органами исполнительной и законодательной власти, бизнес-структурами, профильными предприятиями промышленности и сферы услуг Москвы, малыми инновационными предприятиями применительно к организации деятельности участников производственного комплекса, который входит в
Управленческая задача	Организация, обеспечение сопровождения и эффективного управления научной и образовательной деятельностью применительно к планированию работы участников организационно-управленческого комплекса, который входит в рассматриваемый кластер

Рекомендуемый нами в рамках реализации сценариев выбора и обоснования согласованных и взаимосвязанных стратегических приоритетов в области развития вузов Москвы, системы высшего профессионального образования мегаполиса и города в целом с использованием форсайт-технологий инновационный научно-образовательный кластер следует считать базовым структурным компонентом обеспечения развития

человеческого капитала мегаполиса, который интегрирует образование, прикладные и фундаментальные исследования, промышленное производство, опытно-конструкторские разработки и процессы продвижения изготовленной наукоемкой продукции с высоким уровнем добавленной стоимости.

Участники, которые входят в структуру инновационного научно-образовательного кластера, приобретают следующие ключевые возможности:

-готовить высококвалифицированных и компетентных специалистов с учетом запросов государственных и бизнес-структур Москвы, что приведет к улучшению человеческого капитала мегаполиса;

-адаптировать государственные и бизнес-структуры Москвы к возможным изменениям существующих стандартов деятельности из-за перехода вузов на новую эффективную систему высшего профессионального образования в городе;

-сокращать сроки по передаче технологий на локальные рынки инновационных разработок в Москве и прочих регионах России от создателей новшеств к их потребителям, что позволит, в том числе, улучшить организационную компоненту реализуемых сценариев развития вузов Москвы;

-повышать уровень оценок значимости и важности научных и образовательных результатов вузов Москвы посредством развития и улучшения экспериментальной и материально-технической базы ведения деятельности;

-эффективно участвовать в рамках системы отношений по формированию государственно-частных партнерств в экономике Москвы на принципах сценарного управления и повышения адаптивности участников городского хозяйства.

Научная структура рекомендуемого инновационного научно-образовательного кластера выступает для производственной и учебной структур ключевым «поставщиком» идей, а также результатов поисковых, фундаментальных, прикладных разработок и научных исследований. Кроме этого, она обеспечивает поддержку, целенаправленное повышение научного и образовательного уровня большинства участников кластера, которые заняты исследованиями, разрабатывают различные новые технологии по заказам предприятий промышленности и сферы услуг Москвы.

В свою очередь, специалисты в рамках производственной структуры рекомендуемого инновационного научно-образовательного кластера обеспечивают ориентацию образовательную и научную структуры на осуществление широкого спектра научных разработок и исследований, предоставление конкурентоспособных и качественных образовательных услуг, которые в полной мере отвечают современным требованиям потребителей, тенденциям и закономерностям развития локальных рынка

труда и образовательных услуг Москвы. При этом, научная и учебная структуры, которые тесно взаимодействуют с участниками промышленной структуры рекомендуемого инновационного научно-образовательного кластера, ориентированы на обеспечение данных участников на поиск новых локальных рынков, различных потребителей новаций, создаваемых для образовательной и научно-технической сфер экономики города Москвы, которые затем могут быть использованы на основе полученных результатов разработок и исследований при расширении условий для развития человеческого капитала мегаполиса.

Участники организационно-управленческой структуры выступают как единая служба по организации, сопровождению деятельности инновационного научно-образовательного кластера, они представлены специализированными структурными подразделениями по управлению научной и образовательной деятельностью вузов для целей интенсификации процессов развития человеческого капитала Москвы. Все представленные структуры инновационного научно-образовательного кластера обеспечивают повышение уровня своей экономической устойчивости и управленческой гибкости посредством своевременного реагирования в отношении изменений в области научных передовых достижений, на локальных рынках новых промышленных технологий, в области изменения текущего потребительского спроса на продукцию с высоким уровнем добавленной стоимости и в области целенаправленного и рационального внедрения инноваций в образовательные процессы для расширения компетентностных возможностей обучающихся.

Обучающиеся в вузах Москвы, как результат, получают уникальные возможности участвовать в различных научных исследованиях, инновационных городских проектах, а также решать конкретные практико-ориентированные задачи путем применения на практике всех полученных в образовательных процессах теоретических знаний. По факту подобной работы все теоретические знания обучающихся в вузах Москвы обогащаются практическими навыками и опытом, также выпускники вузов приобретает ценный опыт коллективной работы. Все это помогают увеличению ценности выпускников вузов Москвы, создает для них дополнительные важные преимущества, требуемые при трудоустройстве. Как результат, обеспечивается оптимизация работы институтов локальных рынков труда и образовательных услуг Москвы, что приводит к развитию человеческого капитала мегаполиса.

Следует также отметить, что инновационный научно-образовательный кластер позволяет сформировать эффективную и результативную технологическую сеть проведения совместных разработок, исследований и последующего производства продукции с высоким уровнем добавленной стоимости. Дополнительным конкурентным важным преимуществом рекомендуемого инновационного научно-образовательного кластера следует

также считать расширение возможностей по осуществлению целевой подготовки квалифицированных и компетентных специалистов для стратегических и перспективных партнеров, а также для потребителей продукции, что имеет особую роль и значение применительно к осуществленному переходу системы ВПО Москвы на систему бакалавр/магистр с изменением действующих стандартов ведения научной и образовательной деятельности.

В частности, для ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского» важным результатом участия в деятельности инновационного научно-образовательного кластера, выступают конкурентоспособные и качественные образовательные и научно-технические услуги и научные знания, получаемые учащимися данного вуза Москвы. При предприятия-партнеры вуза по инновационному научно-образовательному кластеру эффективно выполняют свои функции по обеспечению образовательных процессов ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского» (места практики для обучающихся) и коммерциализации полученных в вузе научных результатов посредством создания малых инновационно-предпринимательских структур. Сегодня в данном вузе Москвы создано и функционирует семь малых инновационно-предпринимательских структуры, включая и созданную в декабре 2013 года на базе Института биотехнологий и рыбного хозяйства МИП - "КоВент". Таким образом, обеспечивается оптимальное влияние вуза на процессы развития человеческого капитала Москвы путем повышения уровня квалификации и компетентности выпускников вуза.

Также применительно к рамкам реализации основных целей участия ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления им. К.Г. Разумовского» будут осуществлены следующие принципы по обеспечению эффективного функционирования инновационного научно-образовательного кластера, которые позволяют оптимизировать большинство процессов по достижению стратегических целей развития человеческого капитала Москвы:

- непрерывное улучшение системы обеспечения качества образовательных услуг и функционирования системы высшего профессионального образования в Москве;

- обеспечение опережающего и своевременного удовлетворения запросов большинства внутренних и внешних клиентов кластера в отношении новых образовательных услуг и инновационных разработок вуза;

- обеспечение инновационного и непрерывного характера развития и повышения эффективности университетской науки, а также системной интеграции науки, образования и промышленного производства, включая, в том числе, интеграцию процессов проводимых научных исследований участниками кластера с образовательными процессами вуза;

-гармонизация норм деятельности университета с законами РФ и мирового глобального сообщества для достижения требуемых показателей эффективного функционирования вуза и развития, улучшения системы по управлению качеством предоставляемых образовательных услуг в Москве;

-создание и расширение условий, необходимых для осуществления результативного корпоративного менеджмента применительно к современной системе высшего профессионального образования в Москве;

-формирование благоприятного и позитивного имиджа участников кластера по критерию достигнутого высокого качества подготовки обучающихся в вузе и по критерию обеспечения признания посредством сертификации на базе стандартов ИСО 9000 образовательных услуг и инновационных разработок вуза для последующего усиления интенсивности миграционных потоков квалифицированных специалистов и талантливых людей, стремящихся жить и работать в Москве.

Отсюда, создание рекомендуемого инновационного научно-образовательного кластера посредством интеграции учебных и научно-производственных структур приведет к расширению условий и возможностей устойчивого функционирования городского хозяйства Москвы и развития человеческого капитала города, что еще более усилит государственные и предпринимательские структуры, которые входят в кластер, а также создаст необходимые условия по повышению инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности участников городского хозяйства на локальных рынках продукции (услуг), труда и капитала Москвы, регионов России, ближнего и дальнего зарубежья.

Следует также отметить, что формирование инновационного научно-образовательного кластера с участием вузов Москвы обеспечит городской экономике устойчивое развитие социальных и гуманитарных процессов, позволит повысить конкурентоспособность и привлекательность Москвы как места проживания, позволит рационально стимулировать развитие человеческого капитала мегаполиса, которое в итоге приведет к увеличению занятости, зарплаты, отчислений жителей в бюджеты разных уровней, к повышению конкурентоспособности и устойчивости промышленности и сферы услуг Москвы, иными словами, будет способствовать долгосрочному экономическому росту города с последующим его переводом на инновационный путь развития.

Использованные источники:

1. Управление лицензионной деятельностью: вопросы теории и практики. [Текст] : Коллективная монография. / Ашальян Л.Н., Дадугин М.В., Диброва Ж.Н. Женжебир В.Н., Колосова Г.М., Медведев В.М., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2013. - 417 с.
2. Научно-техническое развитие как инновационный фактор экономического роста. [Текст] : Коллективная монография. / Ашальян Л.Н., Женжебир В.Н.,

Колосова Г.М., Медведев В.М., Паластина И.П., Положенцева И.В., Пшава Т.С., Фадеев А.С., Филатов В.В., Филатов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2014. - 446 с.

3. Диброва Ж.Н. Форсайт как современная практика управления ВУЗом. [Текст]: Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 1. С. 28.

4. Диброва Ж.Н. Региональные механизмы сценарного управления высшими учебными заведениями [Текст] : сб. тр. 4-ой Междунар. науч.-практ. конф., «Актуальные вопросы развития современного общества» 18 апреля 2014 г. в 4-х томах, Том 2 / Юго-Западный гос. ун-т. - Курск: Юго-Западный гос. ун-т, 2014. – С.45-49

5. Региональные аспекты управления ипотечными кредитными рынками в субъектах РФ и муниципальных образованиях. [Текст]: Коллективная монография. / Филатов В.В., Третьяк А.В., Князев В.В., Кобулов Б.А., Колосова Г.М., Шестов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2014. - 522 с.

6. Управление стоимостью товарного знака как объекта оценки в целях его коммерциализации [Текст]: Коллективная монография. /Филатов В.В., Дорофеев А.Ю., Князев В.В., Кобулов Б.А., Шестов А.В. Издательство: ЦНТБ Пищевой промышленности, Москва : [б. и.], 2015

7. Filatov V.V. The development of innovative industrial technologies in the functioning of the market of innovations sectoral economic system // VII International Conference on European Science and Technology [Text]: materials of the VII International Conference on European Science and Technology Germany, Munich,, 21/04/2014/ Germany, Munich, 2014, 324-328 p.

Диденко Ю. С.

студент 3 курса

экономический факультет

профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Пышненко О. С.

студент 3 курса

экономический факультет

профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

Ченец Е.С., к.с.-х.н.

доцент

кафедра «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ФГБОУ ВПО Донской государственной аграрный университет

Россия, п. Персиановский

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация: в данной статье рассмотрены субъекты малого и среднего предпринимательства и основные критерии отнесения предприятия к данной

категории. Приведены формы ведения бухгалтерского учета на малых предприятиях и их основные отличия друг от друга.

Ключевые слова: субъекты малого и среднего предпринимательства, упрощенная система, ЕНВД.

На современном этапе развития рыночных отношений особую роль приобретают малые предприятия, выступающие активным фактором формирования конкурентного рынка. Малый бизнес эффективно использует свои ограниченные ресурсы, быстрее переводит средства в отрасли, пользующиеся наибольшим спросом. Главная задача предпринимателя удовлетворить потребность человека.

Субъекты малого и среднего предпринимательства - хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации", к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям [4].

Согласно вступившему в силу с 1 января 2008 года Федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ, определено три критерия отнесения предприятия к малому и среднему бизнесу:

1) для юридических лиц – суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;

2) численность работников:

- микропредприятия - до 15 человек,
- малые предприятия - до 100 человек включительно,
- средние предприятия - от 101 до 250 человек включительно;

3) объем максимальной выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предыдущий год без учета налога на добавленную стоимость для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства:

- микропредприятия - 60 млн. руб.,
- малые предприятия - 400 млн. руб.,
- средние предприятия - 1000 млн. руб.[1].

Долгое время малым предприятиям государство обещало снизить налоговую ставку, но ничего не происходило. В настоящее время государство демонстрирует значительный интерес к поддержке и развитию

малого и среднего бизнеса. По последним оценкам, в России насчитывается порядка 6 млн. субъектов МСБ. Однако, несмотря на декларируемые и реально предпринимаемые правительством меры поддержки, ситуация коренным образом не меняется, более того, в 2013 г. уже наблюдается отрицательный тренд развития данного сектора экономики. Так, за прошедший год 600 тыс. предпринимателей прекратили свое существование. По сравнению с 2012 г. увеличилось число предприятий, отметивших ухудшение своего финансового положения: 33,3% в 2013 г. против 29,4% в 2012 г. [1].

Для реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации федеральными и иными правовыми актами РФ могут предусматриваться следующие меры:

- специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий;
- упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности для малых предприятий, осуществляющих отдельные виды деятельности;
- упрощенный порядок составления малыми и средними предприятиями статистической отчетности;
- льготный порядок расчетов за приватизированное государственное и муниципальное имущество;
- меры по обеспечению прав и законных интересов малых и средних предприятий и их финансовых интересов;
- кредитование малого бизнеса.

В целях упрощения системы ведения бухгалтерской отчетности для малых предприятий Минфином России внесены изменения в ряд положений по бухгалтерскому учету, которые вступают в силу начиная с отчетности за 2010 г. Эти новации могут применять субъекты малого предпринимательства, не являющиеся эмитентами публично размещаемых ценных бумаг[2].

Субъекты малого предпринимательства при осуществлении хозяйственной деятельности могут применять общую систему налогообложения либо специальные режимы (упрощенную систему налогообложения и единый налог на временный доход).

При общей системе налогообложения предприниматель должен выплачивать федеральные, региональные и местные налоги (рис. 1).

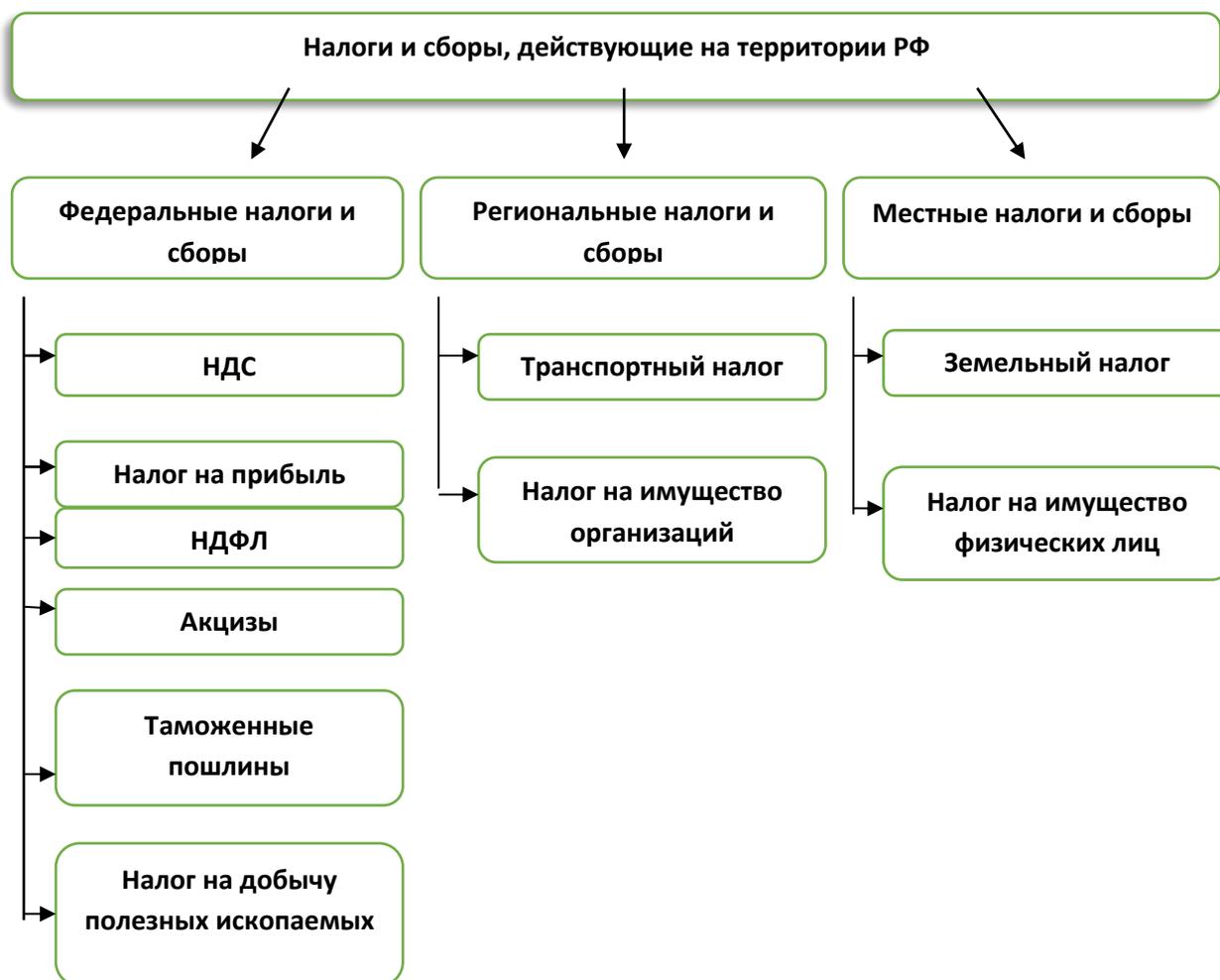


Рисунок 1 - Налоги и сборы, действующие на территории РФ

Как видно, малым формам хозяйствования не выгодно применять общую систему налогообложения, потому что налоговое бремя не оставит им средств для дальнейшего развития своей деятельности. Чтобы платить меньше налогов предприятие использует один из специальных режимов налогообложения. Рассмотрим, в чем заключается особенность каждого из них.

1. **Упрощенная система налогообложения** – система позволяющая снизить величину налогового бремени в малых предприятиях и облегчить ведение бухгалтерского учета.

Для перехода на УСН необходимо выполнение следующих условий:

- средняя численность работников в организации или у индивидуального предпринимателя за налоговый (отчётный) период, не превышает 100 человек;
- по итогам девяти месяцев года, в котором подаётся заявление о переходе на упрощённую систему налогообложения, доход от реализации, определяемый в соответствии со ст. 248 НК РФ (условие касается только организаций), составляет не более 45 млн. рублей (с 2014 года сумма индексируется на коэффициент-дефлятор).

Применение упрощенной системы налогообложения подразумевает замену единым налогом следующих налогов:

- Налог на прибыль
- налог на имущество
- ЕСН
- НДС
- НДФЛ

Объектом налогообложения признаются:

а) доходы(6%)

б) доходы, уменьшенные на величину расходов (15%).

С 2013г ведение УСН было подвержено изменению. В настоящий момент алгоритм заполнения книги учетов доходов и расходов выглядит следующим образом (рис.2).

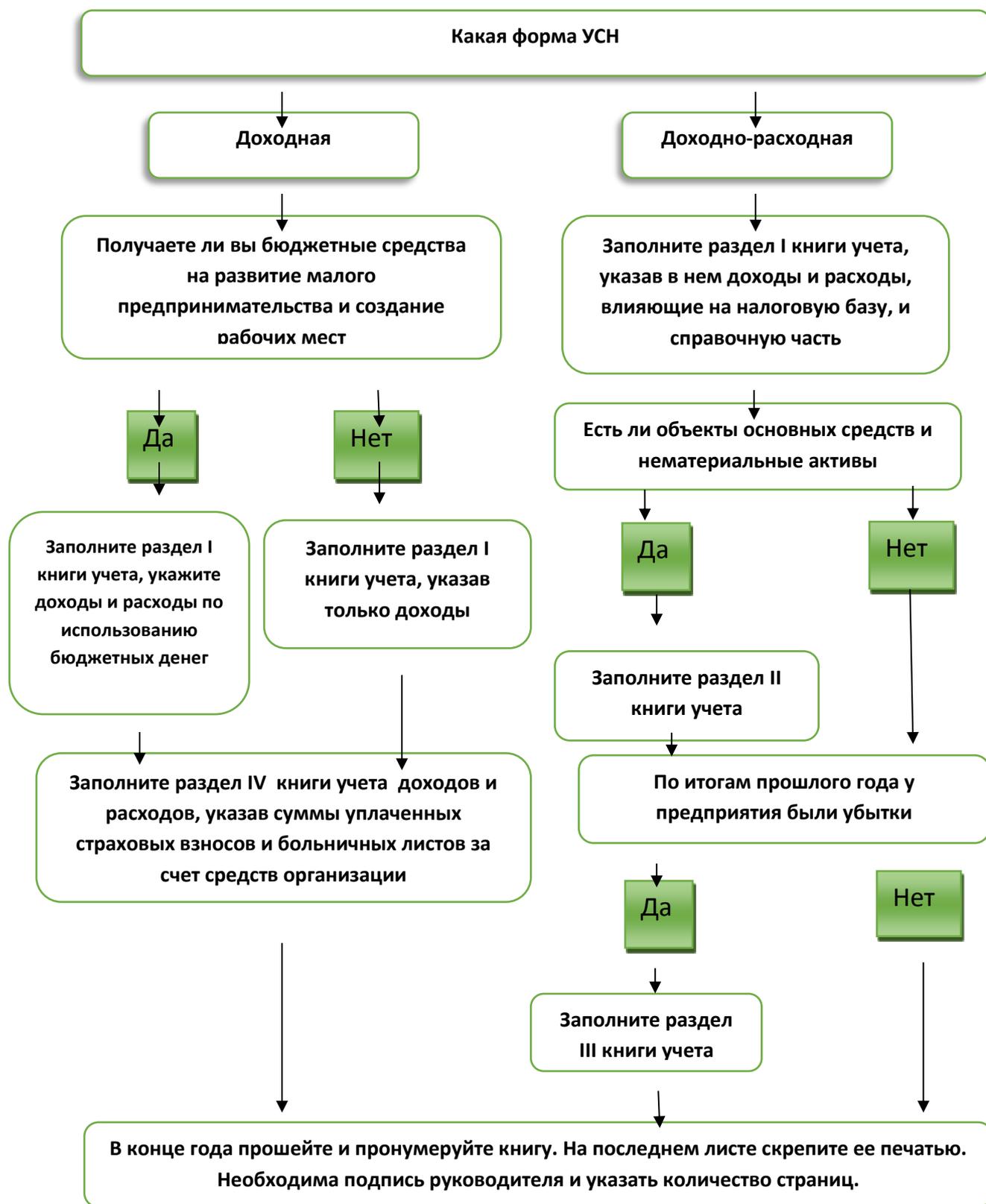


Рисунок 2 – Порядок заполнения книги доходов и расходов на предприятии с УСН

2. *Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)*. Применение данной системы налогообложения в отличие от УСН является обязательным, если предприятие осуществляет свою деятельность в

следующих сферах:

1. ветеринарных услуг
2. бытовых услуг
3. услуг по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автомобилей
4. розничной торговли, с площадью торгового зала не более 150 кв. метров
5. услуг по хранению автотранспортных средств на платных стоянках
6. услуг общественного питания при площади зала не более 150 кв. метров
7. автотранспортных услуг при перевозке пассажиров и грузов, но не более 20 транспортных средств в собственности организации
8. распространения и размещения наружной рекламы.

Размер ЕНВД равен 15% в месяц с суммы вмененного дохода.

Данный налог заменяет собой налог на добавленную стоимость (НДС), налог на имущество, используемое для предпринимательской деятельности, налог на прибыль. А для индивидуальных предпринимателей (ИП) еще и налог на доходы физических лиц (НДФЛ).

Для расчета ЕНВД используется следующая формула:

$$\text{ЕНВД} = \text{ФП} * \text{БД} * \text{К1} * \text{К2} * \text{КМ},$$

где ФП – физический показатель;

БД – базовая стоимость, взятая на единицу физического показателя из ст.346.29 НК РФ.

К1-коэффициент-дефлятор, установленный Минэкономразвития на каждый календарный год и учитывающий темпы инфляции за предыдущий год.

К2 – корректирующий коэффициент базовой доходности, установленный органами власти муниципальных образований. Принимает значения от 0,005 до 1.

КМ – количество месяцев ведения деятельности в квартале, не более трех.

Даже если на предприятии действует одна из специальных систем налогообложения, предприниматель обязан оплачивать взносы в Пенсионный фонд, страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, а так же транспортный и земельный налог.

Таким образом, предприниматель имеет право выбрать либо упрощенную систему налогообложения, либо обычную. Применение ЕНВД является обязательным и зависит от сферы деятельности предприятия. Если предприниматель хочет снизить величину налогов, то при выборе объекта обложения в упрощенной системе он должен просчитать величину доходов и расходов и спрогнозировать их величину. Это поможет ему выбрать

наилучший вариант налогообложения.

Использованные источники:

1. Гиблова Н.М. Как помочь малому и среднему бизнесу?/ [Электронный ресурс] /Н.М. Гиблова// Банковское кредитование. – 2014. - №3. - Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Диркова Е.Ю. Бухучет для малых предприятий упростили?/ [Электронный ресурс]/Е.Ю. Диркова//Налоговая политика и практика. - 2011, -№ 2. - Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Касьянова А.В. Все о малом предпринимательстве /А.В. Касьянова /М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008. — С.166.
4. Толмачева И.А. Все о малом предпринимательстве /И.А. Толмачева// «ГроссМедиа», «РОСБУХ». – 2013. - Доступ из справ.- правовой системы «КонсультантПлюс».

*Динисламова С.Р.
магистрант 1 –го года обучения
направление «Социология»
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

**ВЛИЯНИЕ ПАССИОНАРНОЙ ТЕОРИИ ЭТНОГЕНЕЗА
Л.Н.ГУМИЛЕВА НА НАУЧНЫЙ МИР**

Аннотация: Статья посвящена анализу влияния пассинарной теории этногенеза Гумилева на научный мир. В ней раскрыты основные причины критики теории, а также обоснованные причины выбора именно этого учения для развития этносоциологии, а также прогнозирования общества.

Ключевые слова: пассионарность, этногенез, этнос

Развитие социологии в советский период значительно сбавило темпы. В основном поддерживалось марксистское направление в социологии, а все остальное считалось буржуазной наукой и упразднялось.

Как своеобразное научное направление она стала формироваться с конца 60-х годов. В отличие от сельской социологии и социологии города этносоциология не имела существенной основы в 20-х годах прошлого столетия.

Одной из основных тем разработанной этносоциологами являлась теория этногенеза, которую в полной мере раскрыл Лев Николаевич Гумилев, которого и по сей день считают одним из отцов отечественной этносоциологии.

Так, помимо Гумилева Л.Н., в отечественной этносоциологии к развитию теории этногенеза приложили усилия Широкогоров С.М. и Бромлей Ю.В., а значение первого социолога оказало значительное влияние на труды Льва Николаевича.

Лев Николаевич Гумилев – уникальный ученый современности, привнесший в мировую науку теорию пассионарности, пролившую свет на

развитие народов - этносов через анализ исторических процессов с естественнонаучной точки зрения.

Пассионарная теория этногенеза — учение Льва Гумилева, описывающая исторический процесс как взаимодействие развивающихся этносов с вмещающим ландшафтом и другими этносами. Она изложена в фундаментальном труде «Этногенез и биосфера Земли» (1979).

Им предложена универсальная модель этногенеза, основанная на данных не только истории, но и географии, биологии (генетики).

Учение Гумилева рассматривает наличие этносов (различных этнических систем), описывает типичные процессы этногенеза и взаимодействия этносов, учитывает природно-географические факторы.

Смысл теории заключается в объяснении исторических явлений (рождение новых этносов) природными (предполагаемыми извержениями биосферы).

Можно сказать, что главная задача пассионарной теории этногенеза — своевременное предвиденье возможных вариантов этнических событий.

Проблема взаимоотношений человечества с природной средой описана достаточно полно, вплоть до того, что сделана попытка объяснить причины необратимых разрушений природы и культуры.

Пассионарная теория этногенеза Льва Николаевича Гумилева не осталась незамеченной, вызвал как поддержку и признание со стороны социологов, так и острейшую критику со стороны историков. Они считают, что Гумилев лжеученый, и востребован со стороны масс.

Можно с уверенностью сказать, что вся критика в адрес данной теории представлена на страницах журнала «Скепсис». Данный журнал жестко отстаивает позицию советской исторической школы. Во главе журнала Семенов Ю.И., который свою критику в адрес теории этногенеза подкрепляет ссылками на других авторов, без своего мнения.

Одни видят в ней концепцию, способную примерить различные этносы, другие — идеологическую базу для великорусских шовинистов. Кто-то, как например Яков Лурье, Лев Клейн, Виктор Шнирельман, Александр Янов, считали, что пассионарная теория этногенеза имеет цель выступить против евреев, а Владимир Чивилихин и Аполлон Кузьмин называли Гумилева «русофобом» и сопоставляли с учением средневекового раввина Маймонида [5].

Как уже говорилось выше, критика в адрес концепции Гумилева идет со стороны историков, которые выделяют ее по нескольким основным направлениям:

- 1) критика пассионарной теории этногенеза;
- 2) критика достоверности и интерпретации исторических фактов;
- 3) критика его политических взглядов.

И то только последние два направления можно считать объективной обоснованной критикой, которая представляет собой дискуссию между

учеными.

Критика политических взглядов Гумилева расценивается именно как причина, по которой следует оставить всю пассионарную теорию этногенеза. Сразу же вспоминают, о симпатиях Гумилева к евразийству, как будто антипатия к этому учению может выступать условием научности.

Но больше всего критиков Гумилева не устраивает то, что его концепция отрицает существование элиты среди этносов, привилегированных путей развития. «Нет народов, плохих или хороших, – они разные», – говорит Гумилев [3]. Данное утверждение имеет связь с учениями расово-антропологического направления, в особенности Гобино, который считал, что лишь господство белой расы обеспечивает устойчивое развитие общества.

Критика против пассионарной теории не всегда бьет мимо. Так, утверждение Янова, что под учение Гумилева можно подвести не только исторический процесс этногенеза, но и любое значительное социальное или культурное явление [6].

Правда это утверждение можно рассмотреть под другим углом, и прийти к выводу, что данная теория является не ложной, а универсальной. Её можно развить не только в историческом направлении, но и в других областях гуманитарных знаний.

Подведем итог, данные возражения являются типичными для представителей ученого мира, и весьма убедительными.

Ценность теории пассионарности в постановке задачи, а не в наглядных примерах, которые интересно читать, но которые не основываются на фактический материал. Профессиональные археологи и историки критикуют его именно за художественный вымысел.

Положительным моментом его работы является то, что он попытался переписать всю историю становления человека, убрав все лишние толкования событий, которые так любят европейские ученые.

Работы Гумилева можно анализировать с позиций исторической, этнологической, психологической, социологической науки. С точки зрения социологии – это предмет анализа этносоциологии.

После смерти Л.Н. Гумилева полемика вокруг теории пассионарности в основном прекратилась. Само понятие «пассионарность» вошло в широкий «обиход».

За последние 20 лет появилось большое количество работ, которые представляли собой анализ работы Гумилева, авторами этих работ являются Верховский А., Иванов П.К., Розов Н. С., Пушкин С. Н., Колосовский А.М..

Работа Льва Николаевича представляет собой историко-социологический анализ, поэтому многие современные исследователи считают, что этнические конфликты явились основной причиной в распаде СССР, в кризисе экономики и проблемы разлада структуры общества нашей

страны.

Использованные источники:

1. Ахметшин Ш.К. Лев Николаевич Гумилев / Ш.К.Ахметшин. – АО "Славия", 2011.
2. Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли/ Л.Н.Гумилев. - М.: 1992.
3. Гумилев Л.Н. В какое время мы живем/Л.Н.Гумилев// Журнал "Согласие", 1990, №1.
4. Гумилев Л.Н. Историко-философские труды князя Н.С. Трубецкого (заметки последнего евразийца)/ Трубецкой Н.С. История. Культура. Язык. М.: Прогресс, 1995; Заметки последнего евразийца. Интервью с Л.Н.Гумилевым // Наше наследие. 1991. № 3.
5. Лурье Я. С. Древняя Русь в сочинениях Льва Гумилёва/ Я.С.Лурье// журнал «Звезда». - 1994. № 10.
6. Янов А.Л. Учение Льва Гумилёва/ А.Л. Янов//«Свободная мысль», 1992, №17.

*Динисламова С.Р.
магистрант 1 –го года обучения
направление «Социология»
Башкирский государственный университет
Россия, г. Уфа*

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР
СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ОБЩЕСТВА
(НА ПРИМЕРЕ ВУЗОВ Г. УФА)**

Ключевые слова: социальная адаптация, студенты-мигранты, образование.

Отличительная особенность социального развития в условиях глобализации – активизация миграционных процессов. При этом в структуре миграции все большее значение обретает образовательная миграция. Так, количество студентов, получивших образование за границей, за последние 10 лет увеличилось до 70%.

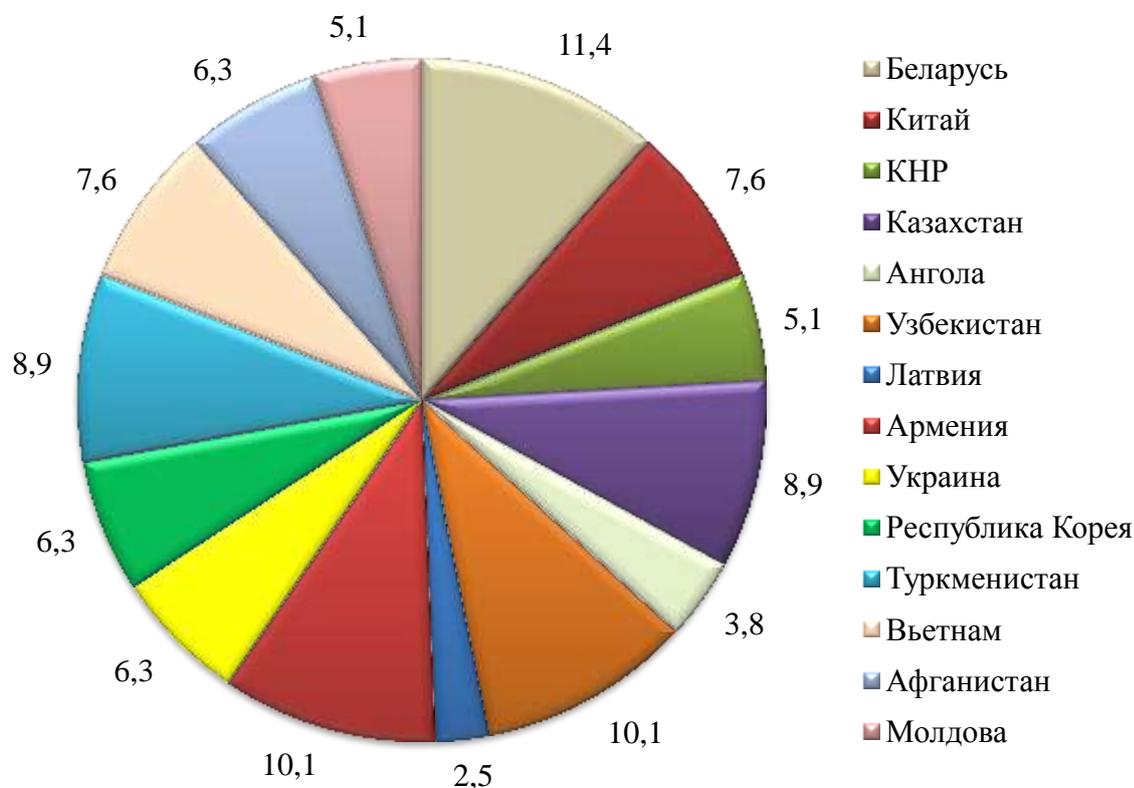
Согласно данным, опубликованным в докладе Организации экономического сотрудничества и развития «Education at a Glance 2011: OECD Indicators», к началу XXI в. общая численность студентов, обучающихся за рубежом, составляла более 2 млн. человек, а в 2009 г. – свыше 3,5 млн. человек [1]. Первое место в мире по привлечению студентов-мигрантов занимают США - 600 тысяч студентов в год. В основном это представители из Индии, Китая и Южной Кореи. Второе место занимает Великобритания – 350 тысяч студентов. На третьем месте Франция и Германия - по 250 тысяч студентов в год. В российских вузах эти показатели существенно ниже – около 100 тысяч студентов-мигрантов в год.

Образование в российских вузах традиционно привлекает две группы обучающихся: выходцев из стран ближнего зарубежья и развивающихся

государств.

Диаграмма 1

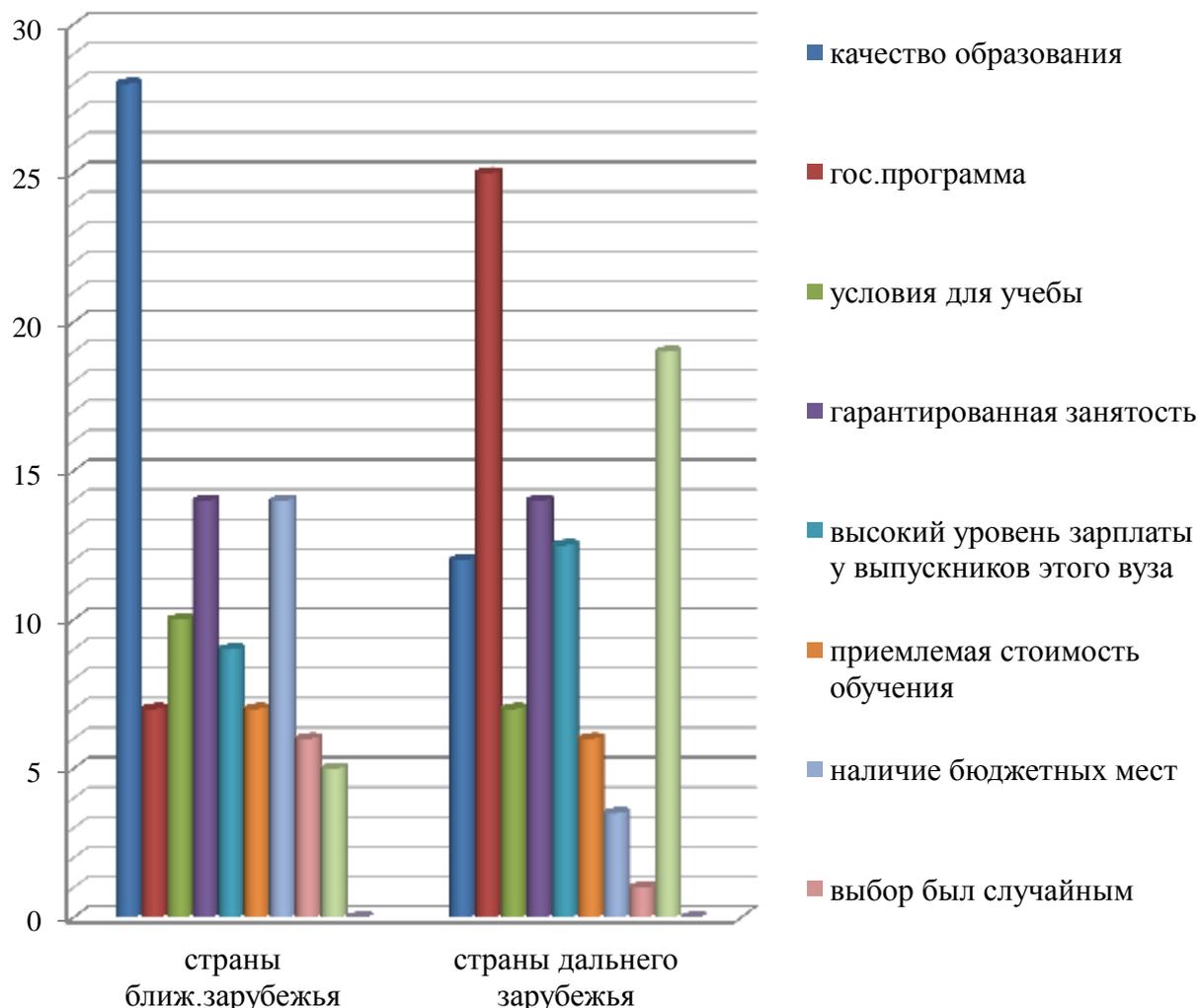
Страна происхождения студентов-мигрантов (в %) [2]



Эти данные, с одной стороны, свидетельствует о сохранении ранее сложившихся социоэкономических и культурных связях, но, с другой стороны, могут быть показателем недостаточно высокого потенциала российского образования на международном рынке образовательных услуг.

Анализ мотивации получения образования в российском вузе существенно отличается у выходцев из стран ближнего и дальнего зарубежья.

Распределение приоритетов при выборе вуза (в %)



Авторское исследование показало, что выбор уфимских вузов как места обучения и реализации личности в большей степени относится к представителям ближнего зарубежья. Это связано с тем, что экономическое развитие этих стран значительно уступает российскому. Выходцы из стран ближнего зарубежья стремятся к лучшим условиям, что сказывается на выборе вуза, тогда как представители дальнего зарубежья преимущественно обучаются за счет государственных программ.

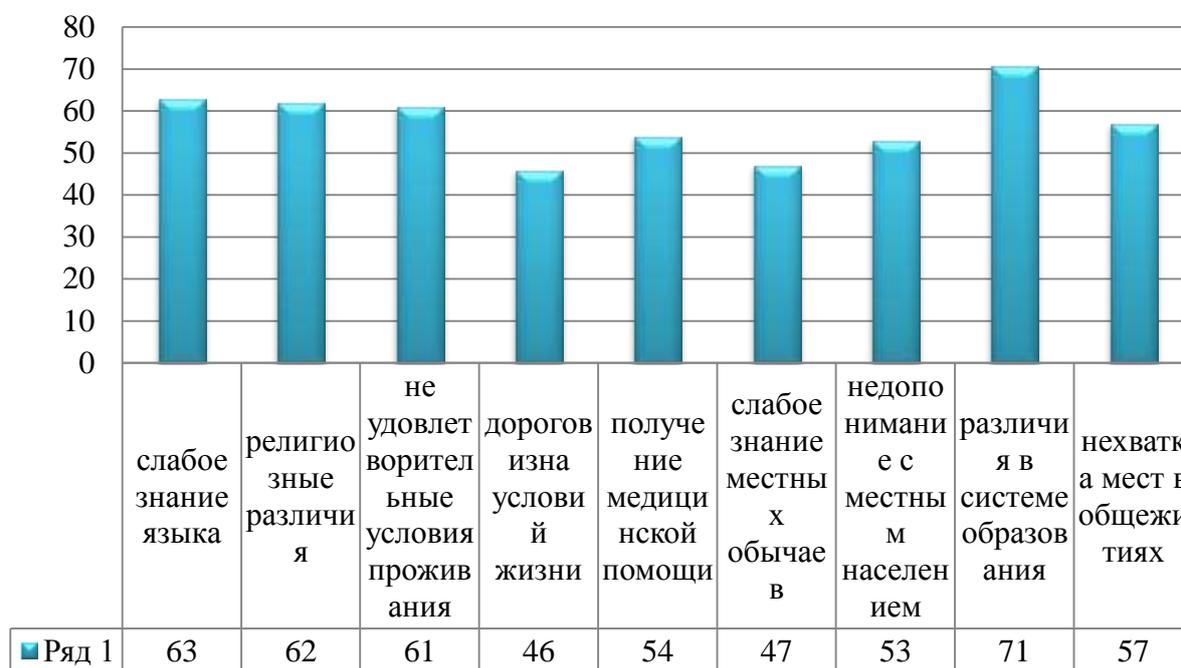
Пребывая на территории России, иностранные студенты сталкиваются с рядом проблем социально-экономического и социально-культурного характера, что обостряет вопросы адаптации.

Одной из самых распространенных проблем на пути освоения новых социокультурных условий становится языковой барьер. Даже, несмотря на то, что большинство опрошенных студентов являлись представители стран ближнего зарубежья, имели родственников в России, они столкнулись с незнанием речевой компетентности. От 35% до 50% студентов моложе 21 года сталкиваются с определенными трудностями в сфере владения языком.

В целом совокупность проблем адаптации отражена в диаграмме 3.

Диаграмма 3

Проблемы, препятствующие адаптации студента-мигранта (в %)



Поскольку решение проблем адаптации требует усилий различных сторон (принимающей стороны – страны, региона, ВУЗа, и студента-мигранта), в ходе исследования было проанализировано отношение студентов-мигрантов к деятельности вузов.

Таблица 1

Оценка деятельности вузов Республики Башкортостан иностранными студентами (в %)

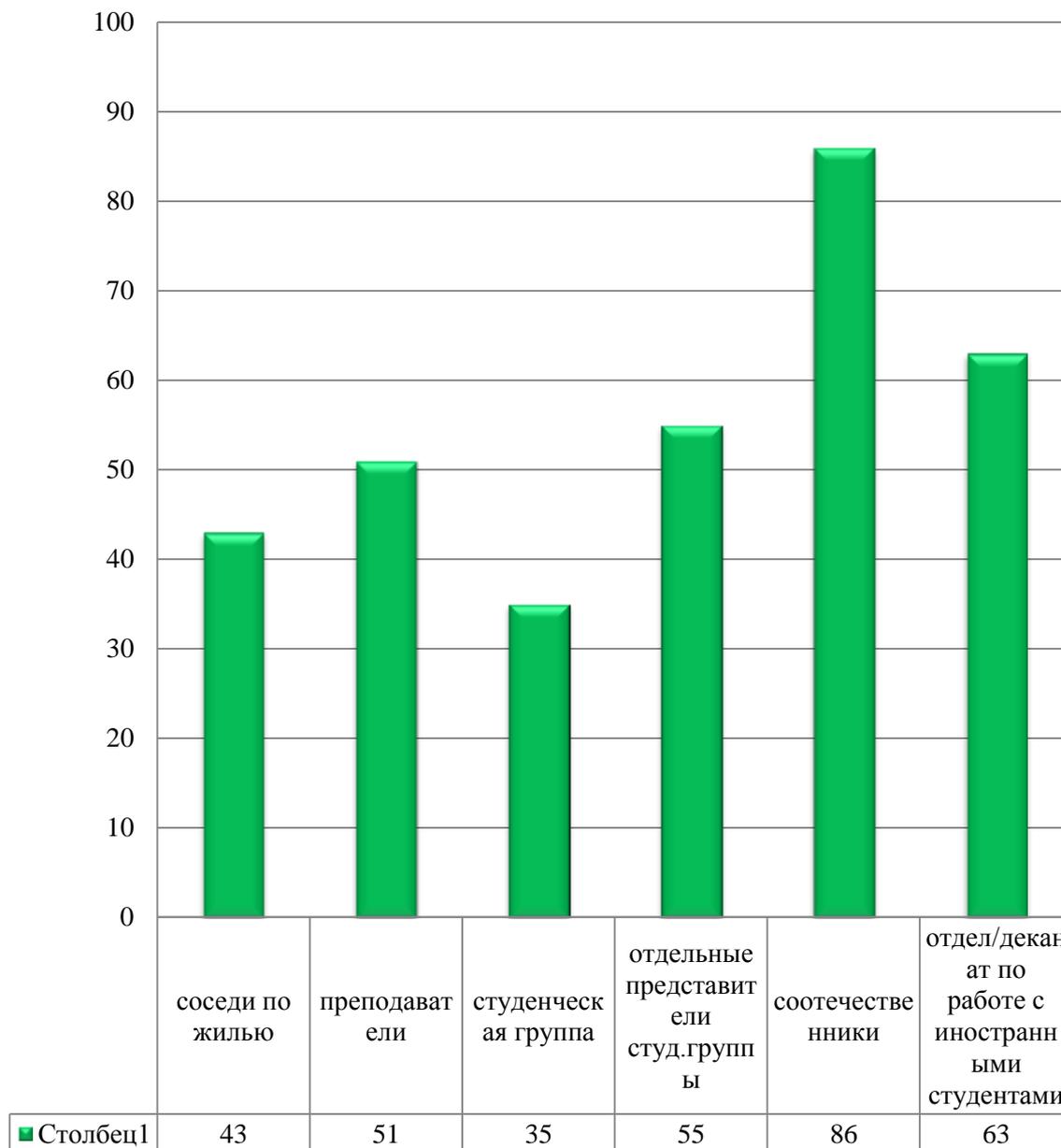
Возрастная группа	Полностью удовлетворен				
	Работа администрации вуза по реализации помощи и поддержки студентов	Отношение с сокурсниками	Качество образования	Культурно-творческая деятельность	Научно-исследовательская деятельность
До 18 лет	84,6	38,5	69,2	53,8	30,8
19-21	83,3	55,5	69,4	86,1	44,4
22-25	64,3	92,8	39	82,1	82,1
Старше 25	50	100	50	100	100

Как видим, деятельность, требующая общения (отношения с сокурсниками), вызывает у студентов-мигрантов 1, 2 курсов затруднения. Этому можно объяснить значительной социокультурной дистанцией, которая преодолевается со временем и расширением контактов.

Важную роль в процессе социальной адаптации играют агенты и институты адаптации. Согласно полученным результатам наибольшую поддержку и помощь в процессе приспособления к жизни в Республике Башкортостан оказывают соотечественники.

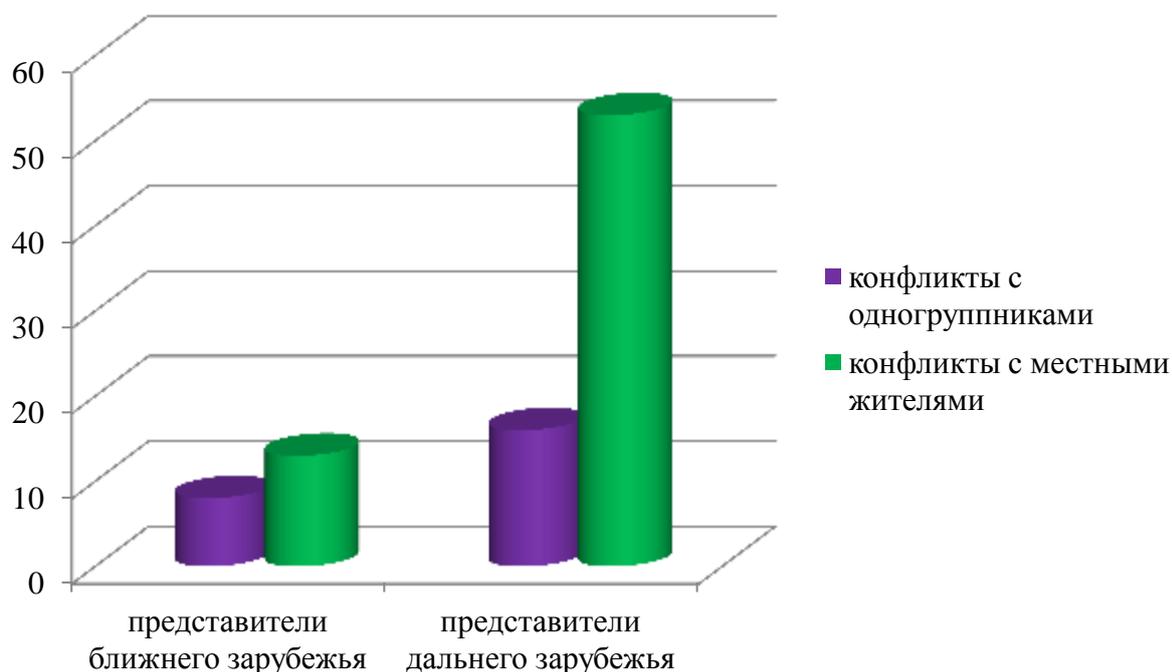
Диаграмма 4

Приоритетные агенты социальной адаптации (в %)



Очевидно, что студентам из дальнего зарубежья намного труднее адаптироваться в новую среду, завязать отношения с местными жителями, что обуславливает практики социальной изоляции и конфликтности. При этом показательно, что отношения в студенческой среде (с сокурсниками) отличаются гораздо большей степенью толерантности (см. диаграмму 5).

**Соотношение конфликтов с сокурсниками и местными жителями
(в %)**



При этом в вузах Уфы ежегодно проводятся различного рода мероприятия, которые сплачивают студентов. Такие мероприятия как «Ярмарка культур» БашГУ, «Студенческая Весна иностранных студентов» УГАТУ, отражающие национальные традиции, историю и культуру студентов зарубежья, способствуют развитию толерантности, активизации культурного диалога и социокультурной интеграции.

Использованные источники:

1. OECD. URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/61/32/48631079.pdf>
2. По результатам авторского социологического исследования, проведенного в апреле-мае 2014 года среди иностранных студентов, обучающихся в вузах Республики Башкортостан (N – 79 респондентов, выборка многоступенчатая)

*Дмитриева И.Ю.
соискатель
ФГБОУ ВПО Чувашская ГСХА
Россия, г. Чебоксары*

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ
ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

Аннотация. Вступление России в ВТО диктует необходимость адаптации аграрной отрасли в России к новым требованиям, изменение мер государственной поддержки отечественных товаропроизводителей.

Существующая на данный момент поддержка сельского хозяйства явно недостаточна, она в 2-4 раза ниже, чем в странах Европы. К тому же, с 2014 г. Россия обязана ее снижать и дальше, что приведет к еще большему различию в возможности конкурентоспособности российской продукции и продукции, импортируемой из стран с лучшей технологией и более эффективной господдержкой. Поэтому необходимо разрабатывать новые меры государственной поддержки сельского хозяйства.

Ключевые слова. Государственная поддержка, финансирование, регулирование, сельское хозяйство.

Средства бюджета Российской Федерации являются немаловажным источником финансирования предприятий сельского хозяйства: за последние 5 лет его доля составила от 30 % до 37% общего объема инвестиций. Но это в основном целевое финансирование: строительство зданий и сооружений, финансирование процентной ставки по кредитам, закупка техники, мелиоративные мероприятия и т.д. На практике же происходит либо нехватка полного финансирования мероприятий, либо недоиспользование выделенных средств.

Усложняет сложившуюся ситуацию высокая закредитованность сельхозтоваропроизводителей и быстрый рост расходов на обслуживание кредитных продуктов в ущерб развитию производства. Общая кредиторская задолженность сельскохозяйственных организаций достигла 1,8 трлн. руб., превысив на 18,2 % объем выручки. В 2009 – 2013 годы сельское хозяйство без субсидий было убыточно (-5,2 % – -1,7 %). С учетом субсидий рентабельность держалась на уровне 3,2 % – 7 %, при необходимых для расширенного воспроизводства 25 – 35 % [3].

Как видим, были предприняты попытки по восстановлению АПК страны, но пока не достаточные и малорезультативные. В таблице 1 приведены затраты по направлениям государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий в 2013 году.

Таблица 1

Направления государственной поддержки, 2013 год (по данным государственной программы 2013 – 2020 годов).

Направления	Затраты, тыс. руб.					
	По Российской Федерации	%	По Чувашской Республике	%	Всего	%
Возмещение части затрат на уплату страховой премии	60017	5,0	3159	0,5	63176	3,5
Возмещение части процентной ставки по кредитам и займам	649584	54,1	232641	38,8	882225	49,0
Государственная поддержка отраслей животноводства	137737	11,5	37021	6,3	174758	9,7
Государственная поддержка отраслей растениеводства	5342	0,4	41180	6,9	46523	2,6

Оказание несвязанной поддержки в области растениеводства	144275	12,0	26263	4,4	170538	9,5
Социальное развитие села	149887	12,5	230205	38,4	380092	21,1
Государственная поддержка малых форм хозяйствования	53683	4,5	28369	4,7	82052	4,6
Всего	1200526	100	598838	100	1799364	100

Примечание – Источник данных: Постановление Кабинета Министров Чувашской республики от 18 декабря 2012 г. № 567.

По проектным расчетам, инвестиции в сельское хозяйство в 2013-2020 гг. будут расти высокими темпами. Согласно новой подпрограмме «Техническая и технологическая модернизация. Инновационное развитие», принятой в рамках инвестиционной программы на 2013-2020 гг., расходы на модернизацию сельского хозяйства в текущих ценах увеличатся с 202 млрд. руб. в 2010 г. до 332 млрд. руб. в 2013 г. и 708 млрд. руб. в 2020 г. (проект). Основная часть расходов приходится на бюджеты федерального и регионального уровня. Однако предполагается, что и сами сельхозтоваропроизводители будут увеличивать расходы на модернизацию и инновации.

С момента присоединения к ВТО Россия продолжает применять режим тарифного квотирования при импорте говядины, свинины и мяса птицы в течение 7 лет. Более того, обязательства России в области сельского хозяйства отличаются от стандартных обязательств, которые принимались другими странами, присоединявшимися к ВТО. Для России разрешенный уровень поддержки составил 9 млрд. долл., что более чем в 2 раза превышает стандартные правила. Затем разрешенный уровень поддержки будет постепенно сокращаться.

Практически все эксперты сходятся во мнении, что именно сельхозпроизводители получают наибольший урон от конкуренции с зарубежными поставщиками.

Предполагается, что до 2018 г. обязательства перед ВТО не будут сильно влиять на динамику импорта, поскольку импортные пошлины и квоты практически не изменятся по говядине и мясу птицы. Начнет действовать фактор естественного замещения импорта за счет прироста собственного производства, особенно в птицеводстве, и в какой-то мере – по говядине. При этом значительный рост импорта ожидается по свинине, так как внутриквотная пошлина обнуляется уже с 2013 г., а в 2020 г. – с отменой квот – будет установлена единая пошлина на импортную свинину в размере 25%. Это может быть сильным ударом по отечественному свиноводству. [1].

Только масштабные инвестиции и меры господдержки могут снять эту угрозу национальной продовольственной безопасности.

И так, существуют определенные риски и проблемы интеграции нашей страны в ВТО, касающиеся сельского хозяйства:

- 1) Заметное ухудшение положения мелких и средних производителей.

Происходит это из-за ограниченности финансовых ресурсов таких производителей, возрастающей конкуренции не только с иностранными производителями, но и с соотечественниками – более крупными холдингами.

2) Рост импорта при либерализации доступа на рынки более крупных экспортеров сельскохозяйственного сырья.

3) Слабое функционирование оптовой системы торговли.

4) Снижение уровня жизни отдельной части населения.

5) Снижение уровня государственной поддержки и защиты.

К дополнительным возможностям расширения государственной поддержки АПК страны можно отнести:

1) Поддержку малых и средних форм хозяйствования. Пока интересы данных групп производителей не защищены и поддержки этого сектора недостаточно. В результате: рост рентабельности агрохолдингов есть, а малые предприятия показывают отрицательную рентабельность.

2) Расширение поддержки неблагоприятных районов. Согласно правилам ВТО, все неблагоприятные районы имеют право на расширенную государственную помощь, и половину российских субъектов можно отнести к таковым.

Специалисты предлагают спланировать и провести следующие мероприятия, направленные на снижение негативных последствий: в первую очередь необходимо совершенствование таможенно-тарифной политики и законодательной и нормативной базы; введение нетарифных методов государственного регулирования направленной на поддержку экспорта продовольствия и защиты от неэффективного импорта; необходимо проведение мероприятий по поддержке слабо защищенных и низкооплачиваемых категорий населения; оказание помощи малому бизнесу; должна быть целенаправленная реализация государственной целевой программы развития инфраструктуры продовольственного рынка; формирование эффективной системы оптовой торговли продовольственными товарами на основе новейших достижений.

Для решения вышеперечисленных задач предназначена Государственная Программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы, утвержденная постановлением правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 года [2].

В этой Программе состав основных инструментов экономического механизма практически не изменился, но в их направленность и размер внесены важные коррективы. Связано это с ограниченными возможностями федерального бюджета и условиями вступления в ВТО. В целом на 2014 год запланированы расходы федерального бюджета (в текущих ценах) 170,1 млрд руб., что на 27,5 млрд меньше, чем на 2013 г. Однако, с учетом прогнозной на текущий год инфляции в 5,7 % происходит снижение, примерно на 19 %. В связи с чем, особенно значимым станет эффективное использование

государственных средств.

В Китае и США существуют законы, в которых оговаривается, что требования ВТО не подлежат выполнению, если в них имеются противоречия с внутренними законами этих стран. Правительство России может последовать их примеру.

Одной из основных статей затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей являются налоги и взносы. Так, в 2012 году взносы в Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования и Фонд социального страхования составили 20,2 %, в 2013-2014 годах – 27,1 %, а с 2015 года предусмотрена совокупная ставка в 34 %. На наш взгляд это большая нагрузка для данной отрасли. С целью снижения затрат на уплату страховых взносов, работодателями будет осознанно занижаться размер оплаты труда и появятся предпосылки для создания теневой части оплаты труда. А это повлечет за собой снижение уровня квалификации персонала. Мы считаем, что вполне возможно удержание совокупной ставки по взносам на уровне 14 % - 20,2 %, с ранжированием в зависимости от объемов производства, количества работников или обрабатываемых площадей.

Важной мерой повышения покупательской способности сельскохозяйственных товаропроизводителей при приобретении материально-технических средств может быть отмена налога на добавленную стоимость (НДС), взимаемого при поставках ресурсов селу или его компенсация.

Для решения поставленных целей и задач, государственное регулирование должно осуществляться по следующим направлениям:

- организация и надзор за функционированием рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- финансирование, кредитование, страхование, льготное налогообложение сельхозтоваропроизводителей;
- защита интересов отечественных аграриев на фоне ведения внешнеэкономической деятельности;
- развитие науки и осуществление научной деятельности в сфере агропромышленного производства;
- развитие социальной сферы села.

Необходимо изменение ценового механизма, регулирующего ценообразование на аграрную продукцию, при котором цена бы создавалась под воздействием спроса и предложения, но контролировалась бы государством. Гарантированные цены определяли бы минимально допустимый уровень ценообразования, и были бы страховой защитой при покупке любым покупателем в масштабах установленных квот.

Развитию сельскохозяйственного кредитования должно способствовать создание ссудно-сберегательных товариществ, ипотечных банков, формирование механизма государственного кредитования под залог будущего урожая. С этой целью из существующего банковского

законодательства необходимо исключить нормы регулирования учреждений мелкого сельскохозяйственного кредита, основанных на кооперативных принципах в отношении определения минимальных размеров уставного капитала, резервного фонда и прочих требований. Учитывая низкий уровень накоплений на селе, целесообразно предоставление им разового долгосрочного льготного централизованного кредита.

Эффективным могло бы стать предоставление государством ведущим банкам страны специальных кредитных линий для финансирования приоритетных проектов в агропромышленном комплексе России. Это стимулировало бы расширенное производство и создавало бы увеличение спроса на продукцию. Да и государственные инвестиции в приоритетные проекты дали бы не меньший результат.

Вместе с тем, необходимо усиление контроля и мониторинга за использованием целевых средств.

Развитие и распространение лизинговых отношений, упрощение процедуры получения лизинга, образование целой сети компаний-лизингодателей, расширение финансовой базы для лизинга – вот возможность обновления, модернизации и расширения мощностей производства.

Организация развитой инфраструктуры, хорошего уровня жизни, достойной оплаты труда – принесет со временем немалую пользу, которая выразится и в квалифицированных кадрах и в развитии самой отрасли в целом. Следует повысить заработную плату работников сельского хозяйства по стране, хотя бы до уровня 70 – 80 % размера оплаты труда, сложившейся в экономике в целом. Нужно совершенствовать организацию производства и труда, активно реализовывать социальные программы на селе.

Задача государственного регулирования состоит в том, чтобы при нарушении равновесия на рынке, помогать отрасли восстанавливаться. Меры господдержки позволяют решать одновременно несколько задач, создавая положительный эффект во всем народном хозяйстве.

Проведем корреляционный анализ зависимости прибыльности предприятия от размеров государственной поддержки, приходящихся на 1 га пашни, на примере сельскохозяйственных предприятий Чувашской Республики. Так получим уравнение зависимости следующего вида:

$$y = 5,26 + 0,000166 * x$$

где x – размер государственной поддержки в расчете на 1 га пашни организации, руб.

y – рентабельность предприятия, %

Положительный коэффициент корреляции ($R = 0,57$) свидетельствует о том, что связь существует, прямая, умеренная.

Таким образом, получим, что при отсутствии государственной поддержки, предприятия Республики не смогут самостоятельно поднять свою рентабельность свыше 5,26 %. Определим, что для необходимого

уровня рентабельности предприятия АПК в размере 25 % - 35 %, требуется государственная поддержка в 119 - 180 тыс. руб. на 1 га пашни. То есть, при существующей площади пашни всей Республики в размере 403921 га, в целях достижения рентабельности предприятий в размере 25 % - 35 %, потребуется 48066,60 – 77565,78 млн. руб., т.е. в 25-40 раз больше существующей поддержки. Это наглядный пример – как можно перевести меры государственной поддержки из желтой корзины – в зеленую. Если ранее финансирование растениеводства считалось мерой желтой корзины и имело ограничения, то теперь при правильной формулировке, ее можно отнести к мерам зеленой корзины: улучшение землепользования или поддержка доходов производителей, не связанная с видом и объемом производства.

Использованные источники:

1. Крылатых Э.Н. Продовольственная безопасность и присоединение России к ВТО / Э.Н. Крылатых // Современная Европа. – 2012. - №4. – с.91 – 102.
2. Кузьмин В.В., Кургузкина О.С., Мурзина М.Г. Влияние вступления России в ВТО на сельское хозяйство / В.В. Кузьмин, О.С. Кургузкина, М.Г. Мурзина // Системное управление. – 2012. - №4. – с.27 – 31.
3. <http://www.vvprf.ru>

*Дмитрюкова Д.С.
студент 3 курса
Тюфякина О.И.
студент 3 курса
Гуляев Д.А.
студент 3 курса
Васильева И.С.
студент 3 курса
НИУ ВШЭ-Пермь
Россия, г. Пермь*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КУЛЬТУР КОФЕЕН «КОФЕ ХАУЗ» И «STARBUCKS»

Компания должна рассматривать и своих сотрудников, и своих клиентов прежде всего как людей, тогда остальное придёт само собой <...>. Если руководитель относится к сотрудникам как к партнёрам, а не как к одному из ресурсов, те добиваются фантастических результатов, если он видит в клиентах не источник дохода, а людей, которым он оказывает услугу, те возвращаются снова и снова. [1]

В любой организации существуют свои нормы, правила, модели поведения и взаимодействия, культурные ценности, принципы деловой этики и морали, психологический климат. Всё это можно в целом назвать корпоративной культурой. Высокий уровень организационной культуры

отражает ситуацию, когда все участники коллектива разделяют общие цели, когда все сотрудники мотивированы, работники проявляют корректное и внимательное отношение к клиентам, а на рабочем месте царит деловая и доброжелательная атмосфера. Такая организационная культура ведёт к увеличению эффективности деятельности компании. Факторами улучшения корпоративной культуры являются чёткое управление, осуществляемое через сотрудничество с подчинёнными, и ориентация на качество продукции, сервиса и на удовлетворение потребностей клиента. Структура организационной культуры отражена в модели Хофстеда-Шейна. В соответствии с идеями Э. Шейна, по возрастанию сложности управления организационная культура делится на 3 уровня: поведенческий уровень, уровень ценностей и норм, уровень мировоззрения. В концепции Г. Хофстеда рассматриваются 5 показателей корпоративной культуры: коллективизм, дистанция власти, соревновательность, избегание неопределенности, долгосрочная ориентация. [3] Таким образом, комплексная модель организационной культуры Хофстеда-Шейна представлена таблицей (рис. 1):

Схема 14.1. Комплексная модель организационной культуры Хофстеда-Шейна

Компоненты и уровни	Дистанция власти	Избегание неопределенности	Соревновательность (маскулинность)	Коллективизм	Долгосрочная ориентация
Поведенческий уровень	Соблюдение ритуалов почтения	Умение и желание планировать и соблюдать планы	Принятие и участие в соревновательных процедурах в ущерб доверию к окружающим	Принятие коллегиальных процедур обсуждения и решения	Использование стратегических планов
Уровень ценностей и норм	Ценности и нормы карьерного роста и преимуществ	Отношение к плану и регламенту как к ценности	Ценность индивидуального успеха в ущерб отношениям с окружающими	Принадлежность к группе как ценность	Отношение к долгосрочному планированию
Уровень мировоззрения	Отношение к классовой структуре общества	Восприятие регулярности мира	Отношение к индивидуальной удаче	Общинность и патриотизм	Образ регулярного мира и прогресса; Ощущение своего места в истории

(рис. 1) [3]

Организационная культура компании особенно важна в сферах, которые предполагают ежедневное непосредственное общение с клиентами. Это такие фирмы, как парикмахерские, салоны красоты, медицинские и образовательные учреждения, организации общественного питания... В данной работе будут рассмотрены особенности организационных культур двух конкурирующих компаний, представленных в России в сфере

общественного питания: кофейни «Кофе Хауз» и «Starbucks». Будут отражены общие черты и различия культур данных компаний, будет проведён анализ полученных выводов.

Кофейня «Кофе Хауз» была открыта в 1999 г. в России и за несколько лет стала одной из наиболее успешных в своей сфере компаний. Корпоративная культура сети «Кофе Хауз» несколько раз подвергалась изменению – была введена более жёсткая дисциплина, чёткое разделение обязанностей и полномочий, менялись цели и ценности компании, руководство долго добивалось взаимопонимания с подчинёнными. Все эти меры привели к созданию высокого уровня культуры компании. [4]

В 2007 г. мировой лидер, американская сеть «Starbucks», с более 18000 кофеен в 62 странах мира открыла свои кофейни в России. Доброжелательная, расслабленная и успокаивающая атмосфера кофеен, вежливое и внимательное отношение к клиентам – залог успеха компании. Руководители «Starbucks» всегда уделяли большое внимание организационной культуре – для персонала была создана небольшая «Книга зелёного передника», в которой описаны основные возможности, а не обязанности деятельности работников и миссия компании. [1]

У корпоративных культур данных конкурирующих кофеен существуют как схожие черты, так и различия. Далее будут рассмотрены общие аспекты.

Во-первых, миссии, провозглашённые компаниями, разные по своей направленности. Миссия «Кофе Хауз» направлена больше на рекламу компании: говорит о качестве сервиса и продукции, а миссия «Starbucks» более лаконична, она провозглашает основной ценностью человеческий дух. Свою миссию «Кофе Хауз» определяет так: «КофеХауз - крупнейшая сеть кофеен в России и Украине. Наши кофейни всегда рядом и они идеальны для встреч и общения, работы и отдыха. Мы открыты и позитивны, энергичны и гостеприимны. Чашка нашего кофе с утра задает ритм на целый день. КофеХауз - Кофе в ритме жизни!». [4] Миссия компании «Starbucks» формулируется следующим образом: «Наша миссия – вдохновлять и создавать человеческий дух – один человек, одна чашка и лишь один сосед». [5]

Во-вторых, в рассматриваемых кофейнях существует разное отношение между руководством и подчинёнными. Так в «Кофе Хауз» персонал определяется словом «сотрудник», а в «Starbucks» - словом «партнёр». Хоть данное отличие отражается лишь на словах, для психологического климата внутри коллектива эти слова имеют существенное влияние.

Ещё одной отличительной чертой корпоративной культуры кофейни «Starbucks» является персональное отношение к каждому посетителю: при заказе сотрудник кофейни обязательно спрашивает имя клиента и затем

пишет его на чашке. Эта находка выделяет «Starbucks» среди остальных кофеен, привлекает клиентов человеческим отношением. В «Кофе Хауз» такой персонализации нет.

На протяжении последних 8 лет компания «Starbucks» входит в список самых этичных компаний мира. [6] Кофейня «Кофе Хауз» в данный список не вошла. Этот факт отражает то, что этика в организационной культуре «Starbucks» имеет большее значение, чем в «Кофе Хауз».

Кофейня «Кофе Хауз» активно развивает систему совместного корпоративного отдыха, что способствует сближению участников коллектива, помогает подчинённым и руководителям общаться в неформальной обстановке. В «Кофе Хауз» проводятся спортивные и развлекательные мероприятия: мини-футбол, пляжный волейбол, фризби, боулинг, аквапарк, пейнтбол. Проводится акция «Дрим тим»: работники всех ступеней вместе варят кофе. Осуществляются социальные проекты в рамках «Клуба золотых сердец». Коллектив совместно отмечает дни рождения и праздники. Сотрудники компании участвуют в корпоративной игре КВН и многое другое. [4] Благодаря таким действиям, «Кофе Хауз» сближает своих сотрудников, однако компания «Starbucks» похожие мероприятия не проводит.

Несмотря на значительное количество различий, некоторые аспекты организационной культуры «Кофе Хауз» и «Starbucks» схожи.

И «Кофе Хауз», и «Starbucks» развивают линию связи как между сотрудниками, так и с клиентами. Для решения конфликтов внутри коллектива или конфликтов между персоналом и клиентом в компании «Starbucks» создана специальная программа «Бизнес Этика и Соответствие», где можно описать проблему, оставить предложение, подать жалобу, оценить работу кофейни. [7] Более того, каждый сотрудник компании получает небольшую книгу о стандартах деловых отношений. [8] «Кофе Хауз» пользуется сервисом «Clientomannia». С помощью данного сервиса в режиме он-лайн можно: «предложить или спросить, поблагодарить и пожаловаться». [9] Для грамотного руководства и оптимизации организационной культуры компании сотрудникам необходимо получать информацию о своих удачах и промахах. При помощи политики получения отзывов от клиентов и участников коллектива можно в сжатые сроки устранить как психологические, так и технические проблемы.

Ценности компаний в определённой степени схожи: Рассматривая компанию «Starbucks»: «Наши ценности: Страсть ко всему, что мы делаем. Целостность. Предпринимательский дух и драйв. Гордость и успех. Уважение к партнёрам». [2]

Ценности компании «Кофе Хауз»:

- «свобода
- поиск
- команда

- драйв» [4]

Главное для обеих компаний – уважение в команде, стремление к новому, энтузиазм и большое внимание каждому сотруднику.

У корпоративных культур кофеен «Кофе Хауз» и «Starbucks» больше различий, чем сходств. Несмотря на это, организационная культура каждой из компаний высоко эффективна. Коллектив сети «Starbucks» невероятно внимателен к клиентам, он очень серьезно относится к миссии и ценностям компании, все сотрудники любят своё дело и разбираются в нём. С другой стороны, руководство кофеен «Кофе Хауз» большое внимание уделяет созданию крепкой и дружной команды. Более того, стоит отметить, что компания «Кофе Хауз» на 28 лет моложе сети «Starbucks», поэтому корпоративная культура в «Starbucks» более развита. Самое важное для каждой компании – человеческие отношения. Как сказал Говард Бехар, экс-президент «Starbucks International»,: «Дело не в кофе...».[1]

Использованные источники:

1. Бехар Г. при участии Голдстайн Д. Дело не в кофе: корпоративная культура Starbucks/ Пер. с англ. М. Суханова // 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. С. 1-20
2. Starbucks Green Apron Book, информация об издательстве не распространяется компанией.
3. Федеральный образовательный портал ЭСМ. Е. Б. Моргунов. Организационная культура, 2005. // Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/19185737>
4. Сайт компании «Кофе Хауз». // Режим доступа:<http://www.coffeehouse.ru/info/about/>
5. Сайт компании «Starbucks». // Режим доступа:<http://www.starbucks.com/about-us/company-information/mission-statement>
6. Институт Ethisphere. // Режим доступа:<http://ethisphere.com/worlds-most-ethical/wme-honorees/>
7. Business Ethics and Compliance Weblne. // Режим доступа:<https://businessconduct.eaweblne.com/>
8. Брошюра Starbucks Coffee Company. Business Ethics and Compliance Standards of Business Conduct, 2011. // Режим доступа: <http://globalassets.starbucks.com/assets/eecd184d6d2141d58966319744393d1f.pdf>
9. Сообщество компании «Кофе Хауз». // Режим доступа: <http://coffeehouse.clientomannia.ru/>

*Довженко Л.П., к.ф.н.
доцент
МГТУ им. Н.Э. Баумана
Россия, г. Москва*

СОЦИАЛИЗАЦИЯ: СУЩНОСТЬ И ГРАНИ

Актуальность проблемы социализации объясняется универсальностью этого феномена, и, следовательно, его постоянной значимостью, а также специфичностью воплощений в обществах транзитивного типа, каковым в настоящее время является и Россия.

В самом общем смысле понятие «социализация» характеризует развитие человека, опосредованное его взаимосвязью, взаимодействием с другими людьми, вхождение индивида в социальную среду, усвоение и воспроизведение свойственных ей норм, ценностей, образцов поведения [1].

Термин «социализация» (от лат. «socialis» - общественный), пришел из политэкономии, где был связан с понятием «обобществление» (земли, средств производства). К человеку, насколько нам известно, он впервые был применен американским социологом Ф.Г.Гиддингсом в 1887 году в «Теории социологии» в значении «развитие социальной природы или характера человека», и более грубо – как «подготовка человеческого материала к социальной жизни». В авторитетном американском социологическом словаре «A Critical Dictionary of Sociology» утверждается, что он вошел в англоязычную литературу как результат вольного перевода немецкого «Vergellschaftung» (обобществление). Оставляя в стороне вопрос о термине, подчеркнем, что кроющаяся за ним проблема сама по себе привлекала внимание мыслителей и обсуждалась давно, а с конца XIX века весьма активно исследовалась как социологами, так и психологами. Так, в классической работе «О разделении общественного труда», опираясь на понимание общества как реальности, стоящей над индивидами и контролирующей их, а также на понимание человека как Homo duplex (двойственного), природу которого необходимо сдерживать силами морали и угрозами наказания, Э.Дюркгейм высказывает мысль о социализирующей роли общества. В XX веке многие науки общественного цикла нашли свой аспект исследования процесса социализации. Так, социология связывает его с функционированием основных сфер жизни общества; психология исследует эмоционально-чувственные, коммуникативные, когнитивные процессы; политологию интересуют процессы политической и гражданской социализации; педагогика изучает воспитательные возможности общества как социализирующей среды, а также сущность, формы и методы воспитания

С середины XX века утвердилось мнение о социализации как проблеме междисциплинарной, и мы его вполне разделяем. Большой интерес она представляет и для философии, в рамках которой уже сформировался некоторый набор позиций по этой проблеме. В зависимости от того, на роли

какой из неотъемлемых сторон процесса социализации – общества или человека – акцентируется внимание исследователя, определились два основных подхода. Один делает акцент на роли общества, формирующего человека в соответствии с присущей ему культурой. В рамках такого подхода человек рассматривается как объект социокультурного воздействия, обеспечивающего усвоение, интернализацию индивидом ценностей и норм социума. При всей справедливости высокой оценки роли социума в процессах социализации слабость указанной позиции состоит в невнимании к тому, что человек как субъект социализации отнюдь не пассивен. Попыткой преодоления отмеченной слабости явилось понимание социализации, базирующееся на учёте активности человека в процессе его социального становления, включения в систему общественных отношений, освоения различных социальных ролей, самоутверждения.

Человек является одновременно и объектом и субъектом социального взаимодействия. Человек как носитель детерминированных генетически и фенотипически характеристик (телесная конституция, тип нервной системы, темперамент, задатки и т.п.) обретает качество личности лишь вследствие своей вовлеченности в контекст социальных взаимосвязей. Социальная опосредованность личностного – главное в социализации. Последняя по сути своей двойственна, ибо «... есть формирование предпосылок включения лица в круг межсубъектных отношений и одновременно условий выключения лицом себя из этого круга (собственная стратегия участия, вменяемость, неподопечность). В первом случае происходит аккультурация, во втором - индивидуация» [3.176]. Аккультурация есть процесс приобщения индивида к социальному опыту, к достижениям культуры, нормам человеческого общежития, гуманитарности, гражданственности через воспитание, обучение, жизненные контакты, общение, влияние окружающих. Однако усвоение опыта социума не исключает, а напротив предполагает формирование уникальности как специфического качества каждой личности, обретаемого в процессе индивидуации. Последняя – не просто результирующая макро- и микроусловий, формирующих личность, но и следствие уникально-человеческого способа их освоения. Впитывая заключенный в культуре опыт других людей, предшествующих поколений, человек не просто воспроизводит его типичным образом, но опосредует собственным, неповторимым мировосприятием, миропониманием, мироотношением. Уникальность, индивидуальность есть совокупность специфических особенностей, отличий личности от других, способность иметь собственное лицо, отстаивать свое право на это, противостоять унификации, превращению «Я» в «Мы» [3.178]. Аккультурация и индивидуация – неотделимые друг от друга стороны процесса социализации, взаимопроникающие и влияющие на результат последней.

Общая характеристика процесса социализации как единства аккультурации и индивидуации, сохраняя общий, принципиальный смысл и

для обществ переходного, транзитивного типа, все же обретает в них некоторую специфичность. Так, аккультурация деформируется ввиду нарушения баланса между усвоением и отрицанием традиционных ценностей с перевесом в сторону второго. При этом отрицание старых ценностей, форм и типов отношений не всегда компенсируется, сопрягается с утверждением новых, что порождает ценностно-нормативную неопределенность, усиление рисков. Следствием часто оказывается утрата идентичности или максимальная индивидуализация жизненного процесса, что чревато высокой степенью вероятности движения по направлению к маргинальным слоям. Молодежь как самая перспективная по своей сути часть общества, ответственная за все аспекты общественного воспроизводства, в условиях неопределённости оказывается плохо интегрированной и недостаточно эффективно действующей частью общества.

В исследовании, проведенном современным английским социологом З.Бауманом, делается вывод о том, что современное общество является по своей сути обществом индивидуализированным [2], характерными чертами которого являются следующие:

1. Утрата человеком контроля над социальными процессами;
2. Незащищенность его перед переменами, которые он не в состоянии контролировать, и перед ситуацией неопределенности, в которой он должен жить;
3. Неспособность человека к планированию и достижению долгосрочных целей, жизненных стратегий и подмены их немедленными, пусть не столь существенными результатами;

Указанные черты в полной мере характеризуют и современное российское общество. Индивид здесь как бы отделился от социальной ткани, от мысли о «другом», лишился чувства солидарности и ответственности. З.Бауман называет такого индивида «негативным», неукорененным, плохо связанным с прошлым и находящимся в ситуации потери ценностей и изоляции. Разумеется, как типичный, такой индивид не случаен, он «производится» обществом, в нем получает социализацию, однако в результате воспроизводство осуществляется в упрощенных формах. Основная черта индивидуализированного общества, т.е. массы, состоящей из обособленных, но сходных между собой индивидов, это – и н д и в и д у а л и з а ц и я без производства и н д и в и д у а л ь н о с т и. Таким образом, деформируется единство сторон социализации – аккультурации и индивидуации.

В процессе социализации в о з м о ж н ы явления д е с о ц и а л и з а ц и и как утраты социального статуса, социальной роли и н е о б х о д и м ы – р е с о ц и а л и з а ц и и как освоения новых социальных ролей, перехода к новым видам деятельности, обретения иного социального статуса и места в жизни общества. В обществах сбалансированного типа процессы

десоциализации и ресоциализации статистически уравниваются. В условиях же социальных коллизий, сломов, перестроек десоциализация приобретает массовый характер и превалирует. При этом часто возникает парадоксальная ситуация, когда люди с высокой степенью социализированности, надёжным социальным статусом и положением оказываются десоциализированными и притом с весьма незначительным потенциалом ресоциализации (вспомним Россию 90-х годов, когда «челноками» и мелкими торговцами в одночасье стали научные работники, в том числе и многие кандидаты наук). Общество эпохи постмодерна также характеризуется массовостью процессов десоциализации и проблематичностью – ресоциализации. В условиях разобщённости, нарушения социальных связей, безвекторности общественного дрейфа обнаруживается неэффективность сформированных предшествующим жизненным опытом людей адаптационных стратегий и возникает сопряжённая с огромными эмоционально- психологическими издержками необходимость поиска совершенно новых стратегий жизнеустройства.

Использованные источники:

1. Андреева Г.М. Социальная психология. М., 1999
2. Бауман З. Индивидуализированное общество. М. 2002
3. В.В.Ильин, Б.Ф.Кевбрин, В.А.Писачкин. Макросоциология. Саранск. 2004.

*Догужиева М.М., к.ф.н.
доцент
МГТУ им. Н.Э.Баумана
Россия, г. Москва*

**НАУКА И КУЛЬТУРА: ТО ВМЕСТЕ, ТО ПОВРОЗЬ, А ТО
ПОПЕРЕМЕННО...**

Аннотация

В статье анализируется современное положение науки в широком социокультурном и историческом контексте, актуальные проблемы и противоречия её развития (в том числе с учётом российской специфики).

Ключевые слова: наука, интересубъективность, глобальный эволюционизм, ценности, техногуманитарный баланс.

Наука в современном её понимании — как специализированная деятельность по получению и теоретическому обоснованию рациональных знаний о действительности — существует в культуре всего лишь около 2,5 тысяч лет (а как особый социальный институт — и того меньше: нынешние формы её организации сложились в Европе в XVI-XVII в.в.). Но этот самый поздний компонент культуры оказался самой активной и динамичной её составляющей: экспоненциальное развитие науки настолько повлияло на все стороны жизни общества, что к XIX веку многим стало казаться, что наука (и её прикладное приложение — техника) превзошли по своей значимости для человека все остальные культурные феномены (а в философии О.Конт

объявил научное познание эталонным для всех других видов знания). XX век провозгласил научно-техническую революцию (термин Дж.Бернала), призванную заменить кровавые социальные революции прошлого, и породил такие направления общественной мысли, как сциентизм и технократизм. Однако тот же XX век стал временем крушения иллюзорных, как оказалось, надежд на всемогущество науки в решении общечеловеческих проблем.

В ретроспективе положение науки на общем социокультурном фоне всегда было противоречивым и неоднозначным. Достаточно вспомнить тысячелетнюю эпоху европейского средневековья, когда доминирующие в общественном сознании религиозные установки стали серьезной преградой на пути развития, например, экспериментального естествознания и т.п. Настоящий «зелёный свет» был дан науке только в Новое время, когда её практическая ценность стала очевидна властью имущим. Но и в «передовом» XX веке случались рецидивы запретительного подхода к научным исследованиям — как из религиозных соображений (например, попытки католической церкви остановить работы по клонированию живых существ), так и из политико-идеологических (вспомним гонения на генетику и кибернетику в СССР). Правомерны ли со стороны других компонентов культуры попытки контролировать науку, которая в своём классическом варианте представляла как носительница объективной истины о мире и человеке?

Ответ на этот вопрос отнюдь не очевиден. Претензии науки на исключительную объективность развенчаны в неклассических её парадигмах, включивших человека-субъекта в научную картину мира как неотъемлемую её часть. /В связи с этим более корректным представляется использование термина «интерсубъективный» вместо «объективный» применительно к научному знанию./ А следующая — неонеклассическая — стадия развития науки не только фиксирует присутствие человека в мировой реальности, но и рассматривает его по сути как её творца (в некотором смысле «соавтора Господа!»). Это с необходимостью выдвигает на первый план мировоззренческие проблемы — этической ответственности человека, преобразующего мир научно-техническими средствами, соотношения целей и средств (говоря современным языком, цены вопроса) и т.п. После сокрушительных трагедий двух мировых войн XX века, после всех экологических катастроф человечество не может позволить себе беспечно выпускать научно-технического джинна из бутылки.

В XXI веке тотальное проникновение узко-прагматически ориентированной науки во все сферы жизни общества, рационализация и технизация всех аспектов человеческого существования, кажется, порождают больше проблем, чем решают. Обеспечивая совершенствование материальной стороны жизни общества — создавая комфортный вещный мир, некую технотронную оболочку для человека, - наука и техника не

способствуют его собственному совершенствованию (а ведь ещё Спиноза мечтал, что «высшее человеческое совершенство» будет главной целью всех наук!). [4, с.36] Человеческое измерение бытия всегда было делом других элементов культуры — морали, искусства, религии, философии, политической идеологии, наконец. Но очевидно, что в XXI веке в этот ряд должна встать и наука - хотя жизненная необходимость её включения в более широкий социокультурный — ценностный — контекст осознавалась и раньше. Например, русская философия XIX - начала XX в.в. неоднократно предупреждала об опасности односторонней рассудочности, сциентизма и техницизма западной культуры. А в середине XX в. английский писатель (по совместительству — физик и политик!) Ч.Сноу констатировал, что научно-техническое и художественно-гуманитарное знание превратилось в «две культуры», практически утратившие взаимопонимание [3, с.21] - что было осознано тогда даже на массовом уровне, отразившись, например, в знаменитых дискуссиях «физиков» и «лириков» в СССР в 1960-70 г.г.. Но сейчас вопрос о пагубности научно-технического утилитаризма на глазах превращается в вопрос выживания человечества.

В этой связи можно упомянуть Международный конгресс Global Future 2045, состоявшийся в Москве в феврале 2012 г., на котором учёные различных специальностей и общественные деятели из многих стран обсуждали инновационные изменения ближайшего будущего и их этические и философские аспекты. Увы, всего полвека отводят эксперты до вполне вероятной гибели (по совокупности причин — экология, нехватка энергоресурсов, политический и экономический передел мира и т.д.) нашей технократической цивилизации, погрязшей в эгоистическом потребительстве и агрессивности. На этом форуме было широко представлено сравнительно новое (сложившееся к началу 1990-х г.г.) междисциплинарное направление научных исследований, называемое на Западе Big History (а у нас — Универсальная История). Это синтез эволюционной космологии, геологии, биологии, социологии — интегрированная история космоса (с момента Большого взрыва), планеты Земля, живой природы и человеческого общества как этапов единого процесса самоорганизации (некая реализация идей В.И.Вернадского и П.Тейяра де Шардена о биосфере и ноосфере). Характерно, что одним из законов, сформулированных в рамках Big History, является закон техногуманитарного баланса, который гласит, что моральные и ментальные программы человеческой цивилизации должны успевать за ростом её инструментальной мощи — иначе она обречена на гибель (банальная для мировой философии мысль, но отрадно, что она, наконец, подхвачена широким научным сообществом). Сбывшееся предвидение Ф.Ницше об «эпохе варварства», которому «науки будут поставлены на службу» [2, с.45] - моральное одичание вполне грамотных в научно-техническом отношении людей и т.п. - всё это свидетельствует о вопиющих диспропорциях в развитии различных элементов общечеловеческой

культуры. К сожалению, для исправления этого фатального перекоса у нашей цивилизации остаётся слишком мало времени.

Сможет ли человеческое общество пережить очередной глобальный кризис? На конгрессе Global Future 2045 ключевой стала мысль о том, что в современных условиях тотальной утраты смысловых ориентиров человечество должно прежде всего определиться с главным экзистенциальным вопросом «Зачем?» - создать какую-то новую смысловую платформу своего существования, изменив сознание не только интеллектуальной элиты и власть имущих, но и сознание массового человека. Это потребует вложений всего общества прежде всего в гуманитарное знание — в полном соответствии с предвидением великого антрополога К.Леви-Стросса: «XXI век будет либо веком социально-гуманитарных наук, либо его вообще не будет». А естественно-научное знание и технологии призваны быть лишь средствами для преодоления общечеловеческого «кризиса идентичности».

Однако на втором Международном конгрессе Global Future 2045, состоявшемся в Нью-Йорке в октябре 2013 г., большей частью обсуждались именно успехи современных технологий (прежде всего связанных с моделированием мозга, когнитивными нейропротезами, интерфейсами «мозг-компьютер», поисками альтернативных носителей человеческого сознания и т. п.), в то время как проблемы духовности были отданы на откуп представителям различных религиозных конфессий. Подчёркивая, что сознание уже стало планетарным фактором и способно перерасти в космологический фактор, А.Назаретян — руководитель Евро-азиатского центра мегаистории и системного прогнозирования РАН — констатировал «самоубийственную неготовность разума совладать с растущим инструментальным могуществом»... [см. 1]

Хотя современное научное знание со всей его сложностью, концептуальностью, междисциплинарностью и не претендует на «полноту истины», именно оно предлагает максимально обоснованное и достоверное на данный момент описание действительности, на котором и строится наша цивилизация. Но, являясь неотъемлемой частью современной культуры, наука при всём возрастании её влияния и роли в жизни общества парадоксальным образом сама нуждается в защите. На примере одной лишь нашей страны можно указать на целый ряд связанных с этим проблем. Это и явно недостаточное её финансирование со стороны государства, и необходимость противостоять разнообразным формам паранаучной активности, часто замешанной на коммерции и криминале (для чего в 1990-х г.г. при Российской Академии Наук была даже создана специальная Комиссия по борьбе с лженаукой и фальсификациями научных исследований). Науке приходится защищаться и от рецидивов клерикального вмешательства в её компетенцию — противостоять агрессивному креационизму, проникновению в школы и вузы нашего светского

государства религиозного образования и т.п. Насущными проблемами являются и почти полная утрата хорошей советской традиции популяризации научных знаний и достижений, и снижение прежде высокого социального престижа деятельности учёного. Эти негативные тенденции иллюстрируют данные ВЦИОМ, согласно которым интерес граждан РФ к новостям науки неуклонно снижается. Особенно это касается женщин, а также малообразованных и малообеспеченных граждан (причём количество последних, по очевидным причинам, столь же неуклонно нарастает...). Если в 2007 году наукой интересовались 68% россиян, то в 2011 году — уже 54%, а в 2013 году — 47%. Не располагая данными за 2014 год, могу привести один характерный факт: появившаяся несколько месяцев назад передача Радио России, посвящённая научным достижениям и открытиям, носит весьма красноречивое название «Факультет ненужных вещей».

Видимо, стоит почаще напоминать обществу, что, несмотря на все отрицательные аспекты, связанные с научно-техническим прогрессом, научное знание как таковое, представляющее мир как «упорядоченную и познаваемую сущность» (А.Эйнштейн) [5, с.142], остаётся безусловной ценностью и залогом выживания и развития человечества.

Использованные источники:

1. Куне Р., Тучина М. Обзор. Второй Международный конгресс «Глобальное будущее 2045», Нью-Йорк-2013. - «Философские науки» № 10, 2013.
2. Ницше Ф. Сочинения в 2 т. Т.1 - Пер. с нем. - М.: Мысль, 1990.
3. Сноу Ч.П. Две культуры. Сборник публицистических работ. - Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1973.
4. Спиноза Б. Трактат об усовершенствовании разума и о пути, которым лучше всего направляться к истинному познанию вещей/Этика. - Спб.: Азбука, 2001.
5. Эйнштейн, А. О науке// Статьи, рецензии, письма: Собр. науч. трудов: В 4-х т. Т.4 — М, 1967.

*Долгова Я. А.
студент 3го курса
Харченкова Г. И., к.т.н.
доцент*

***ФГБОУВПО «Амурский государственный университет»
Россия, г. Благовещенск***

ОСНОВНЫЕ ПУТИ СНИЖЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИЗДЕРЖЕК ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРОЦЕССА ОКАЗАНИЯ УСЛУГ

В статье рассматриваются логистические издержки предприятия, основные пути снижения логистических издержек при осуществлении процесса оказания услуг на примере ООО «АмурФрост»

Ключевые слова: логистические издержки, склады, запасы, транспорт, основные пути снижения издержек.

Современная экономическая ситуация характеризуется все возрастающей конкуренцией на рынке товаров и услуг. В данный момент можно уверенно сказать, что предприятия, работающие в одной отрасли, достигли примерно одного уровня развития. В большинстве случаев товары конкурентов имеют одинаковый уровень качества, сходные характеристики и даже маркетинговые мероприятия по их продвижению схожи. В сложившейся ситуации возникает вопрос: как же выделить свою компанию среди сотни других и при этом не потерять прибыль? Одним из ответов на поставленный вопрос является снижение логистических издержек, ведь их сокращение позволит предприятию значительно снизить цены на свою продукцию и за счёт этого выиграть в конкурентной борьбе.

Целью работы является проведение анализа логистических издержек, а так же разработка мероприятий по их сокращению.

В качестве объекта исследования в данной работе выступает общество с ограниченной ответственностью «АмурФрост», основным видом деятельности которого является предоставление услуг по монтажу, ремонту и техническому обслуживанию промышленного холодильного и вентиляционного оборудования.

Существенная доля логистических издержек ООО «АмурФрост» приходится на складские услуги, транспортные расходы и запасы.

Выделение этих элементов обусловлено сферой деятельности организации. Дальнейший анализ логистических издержек будет проводиться именно по этим функциональным областям.

В ООО «АмурФрост» отсутствует отдел логистики, в связи, с чем наблюдается такой недостаток в работе предприятия, как отсутствие целевого подхода к формированию и хранению запасов.

Данные по стоимостному выражению запасов на ООО «АмурФрост» за 2011 – 2013 годы приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика стоимостного выражения запасов ООО «АмурФрост» за 2011 – 2013 годы, руб.

Наименование	Год			Темп роста		
	2011	2012	2013	2012/2011	2013/2012	2013/2011
	Руб.			%		
1	2	3	4	5	6	7
Терморегуляторы	77 400	103 200	134 560	133,33	130,39	173,85
Блоки управления (контроллеры температуры)	50 070	65 400	78 400	130,62	119,88	156,58
Инструменты (вакуумные насосы, трубогибы, станции машинометрические и пр.)	362 090	420 000	485 000	115,99	115,48	133,94

Компрессоры	23 550	65 450	86 000	277,92	131,40	365,18
Электромагнитные клапаны	36 200	54 000	54 000	149,17	100,00	149,17
Терморегулирующие вентили	31 680	56 490	68 000	178,31	120,38	214,65
Масляный охладитель	54 470	78 200	89 100	143,57	113,94	163,58
Ресиверы	23 720	25 000	34 000	105,40	136,00	143,34
Регуляторы давления конденсации	54 050	72 670	98 000	134,45	134,86	181,31
1	2	3	4	5	6	7
Расходные материалы	198 700	237 200	296 700	119,38	125,08	149,32
Прочее (Воздухораспределительные решетки к фанкойлам, двигатели к чиллерам и т.д.)	288 070	369 390	706 240	128,23	191,19	245,16
Итого	120000 0	154700 0	213000 0	128,92	137,69	177,50

Анализ запасов показал, что в 2013 году по сравнению с 2011 годом их объем увеличился практически вдвое. Такой эффект оказали по большей части увеличение таких запасов как терморегуляторы (в стоимостном выражении их объем увеличился на 57 тыс.руб.), компрессоры, чей темп прироста составил 256%, терморегулирующие вентили (их темп прироста составил 114,6%), а так же прочее, в состав которых входят наиболее дорогие запасные части, которые в свою очередь в стоимостном выражении увеличились на 418 тыс.руб.

Наличие столь большого объема запасов на предприятии обусловлено конкурентной борьбой. Одним из преимуществ предприятия является короткий срок оказания услуги за счет наличия наиболее востребованных запасных частей на собственных складах, что существенно сокращает потери времени, обусловленные поиском необходимой запасной части или же ожиданием ее доставки.

ООО «АмурФрост» арендует помещение, которое использует в качестве склада. Общая площадь склада составляет 32 кв.м., на аренду помещения предприятие расходует ежегодно около 192 тыс. руб., так же имеется система видеонаблюдения, запасы хранятся в коробках без четкой структуризации, на складе отсутствуют стеллажи и прочие вспомогательные сооружения для хранения запасов.

Площадь приемной и отправленной экспедиции составляет 9,8 м², вспомогательная площадь составляет около 17% от полезной площади и равна 3,2 м², полезная площадь склада равна 19 м², служебная площадь

склада отсутствует. Исходя из имеющихся данных рассчитаем коэффициент использования склада:

$$K_{\text{исп.скл.}} = \frac{19 \text{ т}}{32 \text{ т}} = 0,59.$$

Значение полученного коэффициента является средним и позволяет сделать вывод о том, что предприятие не рационально использует имеющуюся у него арендную площадь, что является причиной крупных логистических издержек.

За ООО «АмурФрост» числится 11 единиц автотранспорта, наименование моделей и некоторые их характеристики приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Транспортные затраты и характеристика автотранспорта

№ п/п	Наименование автотранспорта	Количество единиц транспорта	Грузоподъемность, т	Средний годовой расход топлива на единицу автотранспорта, л.	Годовая стоимость топлива, руб.
1	Грузовик Киа Бонго 3	4	1	1214	79680
2	ГАЗель фургон/комби ГАЗ-2705	2	1,2	907	87300
3	Микрогрузовик NISSAN ATLAS	2	1,5	1434	73080
4	Бортовой автомобиль ЗИЛ-5301ДО	3	3	882	69720

Для оптимизации процесса оказания услуг предприятием предусмотрено закрепление за каждым производственным рабочим одного автомобиля, однако, в 2013 году численность рабочих сократилась. Так, в автопарке в настоящее время в исправном состоянии простаивают две автомобильные единицы.

Для определения сфер наиболее нуждающихся в принятии управленческих решений по снижению логистических издержек был применен метод экспертных оценок, результаты применения метода представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Метод экспертных оценок для выявления наиболее значимых проблем в сферах логистики

Эксперты	Вид логистических издержек			Сумма рангов
	Логистика запасов	Транспортная логистика	Логистика склада	
Заместитель директора по техническим вопросам	1	2	3	6
Директор	2	1	3	6
Бухгалтер	2	1	3	6

Менеджер по продажам	1	2	3	6
Сумма рангов	6	6	12	24

Исходя из анализа таблицы 3 следует, что проблемы логистики запасов и транспортной логистики являются наиболее актуальными для предприятия.

Для снижения издержек в области запасов был применен ABC-анализ.

Исходя из поставленной цели, а именно сокращения логистических издержек, ABC-анализ направлен на то, чтобы выявить запасы, которые являются наименее востребованными на предприятии и, как следствие, приносят наименьший доход. ABC-анализ представлен в таблице 4.

Таблица 4 - Выручка, полученная от реализации запасов в 2013 году, руб.

Наименование	2013 год	Доля в выручке, %	Нарастающий итог	Группа ABC
1	2	3	4	5
Прочее (Воздухораспределительные решетки к фанкойлам, двигатели к чиллерам и т.д.)	706240	33,16	33,16	A
Инструменты (вакуумные насосы, трубогибы, станции машинометрические и пр.)	485000	22,77	55,93	A
Расходные материалы	296700	13,93	69,86	A
Терморегуляторы	134560	6,32	76,17	A
Регуляторы давления конденсации	98000	4,60	80,77	B
Масляный охладитель	89100	4,18	84,96	B
Компрессоры	86000	4,04	89,00	B
Блоки управления (контроллеры температуры)	78400	3,68	92,68	B
Терморегулирующие вентили	68000	3,19	95,87	C
Электромагнитные клапаны	54000	2,54	98,40	C
1	2	3	4	5
Ресиверы	34000	1,60	100,00	C
Итого	2130000	100,00		

Так было выявлено, что для предприятия будет рациональным вариантом отказаться от закупки запасов группы C, к таким запасам относятся терморегулирующие вентили, электромагнитные клапаны, ресиверы, так как они являются наименее прибыльными для предприятия и легкодоступными в других магазинах города.

Для повышения эффективности на предприятии представляются возможными два варианта сокращения транспортных издержек:

- сдача в аренду неэксплуатируемых транспортных средств;
- продажа неэксплуатируемых транспортных средств.

Неэксплуатируемыми на предприятии являются 2 автомобиля: ГАЗель фургон/комби ГАЗ-2705 и Бортовой автомобиль ЗИЛ-5301ДО.

Исходя из ситуации на рынке, а так же технического состояния автомобилей был выявлен следующий возможный доход (таблица 5).

Таблица 5 – Доходность предложенных мероприятий

Наименование автотранспорта	Годовой доход от сдачи в аренду, руб.	Рыночная цена, руб.
ГАЗель фургон/комби ГАЗ-2705	300 000	250 000
Бортовой автомобиль ЗИЛ-5301ДО	396 000	1 800 000

Так, основываясь на полученных значениях, можно сделать вывод о том, что для предприятия оптимальным вариантом сокращения издержек в транспортной логистике будет сдача в аренду ГАЗели фургона/комби ГАЗ-2705 и продажа бортового автомобиля ЗИЛ – 5301 ДО.

Для определения эффективности предложенных мер был проведен прогноз экономических результатов по среднему темпу роста без учета применения предложенных мероприятий и с их учетом. Результаты прогноза предоставлены в таблице 6.

Таблица 6 – Прогнозные значения экономических показателей ООО «АмурФрост» без учета реализации мероприятий

Наименование показателя	Фактически е данные	Прогнозные значения без учета мероприятий	Прогнозные значения с учетом мероприятий
	2013 год	2015 год	2015 год
Выручка, тыс. руб.	13 513	21 114	23 370
Себестоимость, тыс. руб.	1 435	2 629	2 629
Прочие доходы, тыс. руб.	1 393	5 715	7 971
Прочие расходы, тыс. руб.	6 145	8 905	8 905
Чистая прибыль, тыс. руб.	2 431	3 722	5 980
Рентабельность, %	17,99	17,62	25,59%

Таким образом, для повышения эффективности работы предприятия было разработано 2 пути сокращения логистических издержек:

- **отказ от закупки** терморегулирующих вентилях, электромагнитных клапанов и ресиверов, по причине низкого спроса на них и легкодоступности в магазинах города.

- **сдача в аренду** ГАЗели фургона/комби ГАЗ-2705 и продажа бортового автомобиля ЗИЛ – 5301 ДО.

В результате реализации предложенных мероприятий в 2015 году ООО «АмурФрост» могло бы увеличить чистую прибыль, а также рентабельность продаж до 25,59 %.

Использованные источники:

- 1 Гаджинский, А. М. Логистика: учебник / А. М. Гаджинский. – М.: Дашков и К°, 2011. – 481 с.
- 2 Григорьев, М. Н. Логистика – Базовый курс : учебник / М. Н. Григорьев. – Юрайт, 2011. – 782 с.
- 3 Кореннов, С.А. Логистика: учебно-методическое пособие / С.А. Кореннов, Ю.А. Бугай. – Барнаул: Изд-во АГАУ, 2008. – 83 с.

Долинин А.Г.

студент 3го курса магистратуры

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

Россия, г. Москва

**ПРОБЛЕМЫ ДЕФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ
В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В современной мировой экономической системе вновь можно наблюдать признаки экономического кризиса. Предшествующий ему финансовый кризис, который возник на Западе в кредитной сфере, выявил необходимость более фундаментальных исследований причин его возникновения, определения характера, степени влияния на экономическую среду конкретной страны и в целом на мировую экономику. Анализируя современную экономическую литературу, можно заметить заинтересованность ведущих экономистов не только к проблемам преодоления экономического спада, но к проблемам возникающих инфляционных и дефляционных процессов, а также поиску возможностей избегания прежних заблуждений и ошибок в денежно-кредитном регулировании. Вопрос о мерах обеспечения стабильного и устойчивого развития мировой экономики и экономики конкретной страны стал наиболее востребованным как в научном, так и практическом отношении.

Для современной отечественной кредитно-финансовой системы проблема предотвращения возникновения финансового риска стала вдвойне острой. Анализируя состояние мировой экономики в период финансового кризиса и ссылаясь на мнение ведущих экономистов, можно выделить следующие три основные меры по преодолению современного глобального финансово-экономического кризиса: 1) обеспечение ликвидности институциональных участников финансового рынка; 2) финансовая поддержка реального сектора; 3) поддержка экономики, занятости и повышение потребительского спроса.

Обеспечение ликвидности институциональных участников осуществлялось посредством: рекапитализации финансового сектора путем выкупа акций банков; рефинансирования денежно-кредитных институтов;

выкупа проблемных активов, в том числе при участии государства.

Поддержка ликвидности институциональных участников финансового рынка проводилась путем предоставления государственных гарантий по обязательствам финансового сектора, вновь возникающим обязательствам, а также путем выкупа проблемных активов [1, с. 45].

Основной характеристикой кризисного периода вследствие растущей безработицы, сокращения объемов кредитования стало сохранение дефляционных рисков (риск падения уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов). Фактором риска стал значительный объем резервов, формируемых банками. Это потребовало поиска мер изъятия избыточной наличности.

В период действия финансового кризиса проводилась антиинфляционная либо дефляционная политика. Если была поставлена задача уменьшения экономического развития, то применялась дефляционная политика. Если задачей было, напротив, стимулирование экономического развития, то имела место политика доходов. В рамках проводимой антиинфляционной политики была разработана и денежно-кредитная политика как в определенной мере ее монетарная составляющая. Было предложено для стран, испытывающих дефицит платежного баланса, для сохранения фиксированного курса, сокращать предложение денежной массы, проводить дефляционную политику, снижать цены и доходы до тех пор, пока спрос и предложение на иностранную валюту не уравновесятся при заданном паритете.

Использованные источники:

1. Лепешкина К.Н. Проблемы преодоления кризиса на финансовом рынке: мировая и российская практика антикризисных мер // Деньги и кредит. 2010. N 2.
2. Малкина М.Ю. Институты денежно-кредитного регулирования: противоречия функционирования и развития // Финансы и кредит. 2010. N 18.
3. Сухарев О.С. Структурные проблемы экономики России: теоретическое обоснование и практические решения. М.: Финансы и статистика, 2010.

*Дрожжина С.С.
магистрант 2 курса магистратуры
«Психология управления персоналом»
Марийский Государственный Университет
Россия, г. Йошкар-Ола*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ И СЕМЬИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Современные исследования показывают, что практика взаимодействия педагогов дошкольного учреждения и семьи нуждается в изменении. Актуальность исследования связана с тем, что многие родители нуждаются в

конкретной помощи педагогов в вопросах воспитания, развития, обучения ребенка-дошкольника. Мы полагаем, что источником этой помощи может стать дошкольное учреждение при условии установления между воспитателями и родителями доверительного сотрудничества и командного взаимодействия.

Исследования последних лет (Т.Н. Доронова, О.Л. Зверева) и опыт работы в данном направлении показывают, что педагоги избегают общения с родителями по следующим причинам: низкая коммуникативная культура педагога в общении с родителями, недостаточная осведомленность педагогов о современных формах взаимодействия с родителями [6].

Создание единой воспитательной среды необходимо для раскрытия потенциальных возможностей каждого ребенка. От совместной работы родителей и педагогов выигрывают все стороны педагогического процесса: родители принимают активное участие в жизни детей, тем самым лучше понимая и налаживая взаимоотношения; педагоги, взаимодействуя с родителями, узнают больше о ребенке, что позволяет подобрать эффективные средства воспитания и обучения. Укрепление отношений доверия и сотрудничества между воспитателями и родителями при командном взаимодействии позволит преодолеть существующую практику эпизодического взаимодействия педагогов и родителей как недостаточно эффективную и осознать важность перехода от случайных взаимодействий к планируемому подходу к решению конкретных задач воспитания детей, актуальных именно для данной семьи. Самое главное, дети, оказавшись в едином воспитательном пространстве, ощущают себя комфортнее, спокойнее, увереннее, в результате гораздо меньше имеют конфликтов со взрослыми и сверстниками.

Идея проводимых нами исследований и соответствующего практического опыта состоит в том, что создание команды в ДООУ должно осуществляться с помощью специальной программы, включающей педагогов, родителей в совместную деятельность за счет создания психологических условий, обеспечивающих обстановку психологического комфорта, психологическую поддержку членов команды, овладение педагогами самодиагностикой как средством рефлексии, формирование у педагогов субъектной позиции при взаимодействии в группе.

Цель исследования предполагала выявление условий и способов формирования педагогических команд как современного подхода в организации взаимодействия педагогов с родителями в условиях ДООУ.

Проведенный теоретический анализ показал, что в научно-педагогической и методической литературе имеются немногочисленные теоретические и экспериментальные исследования по разным аспектам командообразования, где раскрываются вопросы содержательной составляющей командообразования педагогического коллектива, вопросы условий организации педагогических команд, осуществление, сравнения

рабочих групп и команд (О.Ю. Ефремов, Т.Д. Зинкевич-Евстигнеева, Ю.В. Козырев, Г.Р. Латфуллина, З. Миколайчук, Г.Н. Сартан, К. Фопель и др.) [7; 9; 10; 11; 15].

Под педагогической командой Е.А. Александрова понимает «группу педагогов образовательного учреждения и других субъектов (родители, учащиеся, субъекты социума, социальные партнеры и т.д.), созданную для решения стратегических и тактических задач развития этого учреждения» [1]. Команда занимает промежуточное место между рабочей группой и коллективом. Отличается от группы, тем, что команды - это спонтанно и специально организуемые группы людей, входящие и не входящие в состав педагогического коллектива для осуществления деятельности творческого характера педагогического содержания, объединенные общими интересами и едиными целевыми установками.

Под термином «педагогическая команда» И.И. Жуковский подразумевает «группу педагогов, организованных для совместной работы ради достижения общей цели и разделяющих ответственность за полученные результаты» [8, с. 70]. При рассмотрении места педагогических команд в структуре педагогического коллектива, нами выявлены функции педагогического коллектива и педагогических команд на основе анализа психолого-педагогической литературы (Ю.В. Козырев, Г.А. Бордовский, Е.С. Евдокимова, М.А. Иваненко): воспитательная, прогностическая, консолидирующая, просветительская, развивающая, социализирующая и др. подтверждающие развитие самого педагогического коллектива [10].

В настоящее время наблюдается высокий интерес к проблеме организации работы с родителями. Проблема взаимодействия дошкольного образовательного учреждения и семьи освещена в работах О.И. Давыдовой, Т.А. Данилиной, О.Л. Зверевой, Т.В. Кротовой, Т.А. Куликовой и др. [28; 29; 30; 31; 48; 63]. Многие исследователи (Т.В.Анохина, Н.Б.Крылова, Е.П. Арнаутова, А.В.Арсентьева, А.П. Петрянкина и др.) считают, что эффективность семейного воспитания детей зависит от уровня педагогической грамотности, педагогической культуры, педагогической образованности и компетентности родителей [4; 5; 13].

К сожалению, нет работ, где были бы изучены проблемы формирования команд в образовательной среде ДООУ при решении задач взаимодействия педагогов с родителями. Поэтому остановимся на ключевых условиях и аспектах взаимодействия педагогов с родителями.

Основная цель всех форм совместной деятельности дошкольного учреждения с семьей - установление доверительных отношений между детьми, родителями, педагогами, объединение их в одну команду, воспитание потребности делиться друг с другом своими потребностями и совместно их решать. Е.В. Петрова полагает, что командное взаимодействие в совместной деятельности педагогов и родителей осуществляется в основном через [13]:

- приобщение родителей к педагогическому процессу;
- расширение сферы участия родителей в организации жизни образовательного учреждения;
- пребывание родителей на занятиях в удобное для них время;
- создание условий для творческой самореализации педагогов, родителей и детей;
- информационно-педагогические материалы, выставки детских работ, которые позволяют родителям ближе познакомиться со спецификой учреждения, знакомят их с воспитывающей и развивающей средой;
- разнообразные программы совместной деятельности детей и родителей;
- объединение усилий педагога и родителя в совместной деятельности по воспитанию и развитию ребенка; эти взаимоотношения следует рассматривать как искусство диалога взрослых с конкретным ребенком на основе знания психических особенностей его возраста, учитывая интересы, способности и предшествующий опыт ребенка;
- появление терпимости и такта в воспитании и обучении ребенка, стремление учитывать его интересы, не игнорируя чувства и эмоции;
- уважительные взаимоотношения семьи и образовательного учреждения.

Таким образом, условиями организации команд в образовательной среде ДОУ при решении задач взаимодействия педагогов с родителями являются: организация пошаговых действий членов педагогического коллектива; применение алгоритма организации педагогических команд; осуществление стратегического планирования организации педагогических команд при решении задач взаимодействия педагогов с родителями; применение различных форм организации деятельности командной работы, активизирующей сотрудничество педагогов и родителей в рамках единого образовательного пространства развития ребенка в образовательном учреждении.

Практический опыт реализации модели формирования педагогических команд как современного подхода в организации взаимодействия педагогов с родителями в условиях ДОУ был осуществлен на базе Муниципальное казенное дошкольное образовательное учреждение "Детский сад № 7 компенсирующего вида "Золушка" городского округа "Город Йошкар-Ола" РМЭ. Разработанная и апробированная нами программа формирования педагогических команд в образовательной среде ДОУ при решении задач взаимодействия педагогов с родителями направлена на повышение уровня сплоченности педагогов и родителей вокруг осознаваемой общей цели развития гармоничной личности ребенка, развитие «командного духа», мотивации сотрудничества в решении задач воспитания, обучения и развития детей.

Нами было проведено изучение потребности в работе по

формированию педагогических команд у педагогов и родителей ДОУ, определение возможности участия в занятиях членов коллектива педагогов и родителей, формулирование цели тренинга, планирование и организация тренинга, разработка системы коррекционных воздействий. Для этого проведены беседы с администрацией, членами педагогических коллективов и родителей, сбор информации с помощью анкеты о необходимости и желании участия в тренинге формирования команды, групповая консультация на тему: «Педагогическая команда педагогов и родителей: возможности формирования и функционирования», а также индивидуальное консультирование членов команды.

Мы полагаем, что для организации командного стиля работы педагогов и родителей необходимо сплотить в единую команду. С этой целью можно предложить использовать тренинг взаимодействия в группе, который направлен на достижение цели: сплочение участников, создание благоприятного социально-психологического климата в группе, что способствует эффективной работе команды в реальных условиях и общему организационному развитию. Структура тренинга включает в себя три блока:

- введение: знакомство, введение правил работы, диагностика основных параметров работы в команде.
- основная часть, в ходе которой отрабатываются навыки взаимодействия и взаимопонимания, создаются условия для проявления интеллектуального и эмоционального потенциала участников.
- заключение: поведение итогов.

В основном блоке есть теоретическая и практическая части. В содержательном плане на тренинге прорабатываются темы, связанные с прояснением общих принципов командной работы и эффективным общением в команде. Методы, применяемые в программе данного тренинга: дискуссии, ролевые игры, психогимнастические упражнения и тестирование. Основное направление их использования и интерпретации — это создание сплоченной группы, ориентированной на совместную работу.

В ДОУ действует зарекомендовавшая себя как достаточно эффективная система работы с родителями, которая позволяет вовлечь часть родителей в воспитательно-образовательный процесс. В структуре системы: педагогическое просвещение родителей; информирование родителей, о состоянии и перспективах работы МКДОУ через родительские собрания, конференции, работу сайта МКДОУ; привлечение родителей к руководству МКДОУ, через их участие в работе родительского комитета педагогического совета, родительских собраний; делегирование родителям возможности реализации функций контроля; работа с семьями «группы риска».

Также используются разнообразные формы работы с родителями: разнообразное информационное пространство ДОУ, привлечение к совместной деятельности с детьми: вечера досуга, дни здоровья,

тематические дни и пр.; привлечение к участию в организации развивающей среды ДОО, организация работы родительских комитетов, проведение родительских собраний, дней открытых дверей, семинаров, дискуссий и т.д.

Параллельно нами осуществлялась кружковая работа с детьми старшего дошкольного возраста «Будь здоров, малыш!», в форме родительской гостиной с родителями проводились встречи направленные на овладение родителями и другими членами семьи навыками творческой семейной педагогики, содействие семье в осознании и оформлении своей системы жизненных ценностей, в частности здоровья.

Таким образом, программа формирования педагогических команд в образовательной среде ДОО при решении задач взаимодействия педагогов с родителями направлена на повышение уровня сплоченности педагогов и родителей вокруг осознаваемой общей цели развития гармоничной личности ребенка, развитие «командного духа», мотивации сотрудничества в решении задач воспитания, обучения и развития детей.

Использованные источники:

1. Александрова, Е.А. Педагогические команды как средство активизации инновационной деятельности образовательных учреждений / Е.А. Александрова – [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://nauka-pedagogika.com/pedagogika-13-00-01/dissertaciya-pedagogicheskie-komandy-kak-sredstvo-aktivizatsii-innovatsionnoy-deyatelnosti-obrazovatelnyh-uchrezhdeniy#ixzz3MF88Dr2Z>
2. Антонова, Т. Проблемы и поиск современных форм сотрудничества педагогов детского сада с семьей ребенка / Т. Антонова, Е. Волкова, Н. Мишина // Дошкольное воспитание. - 2005. - № 6. - С. 66 - 70.
3. Боброва, Е.Л. Командообразование педколлектива в условиях детского дома / Е.Л. Боброва, Н.К. Усова – [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://festival.1september.ru/articles/510289/>
4. Давыдова, О.И. Технология организации контакта и взаимопонимания между педагогами и родителями детей дошкольного возраста в новых социальных условиях / О.И. Давыдова // Психолого-педагогические проблемы современного образования: Сборник научных статей. - Барнаул: Изд-во БГПУ, 2001. - С.119-128.
5. Данилина, Т.А. Современные проблемы взаимодействия дошкольного учреждения с семьей / Т.А. Данилина // Дошкольное воспитание. - 2005. - №1. - С.41-48.
6. Доронова, Т.Н. Взаимодействие дошкольного учреждения с родителями / Т.Н. Доронова// Дошкольное воспитание, 2004. - № 1. - С. 60 - 68.
7. Ефремова, О.В. Формирование педагогической команды в учреждениях СПО / О.В. Ефремова // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 10 (1). – С. 199-202. – [Электронный ресурс] – режим доступа: www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=1000145

8. Жуковский, И.И. Педагогическая команда: миф или реальность? / И.И. Жуковский // Учитель. – 2001. – № 4. – С. 70–72.
9. Зинкевич-Евстигнеева, Т.Д. Теория и практика командообразования. / Т.Д. Зинкевич-Евстигнеева. – СПб.: Издательство «Речь», 2010. – 135 с.
10. Козырев, Ю.В. Организация командной работы учителей в условиях развитой школы / Автореф. Канд. диссер. / Ю.В. Козырев. - СПб.: РГПУ им. А.И.Герцена, 2002. – 25 с.
11. Миколайчук З. Решения проблем в управлении. Принятие решений и организация работ. / З. Миколайчук. - Харьков: Гуманитарный центр, 2004.- 472с.
12. Пастухова, И.О. Создание единого пространства развития ребенка. Взаимодействие ДОУ и семьи / И.О.Пастухова. – М.: Творческий центр «Сфера», 2007. – 164 с.
13. Петрова, Е.В. Инновационные подходы к взаимодействию с родителями воспитанников детского сада в современных условиях / Е.В. Петрова // Педагогика: традиции и инновации: материалы III междунар. науч. конф. (г. Челябинск, апрель 2013 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2013. — С. 63-65. — [Электронный ресурс] — режим доступа: <http://www.moluch.ru/conf/ped/archive/69/3709/>
14. Сартан, Г.Н. Тренинг командообразования. / Г.Н. Сартан. - СПб.: Речь, 2005 . -187 с.
15. Фопель, К. Создание команд. / К. Фопель. – М.: АСТ-пресс, 2007. – 195 с.

*Дувакина С.С.
студент 5 курса
Москалева Е.Г., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО МГУ им.Н.П. Огарева
Россия, г. Саранск*

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ПРОФСОЮЗНОГО АУДИТА СТИМУЛИРУЮЩИХ ВЫПЛАТ

Профсоюзный аудит, имея собственную специфику, подчиняется общим требованиям к процессу аудита. Эти требования можно охарактеризовать тремя основными принципами: объективность, экспертность, конкретность. Профсоюзный аудит может иметь практически любую область, которая важна и интересна работникам предприятия: заработная плата, нормирование труда, охрана труда и окружающей среды, подбор и работа с персоналом и т. д. Первичная профсоюзная организация предприятия может использовать профсоюзный аудит как часть системной работы профкома. В таком случае составляется план аудитов на год, и такая деятельность ведется в системном порядке.

С одной стороны, профсоюзный аудит – инструмент работы профсоюза, позволяющий улучшить взаимоотношения работников и

работодателя. А с другой стороны, профсоюзный аудит – механизм работы профсоюза, позволяющий иметь объективные аргументы в диалоге с работодателем, указывающий на текущие несоответствия в его деятельности и вырабатывающий конкретные меры по их устранению.

В данном случае рассматривается профсоюзный аудит стимулирующих выплат заработной платы работников.

Премии и иные стимулирующие выплаты в отличие от большинства компенсационных выплат на законодательном уровне не регулируются, их выплата – это право работодателя. В то же время, если премия и иные поощрительные выплаты предусмотрены системой оплаты труда, то у работодателя возникает обязанность их выплатить, а у работника при выполнении им показателей и условий премирования, возникает право требовать выплаты данных стимулирующих выплат [1].

Для начала необходимо выявить объекты аудита на конкретном предприятии – то есть те документы, которые аудитор будет проверять. Так как стимулирующие выплаты – часть заработной платы, а условия оплаты труда должны быть обязательно указаны в трудовом договоре, то аудитор должен взять трудовой договор работника проверяемого подразделения предприятия и составить список локальных нормативных актов, регулирующих начисление стимулирующих выплат на предприятии.

Аудит проводится в три этапа:

Этап 1. Проверка на соответствие требованиям к условиям и показателям начисления стимулирующих выплат.

1. Аудитор определяет условия начисления стимулирующих выплат, зависящие от брака, а также документы, регламентирующие факты брака, и проверяет условия начисления стимулирующих выплат на предмет зависимости фактов брака от работника. Если документы, регламентирующие брак, не имеют уполномоченного и материально незаинтересованного в результатах заключения о причинах брака, временных рамок события – признается несоответствие. Если отсутствуют данные документы – признается несоответствие. Если документирован брак не по вине работника, но работник не получил выплату, которую мог бы получить при отсутствии брака, – признается несоответствие [2].

2. Аудитор определяет условия начисления стимулирующих выплат, зависящие от простоя, а также документы, регламентирующие факты простоя, и проверяет условия начисления стимулирующих выплат на предмет зависимости фактов простоя от работника. Если документы, регламентирующие простой, не имеют уполномоченного и материально незаинтересованного в результатах заключения о причинах простоя, временных рамок события – признается несоответствие. Если отсутствуют данные документы – признается несоответствие. Если документирован простой не по вине работника, но работник не получил выплату, которую мог бы получить при отсутствии простоя, – признается несоответствие.

3. Аудитор проводит анализ условий начисления выплат за выпуск продукции. Если предусмотрено начисление выплат подразделению с последующим распределением, и в качестве условий распределения указаны условия, не зависящие от трудового вклада или деловых качеств работника – признается несоответствие. Если механизм оценки трудового вклада работника не согласован с работниками, – признается несоответствие.

4. Аудитор проводит изучение условий начисления стимулирующих выплат. Если предусмотрен показатель, но не задано его числовое значение, а также не указаны способы и единицы измерения данного показателя, – признается несоответствие.

5. Аудитор проводит изучение условий начисления стимулирующих выплат. Если условия и показатели начисления стимулирующих выплат не являются равными для работников одинаковой квалификации, трудовых обязанностей и находящихся в равных условиях труда – признается несоответствие. Если условия и показатели начисления стимулирующих выплат являются равными для работников разной квалификации, трудовых обязанностей и находящихся в разных условиях труда, – признается несоответствие [3].

6. Аудитор проводит анализ условия начисления стимулирующих выплат. Если предусмотрены условия, снижающие размер тарифов (окладов), компенсационных выплат, а также выплат за выпуск продукции, – признается несоответствие.

7. Аудитор проверяет условия начисления стимулирующих выплат на предмет их зависимости от конъюнктуры сбыта, квалификации менеджмента, цен и сроков поставки материалов. В случае наличия условий снижения или вычета из стимулирующих выплат, зависящих от предпринимательских рисков, – признается несоответствие.

8. Аудитор проводит анализ истории начисления стимулирующих выплат. Если в результате анализа выявлено, что данный показатель начисления стимулирующих выплат практически достижим менее чем в 10% случаев, – признается несоответствие [4].

Этап 2. Проверка на соответствие требованиям к системе начисления стимулирующих выплат.

Второй этап проверки проводится аналогично первому. Объектом аудита на данном этапе являются коллективный договор, индивидуальные трудовые договоры, статистические данные предприятия.

1. Аудитор определяет документы, регламентирующие стратегические и тактические цели и задачи предприятия/цеха/подразделения и проверяет условия начисления стимулирующих выплат на соответствие положениям этих документов. В случае наличия условий начисления стимулирующих выплат, не указанных в данных документах, – признается несоответствие.

2. Аудитор проверяет все документы, регулирующие стимулирующие выплаты на наличие отметки об учете мнения профсоюза. Если документ не

содержит данную отметку, – признается несоответствие.

3.Аудитор проводит анализ коллективного договора. Если документ, регулирующий выплаты за выпуск продукции не зафиксирован в коллективном договоре, – признается несоответствие.

4.Аудитор проводит анализ обращений работников в комиссию по трудовым спорам (КТС) на предприятии по поводу необъективной оценки его трудового вклада. Если существуют решения КТС о признании обращения работника обоснованным, – признается несоответствие [5].

5.Аудитор проводит анализ графиков периодической динамики производственных показателей. Если в результате анализа динамика производственных показателей и начисления стимулирующих выплат по данным показателям разнонаправлена (один график показывает рост, а второй падение), – признается несоответствие.

6.Аудитор проводит анализ результатов оценки трудового вклада работников в рамках смены. Если зафиксированы случаи отклонения значений у работников одной смены более чем на 25% и данные случаи письменно не регламентированы – признается несоответствие. Если отсутствует регламент оценки трудового вклада работника, но деятельность по оценке проводится и влияет на стимулирующие выплаты, – признается несоответствие.

7.Аудитор проводит анализ структуры заработной платы на предприятии. Если доля стимулирующих выплат в составе заработной платы превышает максимальное значение - признается несоответствие.

Этап 3. Проверка на соответствие требованиям к результатам воздействия стимулирующих выплат [6].

Этот этап предъявляет требования к мнению работников предприятия. Для выявления мнения работников аудитор необходимо заранее подготовить опросные анкеты или вопросы для интервью, а также провести выборочный или полный опрос работников. Результаты этого опроса и являются объектом аудита на этом этапе.

1.Аудитор проводит изучение мнения работников по вопросу «Считаете ли Вы периодичность начисления переменной части заработной платы на предприятии оптимальной?». Если в результате опроса менее 50% работников отвечают на вопрос утвердительно, – признается несоответствие.

2.Аудитор проводит изучение мнения работников по вопросу «Считаете ли Вы оценку руководителем Вашего трудового вклада справедливой?». Если в результате опроса менее 75% работников отвечают на вопрос утвердительно, – признается несоответствие.

3.Аудитор проводит изучение мнения работников по вопросам «Считаете ли Вы, что Ваша заработная плата возрастет при увеличении личного трудового вклада?», «Считаете ли Вы, что действующая на предприятии система начисления переменной части заработной платы стимулирует Вас к труду?». Если в результате опроса менее 50% работников

отвечают утвердительно хотя бы на один из вопросов, – признается несоответствие.

4.Аудитор проводит изучение мнения работников по вопросу «Считаете ли Вы действующую на предприятии систему мотивации труда удовлетворительной?». Если в результате опроса менее 50% работников отвечают на вопрос утвердительно, – признается несоответствие.

5.Аудитор проводит изучение мнения работников по вопросу «Считаете ли Вы действующую на предприятии систему начисления переменной части заработной платы однозначно толкуемой и не оставляющей возможности для манипуляции?». Если в результате опроса менее 50% работников отвечают на вопрос утвердительно, – признается несоответствие.

6.Аудитор проводит изучение мнения работников по вопросу «Считаете ли Вы действующую на предприятии систему начисления переменной части заработной платы отражающей сложность выполняемой работы?». Если в результате опроса менее 50% работников отвечают на вопрос утвердительно, – признается несоответствие.

7.Аудитор заполняет «Контрольные листы аудита» по каждому пункту, после этого переходит к анализу несоответствий. Анализ несоответствий – обобщение результатов проверки, включающее в себя такие показатели, как процент и количество несоответствий, характер несоответствий, мнение аудитора о причинах, вызвавших несоответствие [7].

После проведения проверки системы стимулирующих выплат следующим действием аудитора является выработка предупреждающих и корректирующих действий по каждому несоответствию.

Корректирующие и предупреждающие действия носят рекомендательный характер. Эти действия можно классифицировать по нескольким категориям: вынесение на обсуждение, переговорная инициатива, проведение аудита в смежной области, изменение стандарта, обращение в органы государственной и судебной власти.

Результаты аудита являются основой для переговорной кампании при подписании коллективного договора на предприятии.

Результаты аудитов могут быть серьезной аргументационной базой для улучшения действующих положений коллективного договора. Если в ходе аудита выясняется экономическая обоснованность изменения показателей стимулирующих выплат, и предложенные меры показывают свою эффективность – это говорит о действенности подобного инструмента. Поэтому его результаты могут обосновать увеличение стимулирующих выплат, изменение условий и показателей их начисления, не только основываясь на мнении работников, но и на объективных результатах оценки этого процесса [8].

В результате аудитов профсоюзный комитет аккумулирует всю необходимую экономическую и социальную информацию по

стимулированию труда на предприятии, поэтому может предложить и собственное видение начисления стимулирующих выплат на предприятии работодателю, при этом обосновав его эффективность с экономической и социальной стороны. Совместно выработанные механизмы начисления стимулирующих выплат закрепляются в коллективном договоре.

Профсоюзный аудит, как инструмент деятельности профсоюзного комитета на предприятии, повышает и собственную эффективность первичной профсоюзной организации. Системная работа по контролю положений коллективного договора, оперативная реакция на обращения работников, улучшение действующих на предприятии стандартов – результаты проведения аудита. Предупреждающие и корректирующие действия, выработанные в результате профсоюзного аудита, позволяют как в плановом, так и в оперативном режиме предупредить повышение социальных рисков, повысить удовлетворенность работников деятельностью профсоюзного комитета и работодателя.

Практика профсоюзного аудита позволит осуществлять профсоюзную деятельность организации на более высоком уровне, используя современный подход к регулированию взаимоотношений с работодателем.

Использованные источники:

1. Гончарук В.А. Практика материального стимулирования. М.: Патриот, 2013
2. Жукова А.О. Реформировании заработной платы // Финансовый бизнесмен. – 2013
3. Пошерстник Н.В., Мейксин М.С. Заработная плата в современных условиях (12-е изд.) СПб: «Избирательный дом Герда», 2014
4. Система организации и поощрения труда (опыт методической разработки). С. Губанов // Экономист, №3, 2012
5. Лебедев В. Премияльная форма заработной платы // Кадровик. Трудовое право для кадровика. 2013. N 1.
6. Ацканов Т. А. Понятие заработной платы по современному российскому законодательству // Адвокат. 2008. N 12.
7. Заработная плата в 2014 году: расчет - учет - налогообложение – 3-е изд. – М.: Бератор, 2014.
8. Компьютерная программа «Гарант»

*Дуплинская Е.Б., к.э.н.
доцент
кафедра «Финансы и кредит»
Рязанов И.О.*

*студент 2-го курса
Сибирский государственный университет путей сообщения
Россия, г. Новосибирск*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация. В статье обоснована необходимость развития малого и среднего предпринимательства как фактора экономического развития страны, рассматриваются виды государственной финансовой поддержки оказываемой субъектам малого и среднего бизнеса на региональном уровне.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, финансирование, субсидии.

Развитие малого и среднего предпринимательства (МСП) в условиях конкуренции представляет собой одно из стратегических направлений реформирования и реструктуризации экономики. Многообразие форм собственности является необходимым условием развития рыночной экономики. Создание новых предприятий, защита и поддержка МСП – вот основные направления современной экономической политики.

В экономике высокоразвитых стран, несмотря на наличие крупных предприятий и корпораций, значительная часть валового внутреннего продукта создается большим количеством МСП. Субъекты малого и среднего бизнеса являются гарантами гибкости и динамичности экономики, поскольку их деятельность ориентирована в наибольшей степени на удовлетворение нужд граждан, на развитие муниципальных образований и соответственно на региональное развитие. Органы публичного управления на местном и региональном уровнях оказывают различные виды государственной поддержки МСП. В Новосибирской области (НСО) финансовая поддержка субъектов МСП осуществляется в форме субсидий, бюджетных инвестиций и государственных гарантий.

Таблица 1

Направления государственной поддержки развития МСП НСО в рамках реализации государственной программы «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в НСО на 2012 – 2016 годы»

Направления субсидирования	Условия предоставления	Результаты субсидирования
Реализация бизнес-плана в сфере бытового обслуживания	Необходимость пройти обучение по бизнес-планированию	50% от общих затрат по бизнес-плану но не более 300 тыс. руб. (для малых инновационных компаний – не более 500 тыс. руб.)
Развитие инновационных компаний в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ, оказанием услуг	Общая сумма субсидий не должна превышать: 5 млн. руб. для МСП с численностью работников не менее 50 чел. и 15 млн. руб. – 50 и более человек	75% затрат для МСП, у которых доля отгруженных товаров в общем объеме составляет не менее 50%, 50% затрат – доля менее 15%
Регистрация товарного знака	Обеспечение превышения уровня среднемесячной заработной платы одного сотрудника за предшествующий год по отношению к установленной величине прожиточного минимума	50% указанных затрат, но не более 75 тыс. руб.
Арендные платежи	Предъявление платежных документов об уплате арендных платежей	50% от величины арендной платы (без НДС), но не более 250 руб. за 1 кв. м в месяц
Участие в выставках или ярмарках	Обеспечение превышения уровня среднемесячной заработной платы одного сотрудника за предшествующий год по отношению к установленной величине прожиточного минимума	50% затрат по участию в выставках или ярмарках, расходы по проезду к месту проведения мероприятия, по проживанию, но не более 350 тыс. руб. в год
Обучение работников на образовательных курсах	Обратиться в Департамент развития промышленности и предпринимательства	50% от стоимости курса обучения, но не более 75 тыс. руб. в год

Субсидии предоставляются: на компенсацию части процентных выплат по банковским кредитам, лизинговых платежей; на участие в выставках или ярмарках; на внедрение субъектами МСП международных стандартов в своих организациях и на сертификацию продукции, выпускаемой субъектами МСП; на обучение субъектами МСП своих работников на образовательных курсах; на компенсацию части затрат,

связанных с выплатой вознаграждения по гарантиям и по договорам поручительства, заключенным между субъектами МСП и организациями, обеспечивающими исполнение обязательств по кредитам и по договорам лизинга; на компенсацию части арендных платежей и т.д.

Финансовая поддержка субъектов МСП в форме предоставления бюджетных инвестиций и государственных гарантий НСО по обязательствам субъектов МСП осуществляется в соответствии с федеральным законодательством и законодательством НСО.

Предоставление субъектам МСП финансовой поддержки за счет средств областного бюджета НСО осуществляется на конкурсной основе. Условия конкурса, критерии отбора победителей финансовой поддержки устанавливаются региональной и межмуниципальными программами.

Таблица 2

Структура источников финансирования программы
«Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в НСО
на 2012 – 2016 годы»

Источники финансирования	2014 год		2015 год		2016 год	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Общий объем финансирования в т.ч.	580812,208	100	211657,0	100	212267,0	100
– средства областного бюджета	192420,0	33,13	204600,0	96,67	204600,0	96,39
– средства федерального бюджета	384986,208	66,28	3600,0	1,70	3600,0	1,70
– средства Новосибирской городской торгово–промышленной палаты	1567,0	0,27	1567,0	0,74	1567,0	0,74
– средства Новосибирской торгово–промышленной палаты	1839,0	0,32	1890,0	0,89	2100,0	0,99

В 2014 г. наибольший удельный вес в расходах на реализацию долгосрочной целевой программы «Развитие субъектов МСП в Новосибирской области на 2012 – 2016 годы» занимают средства федерального бюджета – 66,28%. В 2015 г. ситуация меняется, наибольший удельный вес в расходах стали занимать средства областного бюджета НСО (96,67%).

За счет средств, предусмотренных на государственную поддержку МСП в 2013 году, поддержаны 713 различных мероприятий региональных программ (прямые субсидии предпринимателям, объекты финансовой и инновационной инфраструктуры). Всего за счет средств субсидий в 2013 году поддержку получили свыше 250 тыс. физических и юридических лиц, которыми создано около 143 тыс. новых и сохранено свыше 460 тыс. рабочих мест.

В настоящее время в НСО сформировалась и функционирует

инфраструктура поддержки субъектов МСП. С 2007 года действует инновационный бизнес-инкубатор в наукограде Кольцово. Его цель – поддержка начинающих субъектов малого предпринимательства, осуществляющих инновационную деятельность, посредством предоставления им в аренду площадей бизнес-инкубатора на льготных условиях и оказания ряда услуг, содействующих развитию предпринимательства. В бизнес-инкубаторе постоянно размещаются около 20 малых инновационных компаний.

Ключевой проблемой в привлечении средств на развитие малого бизнеса является стоимость привлекаемых ресурсов (процентная ставка), а также их доступность – большинство начинающих и быстрорастущих МСП не обладает ликвидным залоговым обеспечением для привлечения банковских кредитов. В рамках решения данной проблемы в 2009 году в НСО был создан и успешно функционирует Фонд развития МСП Новосибирской области, основным видом деятельности которого является предоставление финансовых гарантий при кредитовании банковскими учреждениями субъектов МСП. В 2010 году в рамках содействия субъектам МСП в привлечении финансовых ресурсов для осуществления предпринимательской деятельности была создана некоммерческая организация «Новосибирский областной фонд микрофинансирования субъектов МСП», основной вид деятельности, которой – предоставление микрозаймов субъектам МСП области.

Развитие малого и среднего бизнеса, ведет к повышению эффективности экономики, а это в свою очередь к росту благосостояния общества. Малый и средний бизнес постепенно развивается и набирает опыт и завоевывает свое место в структуре российской экономики.

Использованные источники:

1. Дуплинская Е.Б. Бюджетное регулирование как инструмент бюджетно-налоговой политики субъектов Федерации // Молодой ученый. 2009. № 12. С. 168–170.
2. Лысенко А.О., Дуплинская Е.Б. Сфера экономической безопасности: идеология и практика отечественной реформации // Новый университет. 2014. № 2 (36). С. 74–77.
3. Постановление от 19 августа 2011 года № 360-П «Об утверждении государственной программы Новосибирской области «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирской области на 2012 – 2016 годы» [Электронный ресурс] // <http://base.garant.ru/7104318/>
4. Реутова И.М. Современные тенденции развития предпринимательской деятельности в потребительском кредитовании // Современный менеджмент: условие и фактор модернизируемой экономики: материалы междунар. заочной науч.-практ. конф. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2010. – с.136–139.

*Дуплинская Е.Б., к.э.н.
доцент
Кобелева Е.П., к.пед.н.
доцент*

*Сибирский государственный университет путей сообщения
Россия, г. Новосибирск*

ПУБЛИЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ: ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНОВ

Аннотация. Цель данной статьи заключается в изучении влияния введения экономических санкций Европейского союза на бюджеты субъектов РФ Сибирского федерального округа. В результате проведенного исследования были выявлены наиболее проблемные регионы с высоким уровнем долговой нагрузки.

Ключевые слова: региональное развитие; региональные бюджеты; долговая нагрузка; санкции; бюджетный дефицит.

На территории РФ действует сложная система публичного управления, включающая множество самостоятельных субъектов управления – органы государственной власти РФ, субъектов РФ и органы местного самоуправления. Основные задачи сферы публичного управления – организация комплексного социально–экономического развития административно–территориальных образований и повышение уровня жизни населения [1].

После введения экономических санкций против России обострились вопросы, связанные с проведением органами публичного управления эффективной бюджетной политики направленной на региональное развитие.

В последнее время на экономику России неблагоприятное воздействие оказали такие факторы как снижение экспорта нефти и сокращение инвестиционной активности. По прогнозам Министерства финансов РФ, санкции со стороны Евросоюза, возможно, приведут к сокращению прироста ВВП, однако у Правительства РФ накоплено достаточно средств, для компенсации возможных потерь. Признавая наличие существенных положительных результатов в проведенной Правительством РФ работы, позволившей сохранить стабильность параметров федерального бюджета, несмотря на введение экономических санкций, состояние региональных бюджетов вызывает глубокие опасения.

Неотъемлемая часть финансовой системы страны – это финансы региона. Их содержание и социально-экономические функции отличаются известной спецификой, которая определяется задачами данного территориального уровня. В связи с этим немаловажное значение имеют теоретическое обоснование и практическая реализация финансовых возможностей регионов, их налоговый потенциал [2].

Региональное развитие представляет собой режим функционирования региональной экономики, который ориентирован на позитивную динамику

параметров уровня и качества жизни населения, обеспеченную устойчивым, сбалансированным и многофакторным воспроизводством социального, ресурсного и экологического потенциалов территории [3].

Региональные бюджеты большинства российских субъектов находятся в глубоком кризисе. Большой проблемой является значительный рост дефицита консолидированных бюджетов регионов и увеличение государственного долга субъектов РФ.

Среди регионов Сибирского федерального округа больше всего госдолга накопили в Красноярском крае (61 755, 750 млн. р.), по сравнению с предыдущим периодом (по состоянию на 1 сентября 2013 г.) объем госдолга Красноярского края был почти в два раза меньше. Второе место занимает Кемеровская область: 45186,1 млн. р. и на третьем месте Новосибирская область – 34604,1 млн. р.

По темпам роста лидирующее положение занимает Иркутская область – на 395% увеличился объем госдолга данного субъекта Федерации за анализируемый период, на 279% увеличились долговые обязательства в Алтайском крае. В Новосибирской области – на 204%. Представителями Счетной палаты РФ названы высокодотационные субъекты РФ невыполняющие обязательства перед Минфином: республики Алтай, Тыва, Дагестан, Ингушетия, Чечня, Карачаево–Черкессия, Камчатский край. Как видим, два из названных субъектов относятся к Сибирскому федеральному округу.

В последнее время в средствах массовой информации всё чаще обсуждаются вопросы возможности дефолта регионов. Основные финансовые вопросы, прежде всего, связаны с проблемами дефицита региональных бюджетов. В большинстве субъектов Федерации основной финансовый документ ежегодно принимается с дефицитом, для финансирования которого привлекаются дополнительные источники (заемные средства) – преимущественно кредиты и облигационные займы. Не так страшен дефицит, как его последствия в форме растущего госдолга. Нарращивание госдолга может привести к дефолту [5].

Минфин прогнозирует увеличение регионального дефицита в 2015 году до 942 млрд. р. В 2013 году дефицит составил 640 млрд. р., что в два раза превышает аналогичный показатель предыдущего года [6].

Ухудшение экономической ситуации в целом по стране, снижение доходов региональных бюджетов, увеличение объемов долговых обязательств субъектов РФ ставит Правительство нашей страны перед выбором: оказывать давление на бюджеты регионов или предоставлять дополнительную финансовую поддержку. Согласно данным Федерального казначейства динамика доходов региональных бюджетов характеризуется как крайне негативная. В 2011 –2012 гг. Правительством РФ было инициировано расширение расходных полномочий органов публичного управления субъектов РФ. Это увеличило структурный дисбаланс доходов и

расходов региональных бюджетов и ограничило уровень гибкости регионов в управлении расходами. Доля политически чувствительных социальных расходов увеличилась: расходы на оплату труда составили в среднем более 50% текущих расходов бюджета. Как следствие, сокращение расходов регионов или их перераспределение между статьями в долгосрочной перспективе представляет собой очень сложную задачу, особенно для более слабых регионов [7].

Органы публичного управления РФ стоят перед сложным выбором по поводу принятия мер к «злостным должникам»: с одной стороны, в бюджетном законодательстве нет норм, позволяющих влиять на политику региональных властей, допустивших высокий уровень задолженности; с другой стороны, они понимают, что если будут предъявлены финансовые санкции, то, возможно, это приведет еще к большему ухудшению экономического положения в этих регионах.

В условиях введения санкций и как следствие спада деловой активности у регионов становится всё меньше доходов, поскольку региональные бюджеты зависят от поступлений по налогу на прибыль организаций и по налогу на доходы физических лиц. Следствием сложившейся ситуации является увеличение объема долговых обязательств, поскольку региональные органы публичного управления вынуждены прибегать к постоянным заимствованиям, чтобы выполнить возложенные на них обязательства.

Вышеизложенный материал позволяет сделать вывод о наличии финансовых проблем приводящих к ухудшению финансового положения регионов Сибирского федерального округа. По мнению некоторых экспертов в результате снижения импорта у российских регионов появляется уникальная возможность развивать производство собственной сельскохозяйственной продукции, промышленности, производства товаров. Ряд экономистов считают, что ситуация в российской экономике далека от кризисного состояния. Однако как показал проведенный анализ динамики долговых обязательств регионов, негативные процессы нарастают уже минимум как два года и, очевидно, будут нарастать далее. Сложившиеся тенденции ставят перед российскими властями непростые задачи, а если к этому добавить нестабильность мировой экономики, зависимость страны в целом от мировых цен на нефть, от курса доллара, то переход черты, отделяющей современное состояние экономики от глобального кризиса, может случиться в любой момент.

Использованные источники:

1. Дуплинская Е.Б. Реформа системы публичного управления: цели и результаты // Сибирская финансовая школа. 2011. № 1. – С. 10.
2. Дуплинская Е.Б. Формирование бюджетных ресурсов Новосибирской области // Сибирская финансовая школа. 2005. № 2. С. 19-23.
3. Зубарев А.С. Приоритетные направления политики регионального

развития в условиях глобализации экономики // Научные ведомости №3 (34). 2007. – С.150.

4. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http:// www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) (дата обращения 25.01.2015)

5. Дуплинская Е.Б., Лысенко А.О. Грозит ли дефолт регионам России // Новый университет. 2013. № 11 (33). С. 22-24.

6. Минфин оценил влияние санкций на рост ВВП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://slon.ru/fast/economics/minfin-otsenil-vliyanie-sanktsiy-na-rost-vvp-1125875.html> (дата обращения 08.01.2015)

7. Бездействие правительства может ослабить кредитоспособность регионов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http:// www.nbj.ru/publs/ot-redaktsii/ 2013/09/ 04/ bezdeistvie-pravitel-stva-mozhet-oslabit-kreditosposobnost-regionov/](http://www.nbj.ru/publs/ot-redaktsii/2013/09/04/bezdeistvie-pravitelstva-mozhet-oslabit-kreditosposobnost-regionov/) (дата обращения 19.01.2015)

Дурницын М.В.

студент 2го курса

Пермский национальный исследовательский

политехнический университет

Россия, г. Пермь

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ ПЕРМСКОГО КРАЯ В 2014 ГОДУ

На сегодняшний день, в современном обществе на первый план выходит необходимость глубокого реформирования социальной сферы. Социальная политика ставит перед собой ряд задач:

А) своевременная выплата заработной платы, пенсии и пособий,

Б) постепенное преодоление разрыва между низкими зарплатами и пенсиями и прожиточным минимумом,

В) постепенное приближение к более реальной оценке прожиточного минимума.

В апреле вступил в силу Федеральный закон "О потребительской корзине в целом по Российской Федерации". В целом, стоимостное содержание потребительской корзины в расчете на душу населения выросло на 84 рубля, или 3,3 процента. Для трудоспособного населения оно увеличилось на 72 рубля, для пенсионеров - на 100 рублей, для детей - на 117 рублей.

Планируются значительные изменения и в сфере трудового права. Проект федерального закона "О внесении изменений и дополнений в Трудовой кодекс Российской Федерации" вносит около тысячи поправок. К принятию рекомендовано более 650 поправок. Поправки касаются вопросов социального партнерства, трудового договора, порядка осуществления работ по совместительству, сверхурочных работ, времени отдыха, оплаты и т.д.

Наименование показателя	2013 год	2014 год	
	год (отчет)	Янв. (отчет)	год (оценка)
Инфляция (ИПЦ в среднем за период)	107,4	100,6	106,1
Индекс промышленного производства	104,7	105,8	103,3
Объем производства продукции сельского хозяйства	95,5	100,4	102,8
Реальная заработная плата	104,2	110,0	103,4

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю (далее - Пермьстат) в 2014 году социально-экономическое развитие Пермского края характеризовалось следующими тенденциями:

1. Рост промышленного производства, дифференциация роста выпуска по отдельным видам экономической деятельности.

Индекс промышленного производства по итогам 2014 года составил 105,8% к прошлому году (по РФ – 99,8%).

Доминирующее влияние на динамику и структуру промышленности оказали положительные темпы роста основных обрабатывающих производств «Химическое производство» – **127,3%**, «Добыча полезных ископаемых» - 104,1%, «Целлюлозно-бумажное производство» – в 1,4 р., «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования» – в 1,45 р., «Производство прочих неметаллических минеральных продуктов» – в 1,3 р.

В первом квартале 2014 года ОАО «Уралкалий» произведено на 40,0% больше товарного хлористого калия, чем в первом квартале 2013 года.

Негативный вклад в динамику производства внесли: **производство нефтепродуктов – 94,0%**, обработка древесины – 94,2%, пищевое производство – 84,9%.

2. Незначительный рост в сельском хозяйстве, впервые с сентября 2012 года. Произведено продукции сельского хозяйства на сумму 1522,1 млн. рублей в фактически действующих ценах, что в сопоставимой оценке составляет 100,4% к январю 2013 года.

3. Положительная динамика по доходам населения в основном за счет индексации оплаты труда работникам бюджетной сферы.

В 2013 году среднемесячная номинальная начисленная заработная плата составила 24790,7 руб. (рост на 111,9%), что составляет 82,8% от среднероссийского значения (по России – 29940,0 руб.).

В 2013 г. по отношению к аналогичному периоду 2012 г. реальная начисленная заработная плата работающих в экономике составила 104,2% (по России – 105,2%).

4. Рост внутреннего потребительского и инвестиционного спроса –

увеличение оборота розничной торговли на 102,5% относительно аналогичного периода прошлого года. Сохранение положительной тенденции в секторе розничной торговли происходило за счет увеличения доходов населения.

Инвестиции в основной капитал за 2014 год составили 188,7 млрд. руб. или 109,5% к аналогичному периоду предыдущего года (в сопоставимых ценах).

В Пермском крае социально-экономическая ситуация всегда была относительно благоприятной. Исследователи выделяют Пермский край как сильный в экономическом плане регион с диверсифицированной экономикой и сильной властью. Несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране Пермскому краю удалось достичь положительных результатов в социально-экономической сфере. На мой взгляд, правительство Пермского края справляется с задачей улучшения социальной сферы в регионе. Остается лишь наблюдать, с какими результатами Пермский край выйдет из кризиса и достигнет ли данный регион своей главной цели, цели улучшения социальной жизни населения.

Использованные источники:

1. Отчеты пермского регионального центра.
2. Федеральная служба государственной статистики "Пермьстат".
3. Демографический ежегодник России.2005:Стат.сб./Росстат.-М.,2005.
4. [www.wikipedia.ru]

*Дышекова А.А., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Финансы и кредит»
Кабардино-Балкарский государственный аграрный
Университет имени В.М. Кокова
Российская Федерация, г. Нальчик*

ЗАДАЧИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МОНИТОРИНГА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Социально-экономический мониторинг необходим для изучения не только макроэкономических процессов, но также исследований на мезо- и микроуровнях, которые должны быть тесно взаимосвязаны и взаимодополняемы. Вместе с тем, на сегодняшний день не существует единой системы проведения целостного социально-экономического мониторинга, включая практически неизученный муниципальный уровень управления.

Обобщение экономической литературы позволяет сформулировать необходимое и достаточное определение сущности мониторинга, которым является информационно-аналитическая система, функционирующая во взаимосвязи ее структурных элементов (непрерывного наблюдения, контроля, анализа, моделирования и оценки, а также прогнозирования),

предназначенная для отслеживания конкретных явлений и процессов в различных сферах деятельности, выявления причинно-следственных связей и закономерностей развития, выработки необходимых управленческих решений.

В системе муниципального управления социально-экономический мониторинг функционирует с целью оценки эффективности, осуществления рейтинга и прогнозирования развития экономических объектов, позволяя выявить особенности трансформаций и наблюдающиеся тенденции, точки роста или новые угрозы, обеспечить государственные и муниципальные органы необходимой и достаточной информацией для предвидения и принятия необходимых решений.

Наблюдение, как целенаправленное объективное восприятие реальной действительности, даёт возможность в экономике, на основании статистических и иных данных, сформировать необходимую базу исходной информации, которая далее исследуется с применением соответствующей технологии в рамках необходимого контроля, анализа и экономико-математического моделирования с целью проведения рейтинга экономических объектов, сравнительной оценки их эффективности, прогнозирования развития.

Контроль экономической деятельности объектов за отчётный период проводится с позиций соответствия их наблюдаемого состояния желаемому или необходимому, определяемому законами и иными нормативными актами, прогнозами, планами, программами, договорами, проектами или соглашениями. С позиций муниципальной экономики, сопоставление фактических данных осуществляется, как правило, с ретроспективными характеристиками и соответствующими прогнозными оценками в скользящем режиме, когда на смену отчётному периоду далее, через год, приходит следующий период.

Анализ хозяйственно-финансовой деятельности необходим для выявления ретроспективных закономерностей трансформаций экономических и социальных процессов, выявления взаимосвязей факторов и результатов, изучения структуры того или иного экономического объекта с целью последующего прогнозирования, планирования и управления. В муниципальной экономике анализ проводится на основании совокупности целенаправленно выбранных абсолютных и относительных показателей с использованием разнообразных приёмов исследования, в том числе, монографического, сравнительного, индексного, графического и др.

Экономико-математическое моделирование, как формализованное воспроизведение функционирования экономических объектов и процессов, посредством их описания математическими зависимостями, на основе реальных эмпирических данных, является необходимым базисом проведения объективных оценок, предвидения развития в рамках прогнозирования и планирования. В муниципальной экономике экономико-математическое

моделирование осуществляется или в динамике, по конкретным муниципальным образованиям, или в статике (чаще за последний отчётный год) по совокупности муниципальных образований региона.

На основе наблюдения, контроля, анализа и экономико-математического моделирования осуществляется информационное обеспечение социально-экономического мониторинга состояния и развития муниципальных образований региона, итогами которого являются их рейтинг и оценка эффективности функционирования, а также прогнозирование дальнейшего развития (на основе ретроспективных данных), с последующим сопоставлением прогнозных оценок с отчётными характеристиками.

Социально-экономический мониторинг муниципальных образований регионов осуществляется, как по итогам каждого отчётного года, так и в динамике, когда данные последнего периода сравниваются с ретроспективными характеристиками предыдущих лет, а также соответствующими прогнозными оценками.

При этом, в социально-экономическом мониторинге состояния и развития муниципальных образований субъектов Федерации, в рамках простой или сложной итерации, осуществляется скользящий переход от прогнозных расчётов к наблюдению данных нового отчётного периода, с их сопоставлением и необходимой корректировкой прогноза следующего периода, соответственно, к дальнейшим расчётам и оценкам на основе индикативного подхода.

На уровне муниципальной экономики основными индикаторами, указателями социально-экономического развития, являются ориентирующие качественные характеристики того или иного явления (населения, уровня жизни и социальной сферы, потребительского рынка и др.), отражающие, с помощью системы соответствующих показателей, различные аспекты, необходимые для комплексного изучения социально-экономического состояния и развития анализируемых территорий.

Дягилева В.

студент 4-го курса

Коган А.Б., к.э.н.

доцент

Новосибирский государственный

архитектурно-строительный университет (Сибстрин)

Россия, г. Новосибирск

РИСКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: в статье анализируются риски, с которыми сталкиваются инвесторы, реализующие свои проекты в Новосибирской области.

Ключевые слова: риск, инвестиционная привлекательность,

инвестиции, недвижимость.

Инвестиционные риски – вопрос, которому нужно уделить особое внимание, перед тем как начать бизнес. В широкой трактовке под риском подразумевают «неопределённость исхода», т.е. вероятность того, что полученный результат будет отличаться от ожидания [1]. Для успешной реализации любого инвестиционного проекта руководству необходимо своевременно и максимально полно выявлять, оценивать и учитывать возможные риски.

Процесс управления финансовыми рисками может быть разбит на шесть последовательных стадий:

- Определение цели;
- Выяснение риска;
- Оценка риска;
- Выбор метода управления риском;
- Осуществление управления;
- Подведение результатов

Конечно, в инвестиционной деятельности основной задачей для руководства является принятие решения о приемлемости риска, т.е. оценке, не является ли вероятность убытков слишком высокими и угрожающими банкротством.

Одним из основных факторов развития экономики региона является его инвестиционный климат.

Новосибирск обладает высокой инвестиционной привлекательностью и достаточными рисками для бизнеса.

По уровню управленческого риска область входит в группу стабильных регионов. Что говорит о политическом и экономическом постоянстве.

Таковы итоги рейтинга инвестиционной привлекательности российских городов-миллионников, который составили специалисты информационно-аналитического управления мэрии города Новосибирска [5].



Рисунок 1- Матрица городов по индексам инвестиционного риска и потенциала относительно г. Новосибирска [5].

Согласно итогам рейтинга, Новосибирск находится в числе лидеров по инвестиционному потенциалу: по этому показателю город занимает 3-е место. По инвестиционному риску у города средняя позиция – 6-е место. Таким образом, город Новосибирск с точки зрения привлечения инвестиций обладает достаточно высоким потенциалом и умеренным риском а, следовательно, – большей инвестиционной привлекательностью по сравнению с большинством рассмотренных городов.

В последние годы наблюдается активная градостроительная деятельность на территории города, что отражает рост инвестиционной привлекательности Новосибирска.

Основой для развития территорий региона на года вперед является Генеральный план города Новосибирска, утвержденный решением Совета депутатов города Новосибирска в конце 2007 года. Документ позволяет городу решать такие важнейшие вопросы, как создание транспортной системы, подготовка площадок для увеличения объемов жилищного строительства, повышение комфортности жилой среды, ее реконструкция и модернизация со сносом ветхого и аварийного жилого фонда, формирование новых научно-производственных центров (в том числе Технопарка в Академгородке), улучшение экологической ситуации [4].

Новосибирская область имеет инвестиционный рейтинг 2В, что означает умеренный риск – средний потенциал. Наименьший инвестиционный риск наблюдается в финансовой отрасли, наибольший – в криминальной отрасли. Наибольший потенциал наблюдается в инновационной отрасли [5].

Пожалуй, сильные стороны нашей области: значительный ресурсный потенциал, включая кадровый; наличие развитого обрабатывающего производства; выгодное географическое положение; наличие развитой транспортно-логистической системы; научно-образовательного комплекса;

современной бизнес и т. д.

К числу факторов инвестиционной привлекательности можно отнести и потребительский потенциал, ведь в Новосибирской области проживает 2,7 млн жителей. Это очень высокий показатель для Сибири. Для сравнения, в Томской области проживает немногим более 1 млн человек. При этом в нашем регионе сохраняется и естественный, и миграционный прирост населения. Это то преимущество, которое необходимо использовать для привлечения инвесторов.

Но существуют и ограничения. Это прежде всего высокая затратность экономики вследствие суровых климатических условий, низкой производительности труда, высоких материало- и энергоемкости продукции, тарифов естественных монополий; значительный износ основных фондов в секторах экономики и инфраструктуре; старение кадров в отраслях материального производства.

Есть разные варианты инвестиций. Ценные бумаги, различные фонды, вложения в стартапы и многое другое. Но из всех этих вариантов есть лишь один вариант, выделяющийся минимальными рисками и практически гарантированной прибылью. Речь идет об инвестиции в недвижимость и строительство.

Инвестиции в недвижимость – старый и проверенный временем способ. Приобретя некоторую готовую недвижимость можно сдавать ее в аренду и стабильно ежемесячно получать некоторую сумму.

Последние годы рынок недвижимости в Новосибирске постоянно растет, что позволяет практически постоянно инвестировать средства в недвижимость и получать постоянный доход, а также реинвестировать полученную прибыль.

Развитие управления инвестиционной деятельностью в условиях неопределенности и риска должно двигаться по пути разработки «универсальных правил, операционных процедур, сценариев для принятия рискованных решений» [2].

Риск можно учитывать как при прогнозировании доходов и расходов, так и при расчете стоимости капитала, учитываемой при дисконтировании денежных потоков. Отметим, что при выборе наиболее выгодного объекта инвестиций, наряду с *NPV* нужно использовать индекс скорости удельного прироста стоимости (*IS*) [3].

Использованные источники:

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. - М., 2003. - 271 с.
2. Ермасова Н. Б. Методология управления инвестиционной деятельностью экономических систем в условиях неопределенности и рисков: Дисс. на соиск. уч. степ. докт. эк. наук [Электронный ресурс]: Интернет-библиотека // Кот ученый – Режим доступа: http://www.smartcat.ru/1/114_1_1.shtml – Загл. с экрана.
3. Коган А. Б. Новації оценки локальной и глобальной эффективности

реальных инвестиций : монография / А. Б. Коган ; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т (Сибстрин). – Новосибирск : НГАСУ (Сибстрин), 2012. – 95 с.

4. Корабельникова С.С. Формирование механизма управления рисками организаций строительного комплекса: Дисс. на соиск. уч. степ. канд. эк. наук, 2005 [Электронный ресурс]: Интернет-проект // Управление рисками в России – Режим доступа: <http://www.risk-manage.ru/research/building/> – Загл. с экрана.

5. Российский статистический ежегодник. 2007: Стат.сб./Росстат. М., 2007. - 825 с.

Оглавление

<i>Dunaeva A.I., Udachin N.O.</i> , DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE EFFECTIVENESS OF PUBLIC ADMINISTRATION IN THE REGION	3
<i>Dunaeva Anastasia Igorevna, Udachin Nikita Olegovich</i> , ANALYSIS OF THE INFORMATION SUPPORT OF LOCAL GOVERNMENTS IN THE RUSSIAN REGIONS	5
<i>Dunaeva Anastasia Igorevna, Udachin Nikita Olegovich</i> , ORGANIZATION OF THE EXECUTION OF ACTIVITIES OF THE MUNICIPAL TARGET PROGRAM AND MONITOR OF ITS EFFECTIVENESS	7
<i>Dunaeva Anastasia Igorevna, Udachin Nikita Olegovich</i> , DIRECTIONS OF THE IMPROVING OF THE MANAGEMENT MECHANISM OF MUNICIPAL TARGET PROGRAM	9
<i>Dunaeva Anastasia Igorevna, Udachin Nikita Olegovich</i> , DISCIPLINARY RESPONSIBILITY OF LAW ENFORCEMENT OFFICERS	11
<i>Dunaeva Anastasia Igorevna, Udachin Nikita Olegovich</i> , STATE REGULATION OF THE HOUSING SECTOR	14
<i>Dunaeva Anastasia Igorevna, Udachin Nikita Olegovich</i> , FUNDAMENTALS OF THE STATE REGULATION OF THE BANKING SECTOR IN THE RUSSIAN FEDERATION.....	16
<i>Dunaeva Anastasia Igorevna, Udachin Nikita Olegovich</i> , REGULATION OF THE CONFLICTS OF INTEREST IN THE LOCAL GOVERNMENT	18
<i>Dunaeva Anastasia Igorevna, Udachin Nikita Olegovich</i> , ANALYSIS OF THE OBJECTIVE EVIDENCE OF THE RECEIPT AND BRIBERY	20
<i>Dunaeva Anastasia Igorevna, Udachin Nikita Olegovich</i> , ANALYSIS OF THE SUBJECTIVE EVIDENCE OF THE RECEIPT AND BRIBERY.....	22
<i>Dunaeva Anastasia Igorevna, Udachin Nikita Olegovich</i> , IMPROVING OF THE MANAGEMENT OF NON-RESIDENTIAL FUND OF THE MOSCOW CITY	25
<i>Dunaeva Anastasia Igorevna, Udachin Nikita Olegovich</i> , THE ROLE AND NATURE OF THE STATE HUMAN RESOURCES POLICY IN THE STATE CIVIL SERVICE	27
<i>Gogoleva M.A., Kostyrina V.I.</i> , SOCIO-PSYCHOLOGICAL TRAINING AS A DIRECTION OF PREVENTIVE MAINTENANCE OF TEACHERS' EMOTIONAL BURNING OUT	29
<i>Kutsov E.L., Aljechin E.S.</i> , HAUPTMARKT MARKETING-PRAKTIKEN DES WOHNUNGSBESTANDES	32
<i>Nasyrov O.O.</i> , ECONOMETRIC RESEARCH WORK: "RESEARCH OF DEPENDENCE OF INVESTMENTS ON THE DISPOSAL INCOME AND	

GROSS CAPITAL FORMATION ON EXAMPLE OF 5 COUNTRIES WITH THE HIGHEST HDI (ACCORDING TO KLEIN MODEL)”	35
<i>Yankov D.B.</i> , CALCULATION FEATURES IN THE GRAIN PRODUCTION PROCESS	37
<i>Абабей М.В., Коган А.Б.</i> , СПЕЦИФИКА БИЗНЕСА САЛОНОВ КРАСОТЫ.	43
<i>Абакумова М.Д.</i> , ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА.....	46
<i>Абдулвагабов И.М.</i> , ХАРАКТЕРИСТИКА СЕМЕЙНЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ.....	50
<i>Абдурашидова Л.К., Алиева Н.М.</i> , НОРМАТИВЫ РАСХОДОВ ПО ПРЯМЫМ МАТЕРИАЛЬНЫМ ЗАТРАТАМ	52
<i>Абреч З.Н.</i> , ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЕЛИЧИНУ ВАЛЮТНОГО КУРСА И МЕТОДЫ ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	56
<i>Авдащенко Е.А.</i> , РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ	63
<i>Авдеев В.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧЕТА ЖИЛОГО ФОНДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	65
<i>Авдеев В.В.</i> , ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ ПО РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ АВАРИЙНОГО И ВЕТХОГО ЖИЛИЩНОГО ФОНДА В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	70
<i>Авдеев В.В.</i> , ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ АВАРИЙНОГО И ВЕТХОГО ЖИЛИЩНОГО ФОНДА.....	76
<i>Авдеев В.В.</i> , АНАЛИЗ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	81
<i>Авраменко А.С., Бондаренко Ю.О., Сариев Э.В.</i> , СУЩНОСТЬ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ.....	86
<i>Агошкова Н. Е., Шабанникова Н. Н., Голубева А. Н.</i> , ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕБНОЙ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	90
<i>Адаманова З.О., Иваненко И.А.</i> , СПЕЦИФИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЯХ.....	93
<i>Адгамова Л.Р.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ РФ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ И АНТИСАНКЦИЙ	100

<i>Азарова А.Г., Сухоробрый Д.А., Джек Л.Н.,</i> ВЛИЯНИЕ ПРАЗДНИЧНЫХ ВЫХОДНЫХ ДНЕЙ НА ФИНАНСОВЫЕ ПОТЕРИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РАЗНЫХ СТРАН МИРА.....	103
<i>Акеньшин Д.А.,</i> ПОИСК ИЗОБРАЖЕНИЙ ПО СОДЕРЖАНИЮ	106
<i>Акеньшин Д.А.,</i> ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ВЕБ-СТРАНИЦЫ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ПОИСКОВОГО ЗАПРОСА	110
<i>Аксенов Е.П.,</i> СИСТЕМНО-ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	115
<i>Алайкина Л.Н.,</i> АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ДОХОДЫ И ПРИБЫЛЬ СПК СХА «ДРУЖБА»	119
<i>Алайкина Л.Н., Котар О.К., Новикова Н.А.,</i> ОБЩАЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СПК СХА «ДРУЖБА» БАЗАРНО-КАРАБУЛАКСКОГО РАЙОНА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.	126
<i>Александрова А.С., Ураев Р.Р.,</i> СПЕЦИФИКА ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В ФРГ	139
<i>Александрова Д.Н.,</i> ЗНАЧЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	142
<i>Алексеева Н. В., Наливайко А.В.,</i> РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ ПРОЦЕССОВ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	145
<i>Алексеева Н.В., Румянцева А.С.,</i> ГРАДУАЛИЗМ И «ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ» – КАК ГЛАВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ СОВРЕМЕННОСТИ.....	148
<i>Алпатова Д.Ю., Кондрашова А.С., Минин Д.А., Сергеева Н.В.,</i> ОСОБЕННОСТИ ХЕДЖИРОВАНИЯ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	152
<i>Алтунина В.В., Барина А.В.,</i> АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОЙ РЕКЛАМЫ.....	156
<i>Алферьев Д.А.,</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	157
<i>Алышанлы З.А.,</i> ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ И ЛИКВИДНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ. ОСНОВНЫЕ МОМЕНТЫ	162
<i>Алышанлы З.А.,</i> ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ. ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ.....	166
<i>Аминева А.Д.,</i> МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИЗУЧЕНИЯ ЛИЧНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ ВЫСШЕГО ЗВЕНА.....	168
<i>Аминева А.Д.,</i> МОТИВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ И ФОРМИРОВАНИЕ СТИЛЯ РУКОВОДСТВА.....	170

<i>Андреев В.И., ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛЬНОСТИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СПК СХА «АЛЕКСЕЕВСКАЯ» БАЗАРНО - КАРАБУЛАКСКОГО РАЙОНА.....</i>	175
<i>Андреев А.А., ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В РОССИИ – ЕСТЕСТВЕННОЕ ЯВЛЕНИЕ ИЛИ СЛЕДСТВИЕ ПОЛИТИЧЕСКОГО КРИЗИСА В МИРЕ? 186</i>	
<i>Анисимова А.М., Шигабетдинова Г.М., ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ РАДИОРЕКЛАМЫ ПОТРЕБИТЕЛЯМИ.....</i>	193
<i>Анисимова О.Р., ИНВЕСТИЦИИ, КАК ГАРАНТИЯ РАЗВИТИЯ АПК РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ.....</i>	195
<i>Анисимова Э.С., ПОТОКОВЫЙ МЕТОД ШИФРОВАНИЯ RC4.....</i>	198
<i>Анисимова Э.С., АСИММЕТРИЧНЫЕ СИСТЕМЫ ШИФРОВАНИЯ.....</i>	201
<i>Анисимова Э.С., ЭЛЕКТРОННО-ЦИФРОВАЯ ПОДПИСЬ И ЕЕ ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ.....</i>	204
<i>Анисимова Э.С., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ХЭШ-ФУНКЦИЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....</i>	207
<i>Анисимова Э.С., ЭЛЛИПТИЧЕСКИЕ КРИВЫЕ В КРИПТОГРАФИИ.....</i>	210
<i>Анисимова Э.С., ПОТОКОВЫЕ ШИФРЫ НА ОСНОВЕ СДВИГОВЫХ РЕГИСТРОВ.....</i>	213
<i>Анохина С.В., Алферова И.С., ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ГОТОВНОСТИ К МАТЕРИНСТВУ ЖЕНЩИН ЭКО.....</i>	217
<i>Антипова О.И., Хмелькова В.И. ВОЗМОЖЕН ЛИ АУТСОРСИНГ ФУНКЦИЙ КАЧЕСТВА.....</i>	220
<i>Антоненко А.В., Морозова К.О., ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РАЗВИТИЕ КОМАНДНЫХ ЭФФЕКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	225
<i>Ануфриева А.Г., СОСТОЯНИЕ СОВРЕМЕННОГО КОНЕВОДСТВА В РОССИИ СЕГОДНЯ.....</i>	228
<i>Ануфриева Н.П., СОДЕРЖАНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ФИРМЫ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....</i>	231
<i>Аракчеева З.В., УСТОЙЧИВОСТЬ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</i>	236
<i>Арашина А. С., ЭВАКУАЦИЯ КУЛЬТУРНЫХ ДЕЯТЕЛЕЙ И УЧРЕЖДЕНИЙ ЛЕНИНГРАДА В ПРИКАМЬЕ В ГОДЫ ВОВ.....</i>	241
<i>Арашина А. С., ВОЙНА КАК ТРАГЕДИЯ НАРОДА, (НА ПРИМЕРЕ СОВЕТСКО-ФИНСКОЙ ВОЙНЫ 1939-1940ГГ.).....</i>	244
<i>Арашина А.С., Арашин С.Н., ПРОБЛЕМА ИНТЕРПРЕТАЦИИ СОБЫТИЙ ЗИМНЕЙ ВОЙНЫ.....</i>	248

<i>Аринушкина Ю.А.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМНОГО И ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ	251
<i>Арсланова А.Р., Коршунова Я.М., Джек Л.Н.</i> , ПРОБЛЕМА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ: ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	259
<i>Архипова А.В.</i> , ЗАРУБЕЖНЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ	262
<i>Архипова А.В.</i> , ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА: ПОНЯТИЯ, МЕТОДЫ, ИСТОЧНИКИ.....	267
<i>Аршаулова Е. Р.</i> , РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	271
<i>Аушева Л.Б., Поленова С.Н.</i> , УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГЛАВНОГО БУХГАЛТЕРА ОРГАНИЗАЦИИ	275
<i>Афтахова Р.Р.</i> , СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ОТНОШЕНИЯ К СВОЕМУ ЗДОРОВЬЮ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ ГОРОДА УФА..	279
<i>Афтахова Р.Р.</i> , РЕЗУЛЬТАТЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ «ОТНОШЕНИЕ МОЛОДЕЖИ К ЗДОРОВОМУ ОБРАЗУ ЖИЗНИ»	282
<i>Афтахова Р.Р.</i> , РЕЗУЛЬТАТЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ «ВЛИЯНИЕ КУРЕНИЯ И ПОТРЕБЛЕНИЯ АЛКОГОЛЯ НА ЗДОРОВЬЕ МОЛОДЕЖИ ГОРОДА УФЫ»	285
<i>Ахметова Э.Р., Ахметов И.Э.</i> , МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ	289
<i>Ахметова Л.А., Хашипакова Р.Р.</i> , ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ КРЕДИТНОГО СКОРИНГА	291
<i>Бадретдинова Э.Р.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ....	296
<i>Бажин А.С., Светайло Р.В., Овчинников А.С.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТБОРА И НАЙМА ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ.....	298
<i>Бажин А.С., Светайло Р.В., Овчинников А.С.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОЦЕНКИ И КОНТРОЛЯ ИСПОЛНИТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА	301
<i>Бажин А.С., Светайло Р.В., Овчинников А.С.</i> , ПЕРСПЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ И СТИЛИ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА	306
<i>Бажин А.С., Светайло Р.В., Овчинников А.С.</i> , ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИОННО-КАДРОВОГО АУДИТА И КАДРОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	311

<i>Бажин А.С., Светайло Р.В., Овчинников А.С., ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОПЕРАТИВНОГО ПЛАНА РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ.....</i>	<i>314</i>
<i>Байбатырова А.М., Поленова С.Н., ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ РОССИЙСКОЙ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ</i>	<i>319</i>
<i>Байтиряков Р.Р., Ураев Р.Р., ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД В СИСТЕМЕ ЖКХ РЕГИОНА.....</i>	<i>323</i>
<i>Баклакова В.В, Ступин А.О, СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА БАНКОВСКИХ УСЛУГ</i>	<i>325</i>
<i>Балкаров Б.Б., РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ: ОСНОВА САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТА</i>	<i>328</i>
<i>Балкаров Б.Б., РАЗРАБОТКА ГЕНЕРАТОРА ЗАДАНИЙ НА ОСНОВЕ СЕМАНТИЧЕСКИХ СЕТЕЙ.....</i>	<i>331</i>
<i>Балыкбаева Р. С., Каюмова Р. Р., УПРАВЛЕНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬЮ И ЛИКВИДНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА</i>	<i>335</i>
<i>Балыкбаева Р. С., Мамлеева Д.Ф., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА</i>	<i>339</i>
<i>Балыкбаева Р.С., Валлулин А.Р., ЛИЗИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ ГУ СП “БАШСЕЛЬХОЗТЕХНИКА ”РБ</i>	<i>342</i>
<i>Балыкбаева Р.С., Гарифуллин Р.М., РАЗВИТИЕ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ НА ПРИМЕРЕ БАНКА ОАО “СБЕРБАНК РОССИИ”</i>	<i>344</i>
<i>Балыкбаева Р.С., Султанов Ю.М., БАНКИ-МОНОЛАЙНЕРЫ В РОССИИ</i>	<i>347</i>
<i>Барбанова С.А., ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ</i>	<i>349</i>
<i>Барчукова А.Ю., Коган А.Б., СТРУКТУРА ЗАТРАТ НА АРЕНДУ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ</i>	<i>357</i>
<i>Басс А.Б., СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАКТИКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ БЮРО В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	<i>359</i>
<i>Басс А.Б., ОСОБЕННОСТИ ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ</i>	<i>361</i>
<i>Басс А.Б., ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В СБЕРБАНКЕ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫЙ ПЕРИОД</i>	<i>367</i>

<i>Батов А.В.</i> , МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА.....	370
<i>Батов А.В.</i> , ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ КРАУДСОРСИНГА В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	373
<i>Батов А.В.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ	376
<i>Батюков М.В., Козлова Е.И.</i> , УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКОЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ.....	380
<i>Батюков М.В., Титова О.В.</i> , ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И СТОИМОСТИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РОССИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	383
<i>Бегадзе Г.Ш.</i> , ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	386
<i>Безгин Н.П., Бугаев Д.В., Морозова С.А.</i> , АНАЛИЗ ПРИЧИН И ПОСЛЕДСТВИЙ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА 2008-2009 ГОДОВ	393
<i>Безнос Д.С., Семибратский М.В.</i> , ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ СТРАТЕГИИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ).....	398
<i>Белов К.А., Кирова И.В., Попова Т.Л.</i> , ОБЗОР РОССИЙСКОГО РЫНКА НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ	402
<i>Белокрылова О.С., Пацева Г.В.</i> , СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ И РИСКА	406
<i>Белоус Н.Н.</i> , ПОСТКАТАСТРОФНЫЕ РЕГИОНЫ БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ.....	413
<i>Белькова Д.Б., Курманова Л.Р.</i> , РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В РОССИИ В 2015 ГОДУ	416
<i>Белькова Д.Б., Курманова Л.Р.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ МОСКВЫ КАК РЕГИОНАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА ДЛЯ СТРАН СНГ	417
<i>Белькова Д.Б., Курманова Л.Р.</i> , ПОЛИТИКА ЦБ РФ В ОТНОШЕНИИ ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ.....	419
<i>Белькова Д.Б., Курманова Л.Р.</i> , ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ	422
<i>Белякова К.О., Нуретдинова Ю.В.</i> , РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	423

<i>Бенгина П.М., Шарапова Е.А., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ</i>	427
<i>Бенгина П. М., Шарапова Е.А., ПУТИ РЕШЕНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ПРОБЛЕМЫ В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ</i>	429
<i>Бенгина П.М., Шарапова Е.А., ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	432
<i>Бердичевский И.В., АНАЛИЗ И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ОАО "СБЕРБАНК РОССИИ"</i>	435
<i>Бердник-Бердыченко Е.Е., Машко В.С., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ</i>	438
<i>Берёза Н.В., Бугакова А.В., Михнова Е.Г., КИБЕРПРЕСТУПНОСТЬ</i>	442
<i>Береза Н.В., Михнова Е.Г., ИНФОРМАЦИОННЫЕ УСЛУГИ УДАЛЕННОГО ДОСТУПА</i>	445
<i>Бикташева Л.Х., Исламова З.Р., ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ</i>	447
<i>Бирюкова М. В., СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ</i>	450
<i>Блатман Г.М., ИНТЕРНЕТ КАК СРЕДСТВО ПРОДВИЖЕНИЯ УСЛУГ В СЕРВИСЕ</i>	464
<i>Блюм Ю.Д., Демина М.С., ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ОАО "ТГК-9", "ТГК-5", "ТГК-6"</i>	469
<i>Блюм Ю.Д., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ</i>	473
<i>Блюм Ю.Д., АНАЛИЗ ДАННЫХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КОМИ И СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕГИОНОВ</i>	476
<i>Блюм Ю.Д., ЭКВАЙРИНГ. БУДУЩЕЕ ЗА БЕЗНАЛИЧНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ И ПЕРЕВОДАМИ</i>	482
<i>Блюм Ю.Д., Демина М.С., ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РОЗНИЧНОГО ТОРГОВОГО ОБОРОТА РЕСПУБЛИКИ КОМИ</i>	487
<i>Боброва Т.Н., Поленова С.Н., УСЛОВИЯ ПРИЗНАНИЯ РАСХОДОВ НА НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ И ОПЫТНО-КОНСТРУКТОРСКИЕ РАБОТЫ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ИХ СОСТАВ</i>	491
<i>Богданова Ю.С., Поленова С.Н., ПРИЗНАНИЕ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКИХ РАСХОДОВ</i>	494

<i>Богомазова А.А., ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ ...</i>	500
<i>Богомоллова Л.Л., ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ СЕВЕРНЫХ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩИХ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ</i>	504
<i>Богомоллова Л.Л., Левченя М.К., РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА</i>	508
<i>Богомоллова Л.Л., ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА</i>	513
<i>Богомоллова Л.Л., ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СЕВЕРНЫХ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩИХ РАЙОНОВ</i>	516
<i>Бокарева К. М., ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ ГОРОДА В РОССИИ</i>	520
<i>Боровицкая О.А., МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ</i>	525
<i>Боровых Я. Ф., СТАТЬЯ НА ТЕМУ: ПОНЯТИЕ И СУЩЕСТВЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ БРАЧНОГО ДОГОВОРА</i>	529
<i>Бочарова Е.С., Брезе О.Э., РАСЧЕТ СЕБЕСТОИМОСТИ МОЛОКА СГУЩЕННОГО</i>	533
<i>Бочарова О.Ф., Сороколетов Д.А., РОЛЬ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В ПОВЫШЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ</i>	537
<i>Бочкова Е.В., ВОПРОСЫ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В РОССИИ.....</i>	543
<i>Бояринова И.В., ДОВЕРИЕ КАК ЦЕННОСТНАЯ КАТЕГОРИЯ В РЕГИОНАЛЬНОМ СООБЩЕСТВЕ</i>	548
<i>Бугаева А.Л., ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАНИИ: СЕЛЬСКИЙ СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ КОМПЛЕКС</i>	553
<i>Бузаджи Ю.Г., ДИАГНОСТИКА СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОГО КОНФЛИКТА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМА ВЫБОРА МЕТОДОВ</i>	556
<i>Булатова В.С., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ</i>	561
<i>Булатова Р.Р., Ковалева А.А., МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ</i>	566

<i>Бурдонова О.В.</i> , МЕТОД «МЕДИАЦИИ» КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНФЛИКТОВ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ...	569
<i>Бурик П. И.</i> , АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ.....	573
<i>Бурлакова О.А., Костюхина М.А.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ	577
<i>Бурлакова О.А., Максимовская Н.Г.</i> УПРАВЛЕНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	580
<i>Бурлакова О.А., Новикова Е.А.</i> , ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ФОРМАТЕ МСФО.....	584
<i>Буровникова Т.Г.</i> , ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ В ОТНОШЕНИИ ТОВАРОВ, СОДЕРЖАЩИХ ОБЪЕКТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.....	588
<i>Буровникова Т.Г.</i> , ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ТЕКУЧЕСТЬЮ КАДРОВ.....	590
<i>Бутова Т.В., Цихоцкий Ф.Н.</i> , ХАРАКТЕРИСТИКА ИНСТРУМЕНТОВ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ.....	593
<i>Бутова Т.В., Цихоцкий Ф.Н.</i> , К ВОПРОСУ ОБ ЭТИКЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ.....	596
<i>Бутова Т.В., Цихоцкий Ф.Н.</i> , О СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭТИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ.....	598
<i>Бутова Т.В., Цихоцкий Ф.Н.</i> , СТАНОВЛЕНИЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ	601
<i>Бутова Т.В., Цихоцкий Ф.Н.</i> , К ВОПРОСУ О РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ.....	604
<i>Бутова Т.В., Цихоцкий Ф.Н.</i> , МЕЖМУНИЦИПАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В РОССИИ: ЦЕЛИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ	607
<i>Бутова Т.В., Цихоцкий Ф.Н.</i> , К ВОПРОСУ О МЕЖМУНИЦИПАЛЬНЫХ НЕККОМЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	609
<i>Бутова Т.В., Цихоцкий Ф.Н.</i> , НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	611
<i>Бутова Т.В., Цихоцкий Ф.Н.</i> , ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ.....	613
<i>Вавилина В.А., Поленова С.Н.</i> , ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОРГАНИЗАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ	

УЧЕТЕ ОПЕРАЦИЙ ПО СПИСАНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	615
<i>Вавренюк С. А.</i> , ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА МОЛОДЕЖИ В УКРАИНЕ	618
<i>Валишин Е.Н.</i> , СИТУАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИДЕРСТВА В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ	624
<i>Ванькина А. П.</i> , ОСНОВНЫЕ ВИДЫ И ФОРМЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО–ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	628
<i>Ванькина А.П., Аршинов И.В.</i> , ДОСУДЕБНОЕ УРЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ	635
<i>Ванькина А. П.</i> , ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	640
<i>Вардугин А.В.</i> , ИСТОРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО ВОЗМЕЩЕНИЮ ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО ЖИЗНИ ИЛИ ЗДОРОВЬЮ ГРАЖДАНИНА.....	647
<i>Васильева А.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ	659
<i>Васильева К.С., Лопухин Я.Н.</i> , ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМ ОРГАНИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ ПРИКЛАДНОГО СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА. НА ПРИМЕРЕ МЕРОПРИЯТИЯ «ФОТОКРОСС»	663
<i>Вдовин И.В.</i> , ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РАСЧЁТОВ ПО ИНВЕСТИРОВАНИЮ В РЕАЛИЗАЦИЮ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ	668
<i>Вдовин И.В., Гончаров Д.В.</i> , ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ.....	672
<i>Викторова В.В., Романенко Е.В.</i> , ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ	675
<i>Викторова В.В., Ковалева А.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА НУЛЕВОЙ ОСНОВЕ	678
<i>Викторова В.В., Романенко Е.В.</i> , ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ	682
<i>Викторова В.В., Романенко Е.В.</i> , КЛАССИФИКАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ.....	687
<i>Вицелярова К.Н.</i> , РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ.....	689

<i>Власова А.Ю.</i> , ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	692
<i>Власова А.Ю.</i> , ОЦЕНКА ЗДОРОВЬЯ МОЛОДЕЖИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ	694
<i>Власова А.Ю.</i> , ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩИЕ В ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ.....	697
<i>Власова А.Ю.</i> , К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ.....	701
<i>Власова А.Ю.</i> , ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ МЕДИКО-СОЦИАЛЬНОЙ ПОМОЩИ НАСЕЛЕНИЮ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ	704
<i>Власова А.Ю.</i> , К ВОПРОСУ О МЕТОДОЛОГИЧЕСКОМ ПОДХОДЕ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	708
<i>Власова Е.В., Автаева К.В.</i> , РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	714
<i>Власова Е.В., Дедкова А.А.</i> , К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАТИКЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОТ СДЕЛОК РЕПО	720
<i>Власова Е.В., Аюпова Г.А.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ	725
<i>Власова Е.В., Сайсанова И. Ю.</i> , К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАТИКЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИ СОВЕРШЕНИИ ОПЕРАЦИЙ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ	730
<i>Власова Е.В., Власова О.Д.</i> . НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ	736
<i>Водясова А. Д.</i> , ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УЧРЕЖДЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГБУ РМ РЕДАКЦИЯ «МОЛОДЕЖНОГО ЖУРНАЛА «СТРАННИК»).....	740
<i>Воинова Ю.С.</i> , СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА СУБЪЕКТА МАЛОГО БИЗНЕСА.....	745
<i>Войтова-Долгих Я.Н.</i> , ИСТОРИКО - ПРАВОВОЙ АСПЕКТ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	749
<i>Волкова А.С.</i> , РАЗРАБОТКА И ПЛАНИРОВАНИЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ ТРОП НА ТЕРРИТОРИИ ПРИРОДНОГО ПАРКА «ИРЕМЕЛЬ»	753

<i>Волкова А.С.</i> , ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	755
<i>Вопилова Я.-Е.В.</i> , АДМИНИСТРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ОБЛАСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	758
<i>Воробьева Е.А.</i> , К ВОПРОСУ О ПРИНЦИПАХ РАЗМЕЩЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗАКАЗА	762
<i>Воробьева Е.А., Логинова А.Д.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БЮДЖЕТНЫХ СИСТЕМ ФЕДЕРАТИВНЫХ И УНИТАРНЫХ ГОСУДАРСТВ	764
<i>Воробьева Е.А., Логинова А.Д.</i> , РОЛЬ АНТИМОНОПОЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ.....	767
<i>Воробьева Е.А., Логинова А.Д.</i> , О СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ.....	769
<i>Воробьева Е.А., Логинова А.Д.</i> , ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ.....	772
<i>Воробьева Т.С., Москалева Е.Г.</i> , ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	778
<i>Воронова А.А., Торогаева Ю.К.</i> , НЕЙРОМАРКЕТИНГ ИЛИ НОВОЕ СЛОВО В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ	783
<i>Всяких Ю.В., Прасолова Л.С.</i> , ТУРИСТСКИЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ОТРАСЛИ.....	786
<i>Галимзянова Л.В.</i> , ОПТИМИЗАЦИЯ И УПОРЯДОЧИВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	791
<i>Галимзянова Л.В.</i> , СТАТЕГИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЕМ НЕФТЕГАЗОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	794
<i>Галимуллина Э.З.</i> , ТЕХНОЛОГИЯ STOP-MOTION КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ ТВОРЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ	797
<i>Галушкина И.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	800
<i>Гареева Д.Д., Ибрагимова З.Ф.</i> , ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ	805

<i>Гарифуллина А.Ф., Васильева Л.М., РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РАБОТЕ С ОБРАЩЕНИЯМИ ГРАЖДАН</i>	807
<i>Гарифуллина А.Ф., Тулебаева Л.И., ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ЭТИКОЙ ГОССЛУЖАЩИХ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РФ</i>	809
<i>Гарькина В.С., ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЫРЬЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЦЕПОЧЕК С РОССИЙСКИМ УЧАСТИЕМ: МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД.....</i>	812
<i>Гафарова А.З., Шутько Г.Н., УПРАВЛЕНИЕ ЗАЕМНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	818
<i>Гафарова А.З., СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	820
<i>Гвинджилия Д., Морозова С., АНАЛИЗ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ ФРАНШИЗЫ «ЕВРОСЕТЬ».....</i>	823
<i>Гельманова З.С., Гарт Н.А., АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В КОНЦЕПЦИИ ЛОГИСТИКИ.....</i>	826
<i>Гельманова З.С., Гарт Н.А., ОРГАНИЗАЦИЯ ПОЖАРНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ</i>	829
<i>Герасименко О.В., Шингарей А.Ю., УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ООО «КРЫМСКИЙ ВИННЫЙ ЗАВОД - АГРО».....</i>	833
<i>Германова В.С., Коломейцева А. С., ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ.....</i>	840
<i>Германович Н.Е., Самусева Г.С., Бородин М.М., СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БЮДЖЕТНЫХ СИСТЕМ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	843
<i>Гетманова И.А., ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	846
<i>Гилевский А.С., Боровикова А.В., ПРЕИМУЩЕСТВО РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ НАД ТРАДИЦИОННОЙ ТОРГОВЛЕЙ .</i>	850
<i>Гильярди Ю.А., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ.....</i>	854
<i>Гильярди Ю.А., МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ</i>	860
<i>Гимадеева Ю.М., ИННОВАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА. ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ИННОВАЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В РОССИИ</i>	863

<i>Гладкова О.А., ФОРМИРОВАНИЕ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ: АНАЛИЗ И ПРОБЛЕМЫ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ</i>	866
<i>Гладышева Т. А., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ПРОИЗВОДСТВЕННО - ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОАО "ВАРЬЕГАННЕФТЕГАЗ"</i>	870
<i>Гладышева Т. А., УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ НА НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕМ ПРЕДПРИЯТИИ</i>	876
<i>Говорова К.А., Ковалева А.А., ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ</i>	882
<i>Говорова К.А., Романенко Е.В., ИНВЕСТИЦИИ В ОАЭ</i>	885
<i>Говорова К.А., Романенко Е.В., МОНИТОРИНГ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ</i>	888
<i>Говорова К.А., Романенко Е.В., МАРКЕТИНГ БАНКОВСКИХ УСЛУГ НА ПРИМЕРЕ РОССЕЛЬХОЗБАНКА</i>	891
<i>Голова Е.Е., Герман А.В., АУДИТ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ: ЦЕЛЬ, МЕТОДИКА И НЕОБХОДИМОСТЬ</i>	894
<i>Голубева Т.Г., Пасько Н.А., ПОВЫШЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ЖИЛИЩНЫМ ФОНДОМ</i>	898
<i>Голубева А. Н., Агошкова Н. Е., Шабанникова Н. Н., ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ В СИСТЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ</i>	903
<i>Гончаренко Д.В., Картамышева К.В., Морозова С.А., АНАЛИЗ ФАКТОРОВ И УСЛОВИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2015 - 2016 ГОДАХ</i>	907
<i>Горбунова Э.Э., Сабанаев И.А., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА</i>	910
<i>Горгола Е.В., Рогов Н.И., ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	913
<i>Горохова А.В., Кореева Е.Б., ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ МНОЖЕСТВЕННОЙ РЕГРЕССИИ (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ ООО НТЦ «ТЕХНОПЛАСТ-САМАРА»)</i>	917
<i>Гребенищикова И.Д., Смирнова А.П., СОСТОЯНИЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ</i>	919

<i>Гребенищикова И.Д., Дягилева В.А.</i> ТЕНДЕНЦИИ МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЕГО ПРИОБРЕТЕНИЯ	922
<i>Григорьева П.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕС–КОУЧИНГА В ОРГАНИЗАЦИИ	924
<i>Груздева М.А.</i> , ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ КУЛЬТУРЫ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ.....	926
<i>Грязнова Е.Р., Лямина Ж.К.</i> , КОНФЛИКТОГЕННЫЕ ФАКТОРЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	939
<i>Грязнова Е.Р., Шаронова Е.А.</i> , ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОГО ТРУДА И ЗДОРОВЬЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕГИОНА	942
<i>Гурьянова Н.А., Романенко Е.В.</i> , ИНСТРУМЕНТЫ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА	947
<i>Гурьянова Н.А., Романенко Е.В.</i> , ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БАРЫШСКОГО РАЙОНА	949
<i>Гурьянова Н.А., Романенко Е.В.</i> , ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БАЗАРНОСЫЗГАНСКОГО РАЙОНА	952
<i>Гурьянова Н.А., Ковалева А.А.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	954
<i>Гусева А.А.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ	957
<i>Гусева А.А.</i> , ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ МОТИВАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ.....	962
<i>Давлетишина Л.Р., Кулешова В.П.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ.....	974
<i>Давыдов А.С., Королева Л.А.</i> , ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ «ВЕСТИ ИЗ СССР. ПРАВА ЧЕЛОВЕКА»	979
<i>Данилович Э.Ю.</i> , БОРЬБА С ЗАСОРЁННОСТЬЮ ПОСЕВОВ КАК РЕЗЕРВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА В ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ	981
<i>Данильчик Т.Л., Сычева И.Н., Пермякова Е.С.</i> , СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ И ВЕНЧУРНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	985
<i>Даутбаева Г.Р.</i> , ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА И МЕРЫ ПО СОДЕЙСТВИЮ В ТРУДОУСТРОЙСТВЕ ВЫПУСКНИКОВ.....	990
<i>Дахно И.С., Ласкавый О.Е., Ивашов Д.С.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИИ..	999

<i>Дедюрин А.В., Кулишов Ю.О.</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «СНЕЖНОЕ»	1002
<i>Дейнеко А.В.</i> , К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМЕ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЛМЫКИЯ.....	1015
<i>Демина М.С.</i> , ПРОБЛЕМНЫЕ ССУДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ БАНКА ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ИХ ВОЗВРАТНОСТИ	1018
<i>Демина М.С.</i> , СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ» ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ВОЗВРАТНОСТИ ПРОБЛЕМНЫХ ССУД ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	1022
<i>Демина М.С.</i> , ВЫЯВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ И ОБОСНОВАНИЕ ВОЗМОЖНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ИХ РЕШЕНИЯ.....	1025
<i>Демченко Н.Д.</i> , ОБРАЗ РОССИЙСКОЙ СЕМЬИ НА ОСНОВЕ ПОПУЛЯРНЫХ ТОК-ШОУ	1030
<i>Джалилова Н.Д.</i> , ТЕХНОЛОГИЯ КРИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ НА УРОКЕ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА.....	1034
<i>Джафарова З.К., Ахматилова П.</i> , ПРОБЛЕМЫ ИСЧИСЛЕНИЯ И ВЗИМАНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА В РФ, ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	1037
<i>Джек Л.Н., Вильникова Е.Ю.</i> , ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	1045
<i>Диброва Ж.Н.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И МЕХАНИЗМЫ СЦЕНАРНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВУЗАМИ В РЕГИОНЕ.....	1052
<i>Диброва Ж.Н.</i> , ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ И МЕХАНИЗМЫ СЦЕНАРНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВУЗАМИ В РЕГИОНЕ.....	1067
<i>Диброва Ж.Н.</i> , НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ СЦЕНАРНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЫСШИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ	1083
<i>Диброва Ж.Н.</i> , ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ СЦЕНАРНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЫСШИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ МОСКВЫ КАК МЕГАПОЛИСА	1099
<i>Диброва Ж.Н.</i> , ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ СЦЕНАРНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЫСШИМИ УЧЕБНЫМИ ЗАВЕДЕНИЯМИ МОСКВЫ	1113
<i>Диденко Ю. С., Пышненко О. С., Чепец Е.С.</i> , ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	1125

<i>Динисламова С.Р.,</i> ВЛИЯНИЕ ПАССИОНАРНОЙ ТЕОРИИ ЭТНОГЕНЕЗА Л.Н.ГУМИЛЕВА НА НАУЧНЫЙ МИР	1132
<i>Динисламова С.Р.,</i> ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ КАК ФАКТОР СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ ИНТЕГРАЦИИ ОБЩЕСТВА (НА ПРИМЕРЕ ВУЗОВ Г. УФА).....	1135
<i>Дмитриева И.Ю.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ	1140
<i>Дмитрюкова Д.С., Тюфякина О.И., Гуляев Д.А., Васильева И.С.,</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ КУЛЬТУР КОФЕЕН «КОФЕ ХАУЗ» И «STARBUCKS»	1146
<i>Довженко Л.П.,</i> СОЦИАЛИЗАЦИЯ: СУЩНОСТЬ И ГРАНИ.....	1151
<i>Догужиева М.М.,</i> НАУКА И КУЛЬТУРА: ТО ВМЕСТЕ, ТО ПОВРОЗЬ, А ТО ПОПЕРЕМЕННО... ..	1154
<i>Долгова Я. А., Харченкова Г. И.,</i> ОСНОВНЫЕ ПУТИ СНИЖЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИЗДЕРЖЕК ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРОЦЕССА ОКАЗАНИЯ УСЛУГ	1158
<i>Долинин А.Г.,</i> ПРОБЛЕМЫ ДЕФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	1164
<i>Дрожжина С.С.,</i> ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ И СЕМЬИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	1165
<i>Дувакина С.С., Москалева Е.Г.,</i> МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ПРОФСОЮЗНОГО АУДИТА СТИМУЛИРУЮЩИХ ВЫПЛАТ.....	1171
<i>Дуплинская Е.Б., Рязанов И.О.,</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	1177
<i>Дуплинская Е.Б., Кобелева Е.П.,</i> ПУБЛИЧНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ: ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНОВ	1181
<i>Дурницын М.В.,</i> РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЫ ПЕРМСКОГО КРАЯ В 2014 ГОДУ	1184
<i>Дышекова А.А.,</i> ЗАДАЧИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МОНИТОРИНГА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	1186
<i>Дягилева В., Коган А.Б.,</i> РИСКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ	1188

ⁱ Утверждены постановлением Госкомстата от 18.08.1998 г. № 88

ⁱⁱ Филиппова Т.П. Рецепция римского права // Российская юридическая энциклопедия. М., 2009. С. 865.

ⁱⁱⁱ Кудрявцева Н.В. Развитие российского законодательства, регулирующего институт возмещения вреда, причиненного жизни или здоровью // История государства и права. 2010. № 19. С. 24.

^{iv} Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014) // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

^v Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 21.07.2014) // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

^{vi} Уголовное право Российской Федерации - Общая часть. Учебник / Под ред. Р.Р. Галиакбарова. Саратов, 2009. С. 177.

^{vii} Теория государства и права. Курс лекций / Под ред. Н.И. Матузова и А.В. Малько. М., 2012. С. 533.

^{viii} Францифоров А.Ю., Францифоров Ю.В. Понятие общих условий возникновения обязательств вследствие причинения вреда // Юрист. 2010. № 5. С. 14.

^{ix} Жуковская О.Л. Юридическая природа и перспектива развития правового регулирования обязательств по возмещению вреда, причиненного источником повышенной опасности // Автореф. дисс. канд. юрид. наук. М., 2009. С. 12.

^x Принципы европейского контрактного права // Журнал международного частного права. 2009. N 1 (23). С. 40 - 70.

^{xi} Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий. М., 2010. С. 187.

^{xii} Дмитриева О.В. Ответственность без вины в гражданском праве. Воронеж, 2009. С. 110.

^{xiii} Гостева. Л. Динамичное развитие земельного налога. М., 2012.с.22

^{xiv} Федеральный закон от 30.06.09г. №93-ФЗ «О внесении изменений в некоторые Законодательные акты РФ по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные недвижимого имущества»,с.154

^{xv} По данным Правительства Москвы

^{xvi} По данным Министерства экономического развития РФ

^{xvii} По данным Департамента образования города Москвы

^{xviii} По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по городу Москве

^{xix} По данным Правительства Москвы